

講座	視察セミナー内容
第1講座	在日外国人向け不動産売買強化のポイントと業界時流 ・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 ・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 ・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 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産グループ 中古リノベチーム リーダー 眞柴 知也
第2講座	本日の見どころ ・株式会社YAKホールディングスの見どころを徹底解説 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将
第3講座 ゲスト講師	創業8期で年商18億・年間契約600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? インバウンド不動産のマーケットを攻略するために実践していること 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 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 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 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 株式会社YAKホールディングス 代表取締役 水神 怜良 氏 創業8期で年商18億・年間契約600件達成!一都三県を中心に外国人向け不動産売買事業を手掛ける。日本で有名な私立大学卒業後、数年大手不動産会社の売買営業事業に従事。 平成27年より株式会社を設立し、外国人に特化した不動産売買事業を主に推し進めている。
まとめ講座	本日のまとめ ・インバウンド不動産市場を攻略するために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 不動産支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将

開催要項

開催日程

2024年3月11日(月)

申込み締切日 2024年3月7日(木)23:59まで

一般価格 30,000円(税込 33,000円)/一名様

●インバウンド不動産研究会

研究会付帯価格 一名様目 無料(会費充当)

二名様目以降 30,000円(税込 33,000円)/一名様

受講料

お申込み後の流れ

お問い合わせ

ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもって視察セミナー受付とさせていただきます。
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせNo. S110154

TKP上野駅前ビジネスセンター 〒110-0015 東京都台東区東上野3-18-6 第一吉沢ビル
[JR上野駅入谷改札から徒歩2分、中央改札から徒歩2分
東京メトロ銀座線・日比谷線上野駅2番出口、3番出口から徒歩1分]

開催時間:13:00~16:30(受付開始12:30~)

※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、会場はメールにてご確認ください。また、最小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。※移動中の交通事情により解散時刻が予定された場合がございます。ご了承ください。

一般価格 30,000円(税込 33,000円)/一名様 会員価格 24,000円(税込 26,400円)/一名様

●インバウンド不動産研究会

研究会付帯価格 一名様目 無料(会費充当) 二名様目以降 30,000円(税込 33,000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。

受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費

●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。受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前までに事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内へご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込のみとなります。※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、船井総研研究会事務局宛にメールにてお問い合わせください。

《お振込先》 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785938 口座名義:カ)フナISOウケンキユウシヨ セミナーグチ

船井総研研究会事務局 E-mail:inbound-realestate@funaisoken.co.jp TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30) ●申し込みに関するお問い合わせ:市丸夏菜(イチマル ナツナ) ●内容に関するお問い合わせ:姜 春樹(キョウ シュンジュ)



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/110154

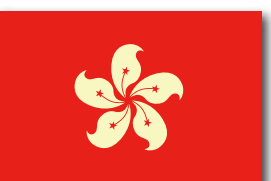
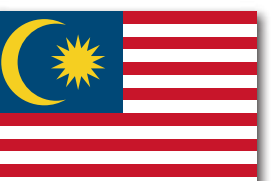
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでの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.と視察セミナータイトル」をお伝えください。



在日外国人向け 不動産売買 視察セミナー




**外国人からの売買
契約件数
年間492件**

**年商
18億円**

**反響数
年間3,638件**

視察の見どころ

【見どころ1】
 在日の外国人向け不動産売買事業の
立ち上げ方とは!?

【見どころ2】
 中国人・外国人営業マンの採用手法と
評価制度とは!?

【見どころ3】
 TOP営業マンへのインタビュー

【見どころ4】
 年間3,638組集客したライブ配信現場の視察

開催日時

東京会場

2024年
3月11日

開催時間 13:00~16:30 (受付12:30より)



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**

主催


Funai Soken

サステナブルグロースカンパニーをもっと。

インバウンド不動産 視察セミナー

船井総研研究会事務局 **E-mail : inbound-realestate@funaisoken.co.jp**
TEL) 03-6212-2931(平日9:30~17:30) 申し込みに関するお問い合わせ:市丸夏菜(イチマル ナツナ) 内容に関するお問い合わせ:姜 春樹(キョウ シュンジュ)

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「視察セミナータイトル」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。)→

110154

在日の外国人向け不動産売買 事例企業視察セミナー

現地視察 企業紹介 株式会社YAKホールディングス

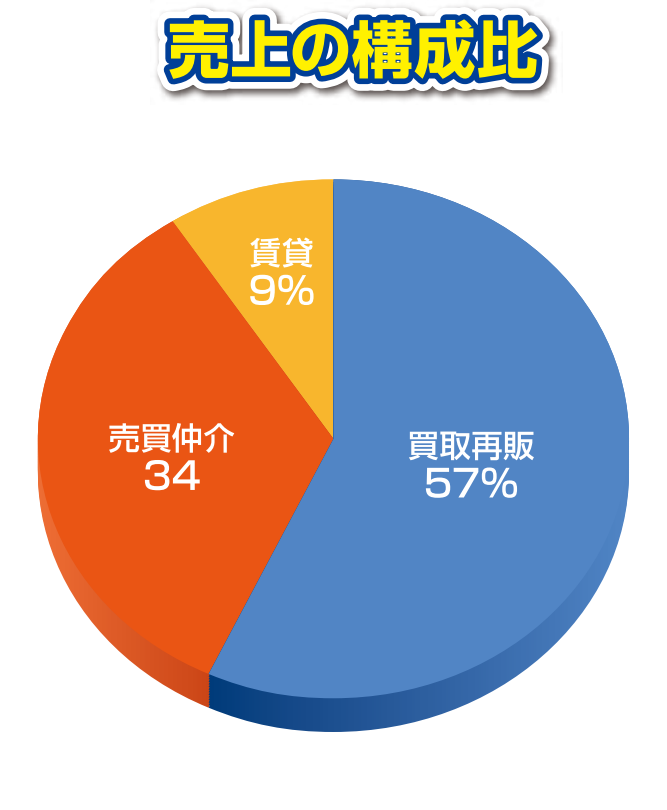
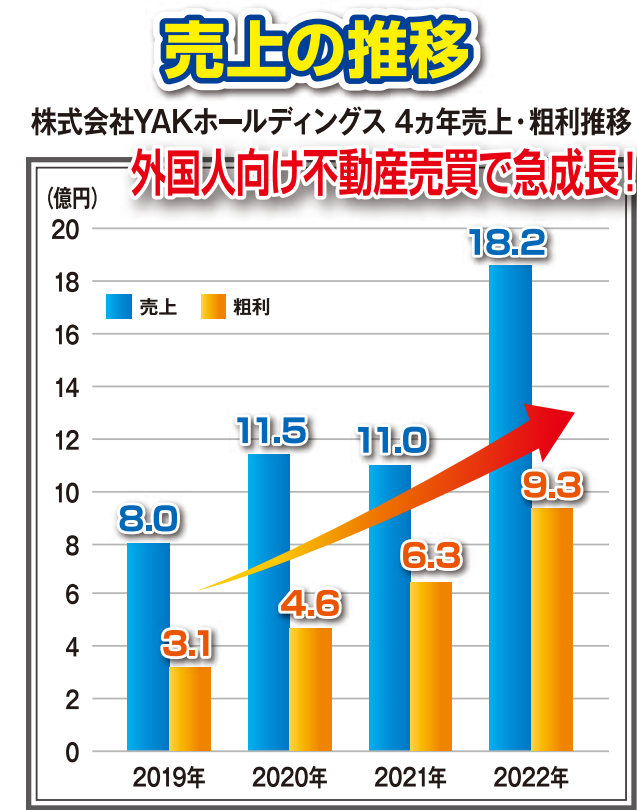
創業から**8年**で売上**18億円**・粗利**9億円**達成の秘訣

■ 株式会社YAKホールディングスの紹介

2016年に株式会社YAKホールディングスを創業。現在では、従業員数がグループ全体で120名になる。一都三県を商圈に外国人向け不動産売買を中心に着実に業績を伸ばしている。2022年には、売上18.2億円・粗利9.3億円を達成。

中国版SNSを活用し、年間の反響獲得数は3000件を超える。実需×在日中国人、投資×国外中国人がメインターゲットに毎日動画配信を行っている。

年間の契約実績も500件を超え、外国人向け不動産売買の会社で世界から注目されている会社の1つである。



見どころ **1** 年間3,638件を集客するマーケティング室を公開 (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
 - 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

見どころ **2** 優秀な中国人営業マンの採用、定着、評価制度 (2022年実績)

- #### セミナー当日お伝えするコンテンツ
- 中国人を採用しやすい採用媒体
 - 在日中国人が働きやすい評価制度の作り方
 - 外国人向け不動産売買を強化するために必要な在日外国人営業の採用基準

見どころ **3** 紹介からの契約導線強化 (2022年実績)

- #### セミナー当日お伝えするコンテンツ
- 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!?
 - 反響獲得からWeChatへ誘導し、契約までつなげる追客方法とは!?