

外国人向けに不動産売買を強化する方法がわかる！ 【インバウンド不動産 攻略セミナー】

東京会場 2023年 9月28日(木) 申込み期限 2023年9月24日(日) 13:00~16:30 (受付12:30より)

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丁目6番6号 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

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、会場はマイページ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かねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 25,000円(税込 27,500円)/一名様 会員価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/一名様
●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	セミナー内容
第1講座	株式会社YAKホールディングスが一気に成長した国内外の外国人投資家向け不動産売買強化のポイントと業界時流 セミナー内容抜粋① 日本国内の外国人不動産投資市場の現在の時流と今後の成長ポイント セミナー内容抜粋② 外国人不動産売買事業におけるターゲットと売れている商品のルール セミナー内容抜粋③ 業績を一気に上げるためのSNS・ライブゴマース、及び紹介営業の集客戦略、営業マン採用・評価のルール 株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将 船井総合研究所に新卒で入社後、住宅不動産会社向けのコンサルティングに従事し、年商3億から600億円の業績UPに尽力してきた。徹底的な競合・市場・自社分析を基にデータドリブン経営を推奨し、既存ブランドの活性化だけでなく、新ブランド開発や新市場開拓を推進し、集客戦略・営業戦略の構築と実行支援を展開している。
第2講座	創業8期で年商18億・年間契約500件達成！YAKグループの外国人向け不動産売買事業の成長戦略と仕組みづくりとは？ セミナー内容抜粋① 事業成功のカギは外国人向け、SNS・ライブゴマースの活用と紹介営業にあり！月約400件反響取得 セミナー内容抜粋② 優秀な中国人営業マンの採用・定着、及び独自の評価制度のポイント セミナー内容抜粋③ 外国人向け融資への取り組み事例 株式会社YAKホールディングス 代表取締役 水神 怜良氏 日本の上場企業に7年勤務後、外国人の顧客向けの不動産売買事業を中心とした株式会社YAKホールディングスを設立。創業6年で売上10億を突破。上場に向けて事業展開を進めている。現在グループ120名を超え、更なる成長を目指す。
第3講座	国外・国内の外国人不動産売買事業の成功ビジネスモデル解説 YAKグループが実践する「集客・営業・採用・評価」の仕組みづくりについて セミナー内容抜粋① 集客成功のカギは組織化にあり！SNS・ライブゴマースでも紹介営業でも集客可能にする仕組みづくり セミナー内容抜粋② 毎月50件契約を継続していくための外国人投資家向けの営業スキーム セミナー内容抜粋③ 不動産物件営業手法、融資提案、及び滞在ビザ申請、税制などの仕組みの解説 株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 姜 春樹 中国出身。船井総合研究所に新卒で入社し、入社直後から一貫して不動産業(賃貸仲介・売買・賃貸管理)のコンサルティングに従事している。最近では、自身の国籍や経験を活かして不動産インバウンド事業、外国人賃貸ソリューションに注力しており、外国籍ならではの視点による的確なコンサルティングを武器としながら、全国にて数々の成功事例を創り上げ業績アップに貢献している。
第4講座	本日のまとめ、明日から実践していただきたいこと セミナー内容抜粋① 立ち上げ初年度から外国人不動産売買事業を成功させるための体制づくり セミナー内容抜粋② 外国人不動産投資家をターゲットとする既存売買事業の集客強化のポイント セミナー内容抜粋③ 明日から実践していただきたいこと 株式会社船井総合研究所 住宅不動産・建設支援本部 マネージング・ディレクター 松田 崇

セミナーのお申込みはこちら！

 【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102279	 【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。 
---	---

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。

船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉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。

2023年 本格的に外国人向け
不動産マーケット上昇！

外国人向け不動産売買を強化 インバウンド不動産 攻略セミナー

外国人からの売買
契約件数
年間492件

ライブコマース
SNS活用で国外反響
年間3,000件

中国人営業社員
8期で
70名へ拡大

インバウンド不動産事業「成功」の4テーマがわかる！

Seminar contents

- ▶ 中国人・外国人営業マンの採用手法と・評価制度とは？
- ▶ 国外反響を獲得する、ライブコマース・SNS広告戦略とは？
- ▶ 紹介が紹介を生む営業戦略とは？
- ▶ 国外・国内在住外国人のローン審査・契約のポイントとは？

特別
ゲスト

株式会社
YAKホールディングス
代表取締役 水神 怜良氏

講師紹介：日本の上場企業に7年勤務後、外国人の顧客向けの不動産売買事業を中心とした株式会社YAKホールディングスを設立。創業6年で売上10億を突破。上場に向けて事業展開を進めている。現在グループ120名を超え、更なる成長を目指す。

セミナー
開催日時

東京会場
株式会社船井総合研究所
東京本社

2023年
9月28日(木)

開催時間 13:00~16:30 (受付12:30より)

受講料 一般価格 税抜25,000円(税込27,500円)/一名様 会員価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

インバウンド不動産攻略セミナー ～秋～

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

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。)→ 102279

ライブコマース
WeChat
RED

外国人向けに不動産売買を強化

SNS活用で在日外国人
国外外国人

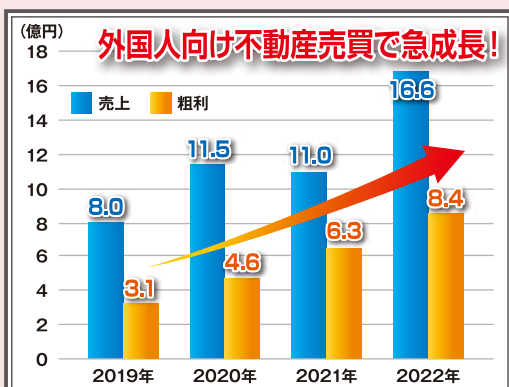
反響年間3,638件

集客方法
を公開!

ゲスト
講師

年間契約492件・SNS反響 年間3,638件
外国人向け不動産売買で急成長 株式会社YAKホールディングス

株式会社YAKホールディングス 4か年売上・粗利推移



株式会社YAKホールディングス
代表取締役 水神 怜良氏
日本の上場企業に7年勤務後、外国人の顧客向けの不動産売買事業を中心とした株式会社YAKホールディングスを設立。創業6年で売上10億を突破。上場に向けて事業展開を進めている。現在グループ120名を超え、更なる成長を目指す。

SNS反響 年間3,638件につなげる
抖音、小紅書、WeChatでの
ライブコマース、ミニ動画・記事の
運営法とは?

抖音、小紅書、WeChatでの
視聴者・フォロアーから
物件問い合わせにつなげる
インサイドセールスはこうする!

少数で立ち上げ2名で可能!
インバウンド不動産での反響を確立する
広告部門・インサイドセールスの体制

視聴者・フォロアーから
物件問い合わせにつなげる
チャット活用

視聴者・フォロアーから
物件問い合わせにつなげる
WeChat活用

外国人向けの不動産売買の強化に必要な人材戦術

実例

株式会社YAKホールディングスで採用できた求人媒体
採用できなかった採用媒体。その実例を公開!

実例

在日外国人が働きやすい評価制度のつくり方
その実例を公開!

実例

在日外国人社員から顧客紹介、社員紹介が
続々発生! 紹介が発生する仕組みとは?

実例

外国人向けの不動産売買を強化するために
必要な在日外国人の営業人材、マーケティング人材像

反響
その1

抖音 (中国版TikTok) 活用で
年間反響999件

(2022年実績)

セミナー当日お伝えするコンテンツ

- フォロワー11万人以上
抖音 (中国版TikTok) で
フォロワーを増やす手法
- ライブ配信のコンテンツ
構成はこうつくる!
- KOL「中国版インフルエンサー」の
活用効果と費用例

反響
その2

WeChat活用で
年間反響1,013件

(2022年実績)

セミナー当日お伝えするコンテンツ



- 日本不動産百科・日本ビザ百科
フォロワー1.3万人以上
WeChatでフォロワーを
増やす手法
- ライブ配信で同時視聴者
200人以上 視聴から物件
問い合わせにつなげる仕組み
- WeChat開設からの
最初のステップ

反響
その3

小紅書 (RED) 活用で
年間反響1,626件

(2022年実績)

セミナー当日お伝えするコンテンツ



- フォロワー1万人以上
小紅書でフォロワーを増やす手法
不動産アカウント 桃毛課長でフォロワー1.4万人
グループ会社PLUS ONE住宅販売でフォロワー2,158人
- 女性が多い小紅書 (RED) で
発信する記事・ミニ動画のコンテンツ
- KOL「中国版インフルエンサー」を
活用した拡散戦術