賃貸仲介を強化したい方へ

船井総合研究所とデータ活用クラウドシステムのサイボウズが
『全国の成功事例と数値指標を基に』顧客管理・営業管理システムを共同開発！

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken × キントーン kintone

トップ企業指標・全国成功事例

データ活用・情報共有システム

仲介リーダーのための マネジメント強化システム セミナー

賃貸仲介売上が 1.5倍になる方法

誰でも成果が出せるように

仲介リーダーに必要なマネジメントノウハウをシステムで標準化！

本セミナーのポイント

- 仲介メンバーの士気を上げるマネジメント手法
- 反響来店数を上げるテクニック
- 来店成約率を8割にする方法
- 「船井流データ管理」で業務の見える化・効率化
- 今日から目標達成できる数値管理の秘密

Web開催 2023年 6月12日(月) 16:00～18:00（ログイン開始15:30～）

Web開催 2023年 7月3日(月) 16:00～18:00（ログイン開始15:30～）

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
株式会社船井総合研究所　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル

賃貸仲介kintoneセミナー　お問い合わせNo. S098923
船井総研セミナー事務局　E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は［セミナータイトル・お問い合わせ No.・お客様氏名］を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。（船井総合研究所ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ 098923

賃貸不動産会社 仲介KINTONEセミナー

セミナー日程・開催時間

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

オンライン 申込み期限 6月8日(木)まで

2023年 6月12日(月) 16:00▸18:00
(ログイン開始 15:30より)

オンライン 申込み期限 6月29日(木)まで

2023年 7月3日(月) 16:00▸18:00
(ログイン開始 15:30より)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は 船井総研 Web参加 検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

セミナー内容

第1講座 賃貸仲介ビジネスのデジタルシフト

- 賃貸仲介会社で「営業力強化」してはいけない理由
- 「売り上がる仕組み」で売上倍増する方法
- 「4つの専任担当者」でチームをつくるためのデジタル活用

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ リーダー **服部 映美**

第2講座 本日のセミナーを自社に落とし込むためのポイント

- 地域内上位3社しか勝ち残れない賃貸仲介ビジネスを制する方法
- 社員が採用しにくく育成しにくい賃貸不動産ビジネスで「多店舗化」「多部門化」を実現する方法
- まずは「上位5%・社員20名」の仲介部門をつくる

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ マネージャー **宮下 一哉**

オンラインセミナーお申込み方法について 右のQRコードからWebお申込みをお願いいたします！

右記のQRコードを読み取りいただきサイトからお申込みいただくか、下記のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーホームページ https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098923

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

賃貸仲介kintone セミナー

お問い合わせNo. S098923

開催要項

日時・会場

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

2023年 6月12日(月) 開始 16:00 ▶ 終了 18:00

2023年 7月 3日(月) 開始 16:00 ▶ 終了 18:00

申込期限

各開催日の4日前まで

・銀行振込み …… 開催日6日前まで
・クレジットカード … 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください
※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

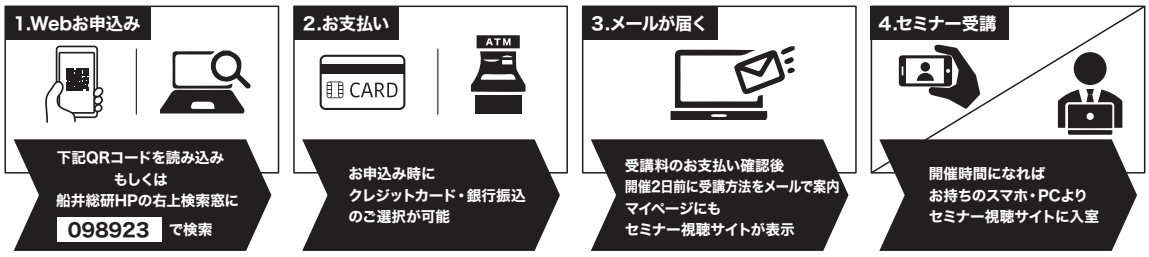
受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法



お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E mail seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000 (平日9:30〜17:30)

よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研FAQ」と検索しご確認ください

・Zoom ご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研Web 参加」と検索しご確認ください

船井総研Web 参加　船井総研　FAQ

お申込みはこちら

賃貸不動産会社 事業者の皆様向けレポート

Funai Soken

賃貸仲介時流解説

～新しい集客システムを入れても売上が上がらない理由～

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部

Funai Consulting Inc. all rights reserved

本レポートでお伝したいこと

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

01 賃貸仲介成功のカギ！
賃貸仲介の今とこれからの時流解説

02 集客（CRM）システムを導入しても
売上が上がらないのはなぜ？

03 デジタル時代の購買ニーズを知る

04 デジタル時代の購買プロセスに対応する
『賃貸仲介kintoneシステム』

05 まずはここからスタート！

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

01 賃貸仲介成功のカギ！賃貸仲介の今とこれからの時流解説

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

なぜ賃貸仲介の業績は年々厳しくなっていくのか？

特に大きな出来事があったわけでもなく、
手法を大きく変えてしまったわけでもないのに、
年々賃貸仲介の売上が少しずつ下がっていく…。
その反面、ポータルサイトなどに物件を掲載する費用や人件費はどんどん上がっていき、利益率を圧迫している。

そんな会社の方からのご相談をいただくことが今年急激に増えています。
新型コロナウイルスの影響があったここ３年はお客様の流れが変わり様子見をしていた企業も多かったのですが、
コロナが明けた今、
改めて振り返ると３年前、４年前を比べて賃貸仲介の業績が落ちている、という会社が多いのです。

なぜコロナ禍で人の動きが止まっていたはずなのに、
ここまで顕著にいきなり結果に差が出てしまうのか。

答えは「購買プロセスの変化」です。

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

01 賃貸仲介成功のカギ！賃貸仲介の今とこれからの時流解説

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

振り返れば西暦２０１０年以前は、

賃貸の物件数は需要の数に追いついていませんでした。

インターネットの普及率も高くない時代で、

お客様は店舗に行かなければ物件を探すことができなかったのです。

物件知識のある営業マンが求められ、

細かく物件を知っている人、圧しの営業ができる方がトップ営業マンでした。

そこからインターネットが普及し始め、

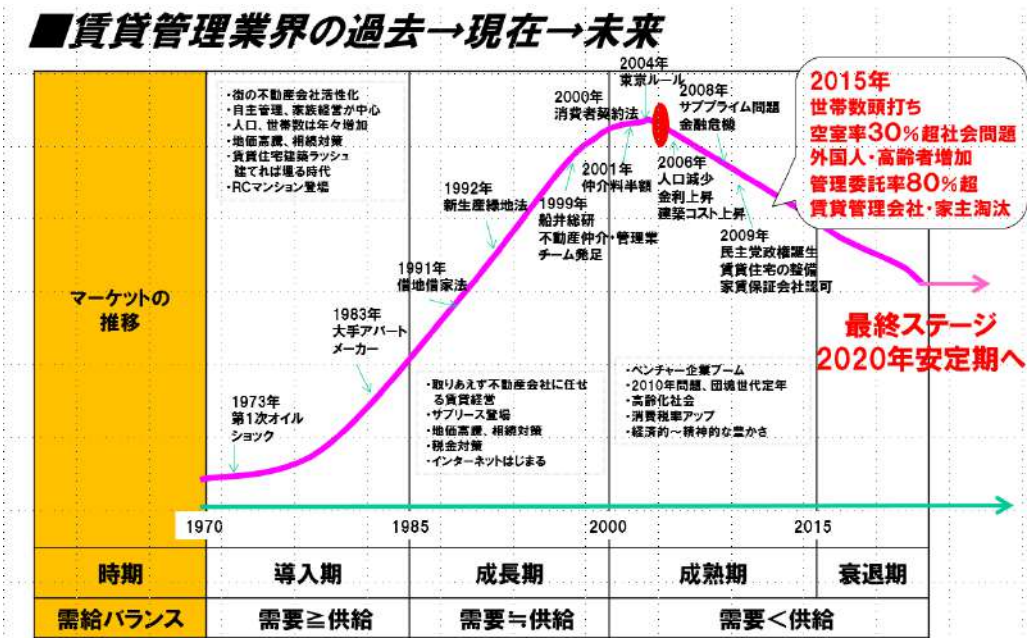
物件数、物件の写真をいかにインターネット上に載せるか、

で勝負が決まる時代に変化しました。

２００５～２０１８年前後の時流です。

このころにポータルサイトが一気に伸び、

今の賃貸仲介の王道の流れを形作っています。



Funai Consulting Inc. all rights reserved.

そして次のステージへ

２０２０年から急激にまた市場のカタチが変化しています。
その原因は4G、5G、動画、そしてSNSです。

情報は「読んで把握する」ものから「見て把握するもの」に変化し、
遠くの人へは会いに行くものではなく、
Webビデオで繋がる時代になりました。

そのような時代の中で、部屋を探すお客様の購買プロセスも、
もちろん変化しています。

賃貸仲介の業績が落ちているのは、
この購買プロセスの変化を正しく把握、対応していない結果です。

そもそも２０１０年以前に全盛期で賃貸仲介を実施していた店長に全てを任せていませんか？
社員はデジタルに対応している人たちですか？
お客様が来店されてから初めてお客様へ営業していませんか？

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

02 集客（CRM）システムを導入しても売上が上がらないのはなぜ？

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

いろいろな情報を集めて、新しいシステムを入れても売上が上がらないのはなぜなのか？

デジタルの時代に対応するために最新の評判がいい集客システムを導入したのに思うような費用対効果が得られていない、そんな会社も多いです。

それはなぜか。

集客システムは、購買プロセスそのものの変化に対応しているシステムではないからです。

集客システムはお客様とのコミュニケーションを今の時代に合ったカタチで迅速に行なうためのツールであって、根本的な解決にはなりません。

営業マンは「楽になった」「仕事がしやすくなった」と言うでしょう。
市場にある集客システムはどれも素晴らしいシステムです。

しかし、システムが変わっただけで営業マンのやり方、業務のプロセスが変わらなければ結局はお客様の新しい購買プロセスに対応していないのですから、結果はかわりません。

「業務がやりやすくなった」と「成果がでるようになった」は別物です。

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

別の業種では既に顕著に変化が起きている

少し賃貸の業界軸から離れてみると、
すでにお客様の新しい購買プロセスの変化に対応している業界は多々あります。それらの業界を見てみると顧客が２層に分かれたことがわかります。

アパレル業界やファーストフードの業界では、
すでに店頭での接客が急速に無くなってきています。
ファーストフードでは、
・家からオンラインで注文
・店頭で自分の携帯から注文
・店頭にある無人タッチパネルで注文
という、３つの注文スタイルが主流になり、
店頭で受付する件数はぐっと少なくなっています。
皆様も店頭受付で注文したのに
後から来た人に先に料理が提供されてしまった経験はあると思います。

多くのお客様にとって、店頭で注文して料理の提供を待つよりも、
オンラインで注文したほうが効率がよく、また店頭で並ぶイライラも、
注文が決まらず感じるプレッシャーもなく、快適に効率よく商品を得ることができるのです。

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

03 デジタル時代の購買方法を知る

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

対照的なのは百貨店の外商です。
昨年ある百貨店が新型コロナウイルス真只中だったにも関わらず過去最高の業績を上げました。伸びたのは外商でした。
外商、つまり完全個別対応のコンシェルジュサービスです。

いわゆる、マス層、一般層と言われる顧客へは
完全オンライン、非接客購買プロセスへの対応が求められ、
裕福層、単価を気にしない趣味を追求する層の顧客は
「あなただけの」という頭文字がつく個別コンシェルジュ、
コンサルティングサービスを望んでいるのです。

そのほか賃貸では生活保護や外国人などの少々変則的な対応が必要な層がいますが、基本的には上記の２層に分かれてきます。

自社の賃貸仲介はどちらの層をターゲットにしていますか？

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

04 デジタル時代の購買プロセスに対応する『賃貸仲介kintoneシステム』

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

営業のプロセスを変えない限り、
デジタル時代の購買プロセスには対応しきれない

先ほど２極化している顧客のニーズについてお話致しましたが、
どちらをターゲットにしても必要なことは
営業のプロセスを変えることです。

集客システムを導入してコミュニケーション促進をするだけでなく、
個人のニーズをいち早く、詳細に把握し、
今までよりも
「なぜ来店していただいて最後は必ず人が接客しているのか」
という部分に価値を出していかなければなりません。

賃貸仲介kintoneシステムでは
上記にしっかりと集中し成果が出せるように、
全国の賃貸仲介TOPモデル企業のノウハウを
凝縮、整理して構築したシステムです。

数値集計や進捗チェックなどが自動でできるのはもちろん、
新しい購買プロセスに対応する「デジタル時代の営業の型」が自然と身に
付くような設計になっています。

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

04 デジタル時代の購買プロセスに対応する『賃貸仲介kintoneシステム』

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

導入すると、

会議のやり方、

社内のコミュニケーション、

把握していく指標や情報が変わっていきます。

しかしながら、

冒頭でもお伝えした通り、

システムを導入しただけでは成果は出ません。

しっかりと

今の顧客購買プロセスに合ったデジタル時代の営業の型へ

営業の流れをアップデートする必要があります。

この「営業の型」については本資料と一緒に同封しております

セミナーにて解説致しますので、是非ご視聴ください。

Funai Consulting Inc. all rights reserved.

05 まずはここからスタート！

Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る

システムだけを求めても成果はでません。

今までどれだけシステムや人を変えても、停滞して前に進んだ気がしない。

社員自らでは抜け出せない「代り映えのしない業務」から脱却するときです。

まずは 「賃貸仲介kintoneセミナー」 へご参加ください。

貴社の現状をお聞きし、情報過多の世界で

「自社だけに当てはまる、オーナーメイド組織戦略」 を

セミナー後の経営相談でお伝え致します。

セミナー参加の流れ

01 下記のQRコードを読み込み、
もしくは、船井総研HPの右上
検索窓にて「098923」を検索し
Webサイトよりお申し込みください。

02 1～3 営業日後、
コンサルタントから
ご連絡を差し上げます。

03 セミナー後の
お打ち合わせ日時を確定し、
ご連絡致します。

04 セミナー当日！
ぜひメモと筆記用具を
ご準備ください

Funai Consulting Inc. all rights reserved.