

媒介取得を強化!媒介シェアNo.1へ

一括査定サイト攻略ノウハウ公開セミナー

新築減少、大手ポータルサイトの仲介手数料に関する掲載ルール変更...そして、中古流通比率が年々増加!売買仲介の市場は激変の時代に突入します。今こそ個人物売買の強化(媒介取得強化)こそが売買仲介業績UPの必須条件です!

2023年
8月4日 (金) 13:00~16:00
(受付12:30~)
株式会社船井総合研究所
東京本社
〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
申込期限:7月31日(月)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

一般価格 20,000円(税込 22,000円) / 1名様

会員価格 16,000円(税込 17,600円) / 1名様

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。

講座カリキュラム

[TEL] 0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo」とセミナータイトルをお伝えください。※お申込みに際してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101758>



豪華2大セミナー特典

手数料売上3億円までの
ロードマップチェックシート

離婚・相続・住替え
属性別トークマニュアル

※セミナー特典について
セミナー後の経営相談を受けていただいたお客様にサンプルをお見せいたします。

第1講座

3年で媒介180件で粗利3.4億円達成!急成長の秘訣を公開

- ①媒介ゼロから3年目で年間媒介取得180件、粗利3.4億円を達成!急成長できた秘訣を大公開!
- ②月間訪問査定数は25件以上!一括査定サイト反響から訪問査定アポ25%以上を達成するテレアポトークマニュアルとは!?
- ③月間媒介取得数12件以上!訪問からの媒介取得率60%!大手競合不動産会社に負けない営業手法とは!?
- ④未経験営業社員でも月間5件以上の媒介取得!動画マニュアルと育成チェックシートを活用した育成手法を大公開!

特別ゲスト グリーンシップ株式会社 代表取締役 佐藤 司 氏



第2講座

年間100件以上の媒介取得を達成している高収益不動産会社の取り組み成功事例を大公開

- ①新築減少!ポータルサイト掲載ルール変更!中古流通量が増加!業界激変の時代に売買仲介会社が媒介取得を今すぐ強化するメリットとは!?
- ②手数料売上5000万円以下の不動産会社が1年で媒介取得100件達成!成功の秘訣は売り営業専任化!専任化のメリットと成功のポイントとは!?
- ③一括査定サイト反響から15%以上で媒介取得!一括査定サイトを攻略している企業の追客フロー&営業ツール&トークマニュアルを大公開!

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ 岩崎 真也



第3講座

手数料売上3億円達成で地域一番店になる為に、不動産会社の経営者が明日から実施する事

- ①媒介シェアNo.1を獲得し、手数料売上3億円で地域一番店へ!手数料売上5000万円~3億円達成までのロードマップを大公開
- ②持続的な成長を続け、地域一番店になる為に、明日から経営者が実施してほしいこと。中期経営計画の策定&発表で、事業戦略×人財戦略を明確にする!

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー 廣瀬 浩一



累計 300社以上 が参加した媒介強化セミナー



媒介取得で新築建売仲介依存からの脱却!

媒介取得に苦戦している会社でも大丈夫。過去私もそうでした

媒介ゼロからでもできた!

媒介取得 180件突破

媒介取得の仕組み公開セミナー

媒介契約 185件 粗利 3.4億円 達成



グリーンシップ株式会社
代表取締役
佐藤 司 氏

POINT
01

月間の訪問査定数は25件超

一括査定反響から訪問査定率25%を実現するトークマニュアル公開

POINT
02

月間の専任媒介取得数は12件超

競合不動産会社に負けない訪問査定時の営業資料公開

POINT
03

未経験社員でも5件/月媒介取得できる育成術

動画研修受講・習得チェックを3カ月間行うだけの育成カリキュラム公開

豪華2大セミナー特典

手数料売上3億円までの
ロードマップ
チェックシート

離婚・相続・住替え
属性別トーク
マニュアル

※セミナー特典について
セミナー後の経営相談を受けていただいたお客様にサンプルをお見せいたします。

東京
会場

2023年
8月4日 (金)



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-10 船井総研大阪本社ビル

※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。

3年で媒介180件、粗利3.4億円セミナー

お問い合わせNo.S101758

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 101758

媒介ゼロからでもできた!

媒介 取得

180件突破

不動産事業者の皆様必見! 媒介取得180件を達成する“解”を公開

見どころ1 一括査定サイト攻略の取り組み方のコツを大公開!

- point 1 反響から媒介取得獲得までの仕組み化とマニュアル構築
- point 2 査定反響から訪問査定を25%以上達成するトークマニュアル
- point 3 競合に負けない専任媒介取得60%以上達成する営業資料

見どころ2 受託強化のための体制構築

- point 1 受託件数最大化のための売り営業専任化
- point 2 未経験新人社員でも3ヵ月で受託ができるロープレの仕組み
- point 3 KPIを視覚化し、営業マンの課題を明確化する帳票管理ルール

媒介取得強化で高収益化した事例続々!!

ファミリアホームサービス株式会社

年間媒介取得数

480件/年

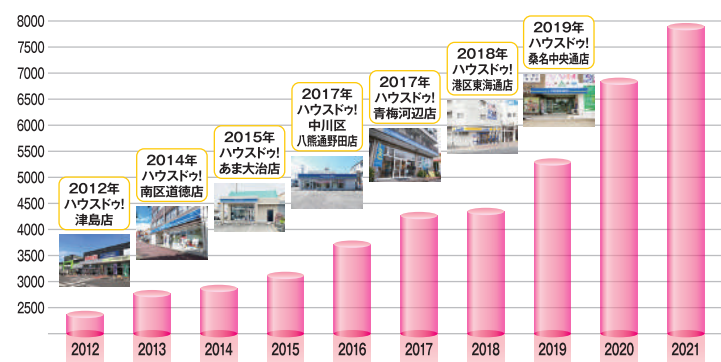
<売り特化の3メリット>

- 1. 買い反響数が増加
- 2. 若手の契約率向上
- 3. 手数料粗利UPで高収益化



ファミリアグループ
代表
金子 英之氏

拠点7店舗・粗利7.6億円達成



このような不動産会社の事業主の皆様におススメ

- ✓ 売買仲介事業で粗利1億円に届かず伸び悩んでいる不動産会社の事業主の皆様
- ✓ 異業種からフランチャイズに加盟し不動産参入を検討している事業主の皆様
- ✓ 売却一括査定サイトから媒介取得ができず悩んでいる不動産会社の事業主の皆様
- ✓ ここ数年、売上成長が鈍化! 今後の成長戦略に悩んでいる事業主の皆様
- ✓ 未経験若手社員の育成に悩んでいる不動産会社の事業主の皆様

月3件以下の
媒介取得数の場合

営業資料が
査定書と
REINS事例のみ

訪問査定アポの
取得率が低い

案件管理が
営業毎に異なる

KPI管理を
していない

月8件以上の媒介取得数の場合

事例1 年間100件以上!媒介取得を達成する営業ツール

point 1 媒介取得強化のノウハウがわかるスターターキット

point 2 適切なKPI設定と帳票への入力。これにより訪問査定アポ数や受託数、業績を管理でき追客の仕組化も可能!

point 3 管理職を育成し、週次で案件会議を実施。アポ件数の管理や決まりそうな案件への指示出しを行う

事例2 一括査定反響から媒介受託率15%以上!査定営業トーク

point 1 査定反響から訪問査定に引き上げるためのトークマニュアル

point 2 訪問査定時に説明するポイントがまとまった営業資料

point 3 各種資料・シミュレーションツール

事例3 未経験営業が入社2年で年間100件媒介取得達成!した育成システム

point 1 リフレクトルとは?! DXを活用した営業育成

point 2 徹底的なロープレとフィードバックにより早期育成が可能!

point 3 未経験社員でも3ヵ月で契約が獲得できる育成のスケジュール!



グリーンシップ株式会社
代表取締役
佐藤 司氏

媒介取得180件・粗利3.4億円達成

成功ストーリーはこちらから

詳しくは
インタビューを
ご覧下さい



グリーンシップ 株式会社

代表取締役

佐藤 司氏

TSUKASA SATOH

グリーンシップ株式会社は、皆様の住まいの快適な暮らしを提供します。グリーンシップ株式会社では、北九州市エリアの不動産を中心に事業を展開しています。太陽光発電システム導入・オール電化対応工事を扱う太陽光発電事業部、中古住宅のバスルームリフォームを扱うリフォーム事業部、中古や新築の一戸建やマンションの売買を扱う不動産事業部、その他電気工事事業部がごぞいます。

不動産売買仲介参入当初

会社のご紹介をお願いします

「お客様の住まいの快適な暮らしを提供する」という企業理念を基に、2011年5月に北九州で創業し、太陽光発電システム導入・オール電化対応工事、住宅リフォーム販売・施工をメインで事業を展開しておりました。

創業当初は、太陽光発電システムが普及しているタイミングで、まさに時流に乗れて、社員とお客様に支えられて、業績を一気に拡大することが出来ました。その後、紆余曲折ありましたが、不動産業にチャレンジしたい!と思い2017年に大手FCに加盟しました。**未経験ながら6年で、2店舗、粗利3.4億円を達成**することが出来ました。

未経験で不動産事業を始めようと思ったきっかけについて教えてください

創業以来順調に成長することができましたが、**今後の事業拡大や展開を考える中で2つの大きな不安**がありました。

1つ目は、

売上の大半が太陽光発電システム導入の売上であり、今後の国策によっては売上拡大が期待できないこと

2つ目は、

リフォーム事業の競争が激化し、薄利多売のような状況が見え隠れし、若干の閉塞感を感じていたこと
上記のような不安を感じている中で、リフォームOBのお客様との会話がきっかけで、不動産業にチャレンジすることを決心しました。

「近いうちに親族の自宅が空き家になりそうなんだけど、売却サポートはできないよね!？」

既存事業の太陽光やリフォームで、「お客様の住まいの快適な暮らしを提供する」という企業理念はある

程度実現出来ていましたが、住まいとは、買って、リフォームして、売却するというのが一連の流れであり自社はごく一部しか顧客に提供出来てないと痛感しました。

また上記にプラスして不動産参入を決めた背景は3つ

- 1顧客のライフサイクルが長くなること**
 - 1顧客の単価が大きく、粗利競争がなく、収益性が高い事**
 - 未経験の社員でも営業はできると感じたこと**
- 会社の“第2の柱になる”と確信めいたものがありましたので、不動産売買仲介業をスタートしました。

“新規立ち上げ”～“現在”に至るまでの苦悩を教えてください

創業してから3年がとにかく本当に大変でした。会社へのロイヤリティが高い、信頼のできるリフォームメンバーを中心に不動産事業を立ち上げました。営業力は自社の強みでもありましたし、大手FCにも加盟し、未経験でも出来る仕組みもある!?だから問題ないと考えていましたが、**年間粗利5000～6000万で、営業利益はトントンか、赤字**でした。

今考えてみれば、**営業の属人的な要素が高く、仕組み化出来なかった事が上手く行かなかった要因**です。



悩んだ末、大型店舗へ出店を決めた!

媒介取得のきっかけ

新規参入から4年目に“ブレイクスルーのきっかけ”があった!とお伺いしました

事業の第二の柱にすると決心して不動産に参入しました。営業利益は厳しかったですが、実は現在の大型店舗へ移転し、リニューアルOPENしたのが、ブレイクスルーのきっかけになりました。営業の属人的な要素が強い業種なので、組織として”仕組み化”を整えることを意識しました。大型店舗への出店も“仕組み化”の一環です。結果的に、来場数が増え、契約率にもアップしました。

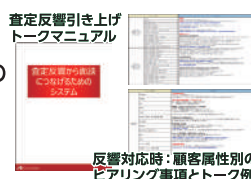


大型店への出店のメリットを感じ2店舗目の出店

実施した仕組み化の内容

- ①大型店舗への移転リニューアル
- ②反響数UPの為にポータルサイト入稿の仕組み化
- ③営業ツール&マニュアルの整備

査定反響から
訪問査定に
引き上げるための
トークマニュアル



訪問査定時に
説明する
ポイントが
まとまった
営業資料



媒介取得の4つのポイント

媒介強化を推進した、背景とその結果を教えてください

仕組み化を会社として推進し、大型店舗へ移転リニューアルしたことで店舗の年間粗利が1億円を超えるようになり、営業利益が出る体制になりました。大手ビルダーの新築建売の客付けで、粗利を作っていました。市場の変化が起こります。

①商圏内の完成在庫が減ったこと、②新築建売の競争が激化したことです。

その結果、中古の個人物売買(片手の業者物件)の比重が高くなり、仲介件数は増えたが、粗利は減少するという状況になりました。また未経験で入社し、新築建売をメインで売っていた若手メンバーが、中古の個人物売買(片手の業者物件)の提案をする機会が増え、契約率が下がり、営業の粗利生産性が下がってしまいました。媒介取得を強化し、専任媒介数が増えたことで、下記の3つのメリットがありました。

①購入反響数UP②契約率UP③単価UP

媒介取得強化で最も注力したことは、一括査定サイトからの媒介取得です。媒介取得強化で最も注力したことは、

①反響対応のスピード

競合がいますので、専任化や担当制を明確にし、反響通電率が75%を達成出来る体制を作りました。

②追客ルールとマニュアル

ここは船井総合研究所にもサポート頂いた内容ですが、

●反響～アポまでの架電や追客ルール ●過去名簿の中長期追客ルール

を明確にしました。過去追客に関しては、ベンチマークしている企業の一括査定サイトからの媒介取得数の半分は反響から3～6ヵ月後に受託しているとお伺いし、中長期の追客が出来る仕組みを構築しました。また、マニュアルは船井総合研究所の研究会の事例企業のトークマニュアルをそっくりそのままロープレして実行しています。

③売買KPI(営業重要指標)を店舗別×個人別で計測

いままでは感覚でしたが、管理帳票や体制を整備し、店舗別と全営業社員別の単月の媒介数はもちろんですが、**1:反響～通電、2:通電～査定アポ、3:査定アポ～媒介取得、4:媒介取得～売買契約の4つの営業指標KPIの見える化**をし、毎月の課題把握と改善アクションを繰り返しています。

今後の展望を教えてください

北九州市エリアで4店舗体制、事業粗利10億円を早期に達成したいと考えています。媒介取得数が増えたことで、毎月の買い反響数が安定し、営業社員を増やす計画が立てやすくなりました。社員を増やさないと不動産業は大きくなれないので、今まで以上に採用スピードを上げて、2025年には、新卒採用にもチャレンジしたいと考えています。