

手軽に高額・高粗利リノベが受注したい設計デザイン・リフォーム会社の事業者必見

DINKsリノベ 单身リノベ 古民家リノベ



1,200万円を受注

平均リノベ単価



株式会社green建築工房
代表取締役 **松村 貫十氏**

昨年までリノベFCに加盟してたんですが、
全然受注できませんでした…
教えてもらった通りに顧客ターゲットと営業手法を
少し変えるだけで、請負単価1,900万円の
リノベ受注がスグにできました!!
本当に驚きました!

東京会場 2023年 9月27日(水)



豪華2大セミナー特典

最短最速で売上3億円を
達成するための
ロードマップ

最短最速で売上3億円を
達成するための
商圈調査レポート

※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。

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。会場はイメ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。

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

リノベ会社が不動産を始めて請負単価1,200万円達成セミナー

お問い合わせNo. **S102526**

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。

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。)→ **102526**



株式会社green建築工房

代表取締役 松村 貫十 氏

大阪府枚方市で建築・リノベーション業を中心に展開。“家に暮らしを合わせるのではなく、暮らしに家を合わせる”という信念を基に優れたデザイン力を武器に“自社のリノベーションをもっと多くの人に届けたい”という思いから、2023年に不動産事業の新規立ち上げを行い、大阪府枚方市に中古住宅専門店「beans」をOPENした。立ち上げ初年度は、売上2.5億円・粗利1億円を達成。立ち上げからわずか2年目となる2024年度には関西圏にもう1店舗中古住宅専門店を出店予定!!不動産部門においても地域No.1企業に向けて急成長を遂げている。

高単価リノベの受注増のために不動産事業新規参入！
新規参入初年度に売上2.5億円・粗利1億円を作った
green建築工房の不動産事業立ち上げの方法に迫る！

初公開!! green建築工房のココがすごい！

VSリノベ会社

月間集客数

一般的なリノベ会社

月約**10**件

green建築工房

月**30**件

VS不動産会社

平均生産性

一般的な不動産会社

1,800万円

green建築工房

4,000万円

リノベーション粗利率

一般的なリノベ会社

20%

green建築工房

35%

リフォーム搭載率

一般的な不動産会社

約**30%**

green建築工房

100%

本セミナー限定のスペシャル対談!!



株式会社green建築工房
代表取締役 松村 貫十 氏



株式会社船井総合研究所
中古流通グループ
リーダー 山添 俊介

中古+リノベーション事業 未来予測レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。

今回のレポートでは、株式会社green建築工房 代表取締役 松村貫十氏を特別ゲストに迎え、株式会社green建築工房のオドロキの仕組みについてQ&A形式でその実態に迫っていきたいと思います。

まずはgreen建築工房の業績数値のポイントをご覧ください。

1. 不動産新規立ち上げ初年度で**売上2.5億円!粗利1億円!**
2. 高単価リノベーションの集客数が**30組/月**
3. 不動産仲介時のリフォーム請負平均金額**1,200万円**
4. 社員1人当たりの**生産性は3,000万円**を超える!

いかがでしょうか。本当に驚くべき業績数値だと思います。

これが「たまたま上手くいった」のでもなければ、「特定の個人がマンパワーで引っ張っている」のでもないというのがとても興味深いポイントです。

それではこの業績数値を達成できた理由を松村社長に質問して徹底解剖してまいりたいと思います。

NEXT CONTENTS

Q&A形式でgreen建築工房が高単価リノベーションの受注を増やせた理由を徹底解剖!

本セミナー限定 スペシャルインタビュー

山添： 本日はお忙しい中、お時間をいただきありがとうございます。本日は御社の中古リノベビジネスへの新規参入の背景と今後の成長戦略についてお話をお伺いできればと思います。

松村： よろしく願いいたします。

■ 自社のデザインリノベーションをもっと多くの人に届けたい。 でも高単価リノベの集客が上手くいかず苦戦しました…。

山添： 早速ですが、今回なぜ御社が不動産事業を立ち上げたか教えていただけますか？

松村： 本業の集客が大体月10組くらいで集客をもっと増やしたかったんです。リノベーション入口の集客を増やそうとしていろいろ試行錯誤してみたんですけど上手くいかなかったんです。そんなときに不動産事業に取り組んでみようかなと思ったのが始まりです。
しかも、本業に家探しのお客様が多く、その時は地元の不動産会社に物件案内は丸投げをしていました。そんな片手間でやっていた不動産事業を本気で取り組んでみたかったんです。お客様にとっては密接な関係の建築と不動産をどちらも攻略したかったというところですかね。後は本業のリノベーション事業のリノベ単価が高くなりすぎていたので、もう少し単価の低いリノベーション客を獲得したかったという思いもありました。というのも単価の低いお客様もターゲットにすることでうちの強みのデザインリノベーションをもっと多くの人に届けれると思ったのがきっかけです。



本セミナー限定 スペシャルインタビュー

■ 高単価リノベーション受注を増やすために不動産事業に着手 大手リノベFCに加入したが、集客が全く来ず辞めてしまった。

山添：ありがとうございます。確かに、御社の本業の建築事業と不動産事業のシナジーがあるので不動産事業を立ち上げるのは効果的ですね。まずはどのようなことに取り組まれたのですか??

松村：まずは人を採用しました。もともと買取再販事業をやっていたメンバーを採用して不動産事業を始めました。
始めは何から手を付けていいのかわからず、手始めにノウハウが欲しかったので、大手のリノベFCに加入しました。
始めはリノベFCに参入して集客が来るかなと期待していましたが、集客が全然来ませんでした。やっぱりリノベーション入口の集客は難しかったです。結局は集客が来なければどれだけいいデザインリノベーションがあったとしても売れないということで、大手のリノベFCは辞めてしまいました。
せっかく不動産が出来るメンバーを採用したので、そのメンバーにポストを用意したかったのでまた違う方法で不動産事業をやれないかを探していました。

■ 高単価リノベーションを安定的に受注する方法は、リノベ入口の集客ではなく、不動産入り口の集客をすることだった!

山添：弊社を知っていただいたきっかけは確か弊社のダウンロードレポートをダウンロードいただいたのがきっかけでしたよね??

松村：そうですね。最初は船井総合研究所のメルマガで知ったダウンロードレポートがきっかけでした。それがきっかけで中古+リノベーションのビジネスモデルの話聞いたんですよ。そこで高単価のリノベーションの集客を増やすためにはリノベーション入口の集客ではなく、不動産入り口の集客を増やすべきだという話を聞いて“確かになあ”と思いました。

しかも今までの既存事業でやっていた営業がかなり属人的で不動産事業を本格的にやる時にはシステムチックにやりたかったんですけど、中古+リノベーションのビジネスだとかなりシステムチックにやれることを聞いて魅力に感じてこのビジネスに参入することに決めました。



2023年1月に中古住宅専門店をOPEN!!

新規出店から半年で 粗利7,000万円!!

株式会社green建築工房の取り組み事例

■ 中古住宅専門店をOPENして不動産事業を立ち上げました!

中古+リノベーションビジネスを始めるにあたって“中古住宅専門店beans”を大阪府枚方市にOPENしました!!

店舗に選んだのは、車通りが多い国道沿いのコンビニ跡地でした。不動産会社としては50坪の店舗は大きいサイズですが、住宅購入検討初期客を集客して**高単価リノベーションを受注**するために**店舗内にはマンションのLDKを再現したモデルルームを設置**しました。



■ 不安だった集客も問題なし!!30組のお客様が来場しました!!

店舗出店にあたり一番不安だったのは“集客”でした。最初は“こんなチラシで来場予約が取れるのか??”と半信半疑でしたが、**集客は問題ありませんでした**。チラシによる集客とWebサイトによる集客を合わせて**リノベーション顧客を月間30組来場**させることに成功しました。



実際のWebサイト



実際のイベントチラシ

■ 既存事業で課題に感じていた属人性を排除する営業ツール

既存事業の高単価リノベーションの営業はかなり属人性が高く営業マンや設計士などの育成が大変で事業を大きくするのに時間がかかりました。

それに対して中古+リノベーションビジネスは未経験の新人営業マンの育成カリキュラムやトークマニュアル、**営業ツール**などが揃っていました。

揃っていた営業ツールを繰り返しロープレすることで、不動産業界未経験で採用した第二新卒の営業マンも入社2ヵ月で1,900万円のリノベーションを受注。

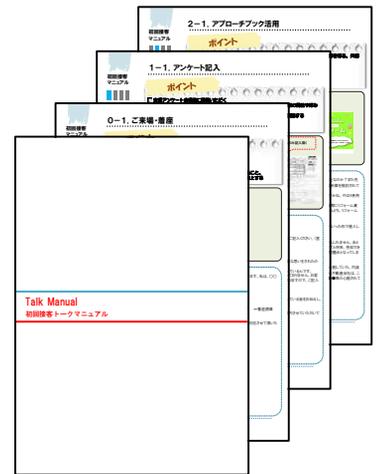
不動産未経験の新人でもすぐに受注できる仕組みにびっくりしました。



アプローチブック

ID	市区	築年数	種類	延床	坪単	市区	築年数	種類	延床	坪単
18101	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18102	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18103	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18104	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18105	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18106	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18107	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18108	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18109	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円
18110	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円	東京都	築10年以内	マンション	100㎡	100万円

営業育成カリキュラム



トークマニュアル

■ 中古+リノベーション事業を始めた結果

2023年1月に中古住宅専門店beansをOPENして**7ヵ月**が過ぎて**売上1.5億円・粗利7,000万円**を達成しました!!

営業マン3名で中古+リノベーション事業に新規参入して**初年度で年間売上25億・粗利1.2億のペース**で進捗しています。

オープン前は“本当にお客様は来るのか??”と不安でしたが、思った以上にお客様が店舗に足を運んでいただいています。しかも私たちの強みであるデザイン力を駆使して**請負単価も1,200万円を超えています**。本当に**高単価リノベーションを安定的に受注する方法は不動産入り口の集客**であることは**間違いありません**。

今後は2024年度中に中古+リノベーションの店舗を関西圏でもう1店舗出店してgreen建築工房のデザインリノベーションをより多くの人に届けられるように事業展開していけたらと思っています。

3分間紙上コンサルティング

中古住宅の売買仲介で 平均リノベ単価1,200万円 成功のポイントを徹底解説



株式会社船井総合研究所
不動産・賃貸支援部 中古流通グループ
リーダー 山添 俊介

新築・リフォーム会社が**未経験から売買事業に新規参入し、初年度粗利1億円を達成した企業の成功レポート**をお読みいただきましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、私、船井総合研究所 不動産・賃貸支援部中古流通グループのリーダー 山添 俊介と申します。現在全国の売買仲介未経験の企業向けに、中古住宅の売買仲介事業新規立ち上げや、中古仲介×リノベ、空き家再生(中古買取再販)を始めとした**不動産事業の業績アップのお手伝い**をさせていただいております。本日は沢山ある弊社の不動産売買仲介業績アップ事例の中から、業界未経験からの不動産新規参入の成功企業の実際の取り組みを解説させていただきます。

不動産未経験・媒介ゼロでも不動産集客はできる！！

年々、人口減少、新築着工減少、空き家問題、コロナ禍・・・市場不安定の中、新築工務店やリフォーム会社の経営者より次の事業の柱を模索され、「不動産事業に新規参入したい！新規参入したが事業がうまくおこなっていない。」というお悩みの声を沢山いただいております。不動産に限らず、**新規事業の成功の鍵は集客**にあります。不動産業界の場合、一般的に専任媒介等の媒介物件がないと集客ができない。そう言われています。事実として、専任媒介等の物件情報を自社で持つことが成功の近道ですが、そう簡単ではないのが現実です。しかし、集客手法やビジネスモデル全体のマーケティングを工夫することで、**専任媒介ゼロでも不動産店舗OPEN初月から月間25組の集客が可能**です。

中古×リノベーション特化！中古住宅専門店が高収益不動産！

地方都市の**売買仲介の中心は“中古物件”**です。しかし築古化により、販売価格の下落に伴い**仲介手数料単価も低く、片手仲介30万円前後**です。両手仲介が狙えれば良いですが、新規参入の場合、両手仲介を狙うのは難しいです。そこで重要なのが、

中古×リノベーションを受注することに特化（中古住宅専門店）することで高い収益性の不動産事業にすることが出来ます。



※中古住宅専門店の一例



相見積もり無し、粗利35%の高粗利ビジネスモデル

左：従来型の不動産仲介モデル、

右：中古リノベーションビジネスモデル

新築工務店やリフォーム会社の既存事業の建築リフォームの強みを活かし、中古仲介時にリノベーションを受注することで、通常の**片手仲介売買取引の3倍以上の最終粗利を獲得**することが可能です！

新規参入3年で売上5億円・粗利2億円の不動産事業モデル

業界未経験から中古住宅専門店（中古リノベ）で不動産事業を立ち上げ、**初年度は、売上2.5億円、粗利1.2億円**を目指します。新規参入後3年目の目標として、**売上5億円、粗利2億円**を達成させます。

最終的には、不動産で地域一番店を

達成するために、空き家再生(買取再販)や土地分譲、専任媒介取得の強化を図り、1拠点の売上を最大化し、その後多店舗展開を推進します。

中古+リフォーム事業 月次収支フォーマット 3年目

●組内計画

項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
営業利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
営業事務	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
リフォーム担当	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
社員報酬(含む)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

●中古物件仲介 売上計画 (決済入替ベース) ※入替に50%増やす

項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
契約申込(買)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約申込(売)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約申込合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上	300	400	400	400	400	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5,700

●リフォーム 売上計画 (売入替ベース) ※入替に50%増やす

項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
契約申込	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約申込	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上	2,800	2,800	3,000	3,200	3,200	3,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	45,200
粗利	1,000	1,000	1,100	1,100	1,100	1,100	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	15,100
リフォーム担当	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	7,000

●中古+リフォーム部門 売上計画

項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	300	400	400	400	400	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5,700
粗利	1,000	1,000	1,100	1,100	1,100	1,100	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	15,100

初年度売上2.5億円、粗利1.2億円の事業計画

全国各地で成功事例続出！ パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる

全国で数多くの成功事例を輩出している中古住宅リノベーションビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。中古住宅リノベーションビジネスで成功するポイントは4つ。

未経験社員ばかりでもできた！

- ① 専門店の店舗出店
- ② 中古+リノベーションを売するための商品づくり
- ③ 中古住宅購入検討客の集客手法（自社サイト）
- ④ 営業の標準化



これらのポイントを押えつつ、全国55社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

中古+リフォームビジネス研究会 スターターキット一覧

01. 中古+リフォーム事業コンセプト

1. 中古+リフォームの事業ポイント
2. 中古+リフォーム導入への基本理論
3. 中古+リフォームのポイント
4. 中古+リフォームの営業ポイント
5. 中古+リフォームの集客ポイント
6. 人員体制と役割
7. 損益モデル
8. マーケティングプラン
9. マーケティングプラン

04. 中古+リフォーム営業マニュアル

1. 中古+リフォームの営業のポイント
2. 中古+リフォーム営業フロー
3. 来店前Webリンクの実施内容
4. 中古+リフォームのプロローグ
5. 中古+リフォーム営業の流れ
6. セールルームの案内方法
7. 会社の信用・実績を伝える
8. 員外配分
9. 物件希望条件のヒアリングと物件審査
10. 物件案内の基本フロー
11. 物件案内の基本フロー
12. 中古+リフォームの全工程のフロー
13. 営業指標と営業のポイント
14. 近隣店舗の基本動向把握

02. 中古+リフォーム店舗マニュアル

1. 出店計画
2. 投資回収計画
3. 店舗外観調査のポイント
4. 店舗内観調査のポイント
5. 店舗内観調査(その他)

03. 中古+リフォーム集客マニュアル

1. 集客対応強化のポイント
2. 購入客層のセグメントと実地策
3. 中古物件フェアによる集客
4. 集客サイトの企画
5. 集客ホームページが目指している事
6. 集客ホームページの戦略
7. サイト構築の基本方針
8. 中古+リフォームサイト構築提案
9. ターゲットのアクセスを効果的に集める
10. 仕様の明確化
11. 契約を増やす仕組み

05. リフォーム商品化提案

1. リフォーム商品化の必要性
2. 水廻り商品カタログ
3. キッチン・バス・トイレ(深天井)
4. その他(外壁塗装・太陽光パネル)

06. 営業管理マニュアル

1. 営業管理のポイント
2. 行動表の管理
3. 報告のルール

不動産売却ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

① 【全体】スターターキット

- 媒介・買取・売却の概要
- 営業戦略集(売リ)
- 営業戦略集(売リ)
- 集客戦略集(売リ)
- 営業指標集(売リ)
- リフォーム提案集
- 媒介委託から買いの契約、リフォーム提案までの業務手順と行動を掲載。

③ 【買ひ】マニュアル・トーク集

- アプローチブック (初回接客)
- トークマニュアル (初回接客)
- 受託引上げトークマニュアル
- SUIMO集客マニュアル
- 集客引上げトークマニュアル
- 初回接客事例集

② 【売リ】マニュアル・トーク集

- 集客戦略引上げトークスクリプト
- 初回アプローチブック
- 初回接客トークマニュアル
- ヒアリングシート
- リフォーム集客集客戦略集
- 集客戦略集
- 集客戦略集
- 集客戦略集
- 集客戦略集
- 集客戦略集

④ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- 査定反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票

中古+リフォームビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

① 【全体】スターターキット

- 中古+リフォーム ビジネス事業概要
- 店舗マニュアル
- 集客マニュアル
- 営業マニュアル
- 商品マニュアル
- 営業管理マニュアル

③ 商品ツール

- マンション リフォームバック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム)
- 戸建て リフォームバック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム)
- マンション・戸建て オプション工事 仕様表

② 営業ツール

- 会員登録引上げトークスクリプト
- 中古+リフォームアプローチブック
- 初回接客トークマニュアル
- モデルルーム案内トークマニュアル
- ヒアリングシート
- ヒアリングシートトークマニュアル
- シミュレート君
- シミュレート君マニュアル
- 各種 商品バックカタログ
- 各種 営業管理帳票

④ 営業動画

- アプローチブックe-ラーニング動画 (船井総研)
- 初回面談~物件案内 動画
- 他社接客事例動画

営業ツール 中古+リフォームの営業に必要なツール一式

アプローチブック

初回接客トークマニュアル

受付ヒアリングシート

リフォーム商品バック

シミュレート君

営業帳票一式

※中古住宅リノベーションビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

全国で成功事例が“続々”登場！ 中古+リノベーション事業で成功した企業の事例

関西 大阪府大阪市
地域 ALLAGI株式会社

7年で売上26億円の事業に成長！
中古マンション専門店で11店舗目出店！



執行役員
山野 真吾 氏

2016年10月の中古リノベーション事業への新規参入から7年で売上26億円の事業になりました。業界未経験の20代若手が約1,000万円のリノベーションを入社3カ月以内で受注できるようになり、若手が入社後に即戦力化できる事業に成長しました。



北海道 北海道旭川市
地域 株式会社カワムラ

不動産事業を新規立ち上げ。立ち上げ
3年で売上5.5億の事業に急成長!!



代表取締役社長
川村 健太 氏

不動産事業で地域一番店を目指すため、不動産事業強化のために始めました。OPENして3年で旭川1店舗・札幌で2店舗合計売上5.5億・粗利3.5億の事業に成長しました。新卒メンバーが入社後に即戦力になる事業に成長しました。



関西 奈良県奈良市
地域 株式会社アクティブエナジー

リフォーム会社が不動産事業新規参入で
5年で2店舗売上7億円を達成！



代表取締役社長
西野 光泰 氏

奈良県でリフォーム産業新聞の「住宅リフォーム売上ランキング」では3年連続で奈良県No1（出典：リフォーム産業新聞）を達成し、2017年に新規参入をした不動産事業で5年で2店舗売上7億円を達成。今期は新卒配属も行い、更なる事業拡大に向けて展開しています。



本セミナーのプログラムとお申し込み方法

第一講座

設計デザイン・リフォーム会社が不動産事業を立ち上げて業績を上げる方法

- POINT① 市場規模縮小の時代!地方の不動産会社がいま取り組むべきことは!?
- POINT② 契約単価をアップさせて生産性を向上させるカギは「特化」すること!?
- POINT③ 未経験が売れる!不動産営業マン生産性の1.5倍!中古リノベビジネスモデルとは!?

株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 中古流通グループ リーダー 山添 俊介

特別ゲスト講座

集客に困っていたリノベ会社が中古+リフォームに特化して初年度で売上2.5億円・粗利1億を達成した軌跡

- POINT① 不動産事業立ち上げの際中古住宅+リフォームに特化して出店した理由とは??
- POINT② リフォーム請負額1,000万円以上を達成することが出来た社員育成方法とは??
- POINT③ 高額リフォーム受注でも粗利率35%達成できた営業手法とは??



株式会社green建築工房 代表取締役 松村 貫十 氏

第三講座

1店舗売上3億円、粗利1.5億円、営業利益4,000万円! 全国60会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説

- POINT① 1店舗売上3億円を最短最速で達成する中古リノベ事業戦略とは??
- POINT② 地方の不動産会社が安定して不動産購入客を月間50件増加させるマーケティング戦略とは??

株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 中古流通グループ 荒木 聖哉

第四講座

まとめ講座

- POINT① 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは?
- POINT② 不動産売買仲介会社が売り上げを増やして次のステージに進むための成長戦略とは??

株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 中古流通グループ リーダー 山添 俊介

開催要項

2023年9月27日 (水) 13:00~16:00 (受付開始12:30~)

会場：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】

※お申込み期限：9月23日（土）

諸事情により、やむを得ず会場を変更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。

開催日程

受講料

・一般価格 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様

・会員価格 12,000円 (税込 13,200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) にご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

お問い合わせ

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)

※お電話・メールでのセミナー申し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。

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

Webからの申込

右記のQRコードを読み取っていただきWebページよりお申込みください。

【セミナー情報をWebからも確認いただけます】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102526>

