

賃貸仲介セミナー2024

セミナー内容&スケジュール

リアル
開催

2024年
4月25日

東京会場 / 開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 14:30~17:30(受付開始14:00より)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35 階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※(2024年4月1日)より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
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。

お申し込み期限 2024年4月21日(日)

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/1名様 会員価格 税抜 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 メンバース Plus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

講座

セミナー内容

第1講座

賃貸仲介の売上は「仕組み」作りで大きく変えられる!反響を無駄なく成約に繋げるための仲介システムとの融合のポイント

- 業績を上げている賃貸仲介店長が行っている共通のマネジメントルールとは?
- 上手なシステム活用方法と店舗運営の仕組み
- 反響来店率40%、来店成約率50%を達成するための取り組み事例

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 木村 仁紀



特別ゲスト
講座!!

第2講座

1年で反響来店数250%アップした桃太郎不動産の取り組みと業界シェアトップのITANDIが伝える賃貸仲介店舗のシステム戦略

ITANDI導入1年で反響数124%アップ、反響来店数を250%、メール反響来店率223%伸ばされた桃太郎不動産の成功の取り組みと大手から地域密着まで1,400店舗でnomad cloudを導入するITANDIが賃貸仲介店舗のシステム活用のポイントをお伝えします。

千葉市中央区で賃貸仲介、賃貸管理、売買事業等を展開する老舗不動産会社。コロナ以前より賃貸仲介の改革に着手を開始。ITツールの導入、分業制を導入、若手社員の育成等、積極的な改革を進め3年で業績を大きく伸ばす事に成功した。

株式会社桃太郎不動産 常務取締役 赤峰 加功平氏



第3講座

全国200社超の事例から見た!売上アップと業務効率を進める企業の取り組み

- ポータルサイトの掲載対策+仕入強化で集客を加速させるポイント
- ポータルサイトに次ぐ第二の集客源を作る自社HP集客施策
- 成約率70%を実現する!チーム接客とロープレによる営業強化の取り組み
- 業務効率化と生産性アップを実現する分業体制と仲介システム融合のポイント

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 原 雅也



第4講座

まとめ講座

本日のセミナーを受けて、明日から経営者に実践していただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 林 建人



お申し込み方法



こちらからお申込みいただけます!

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。

セミナー情報を下記セミナーページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111548>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)※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。
※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。



賃貸仲介業界対象

賃貸仲介生産性

1,200万円

2,000万円

にアップする方法大公開

賃貸仲介売上
3年で150%UP

来店集客
昨対250%UP

反響来店率
昨対223%UP

特別ゲスト
講師

株式会社桃太郎不動産
常務取締役 赤峰 加功平氏



リアル
開催

2024年
4月25日

東京会場 / 開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)
14:30~17:00(受付14:00より)

セミナー参加料

一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/1名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/1名様

主催



サステナブルな成長を促す。Funai Soken

賃貸仲介セミナー2024

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S111548

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。)→ 111548



待望の
セミナー
決定。

反響
来店率

223%UP

来店数

250%UP

売上UPと業務効率化の両立は どのようにして実現できたのか？

特別ゲスト講師 株式会社桃太郎不動産

特別
ゲスト
講師

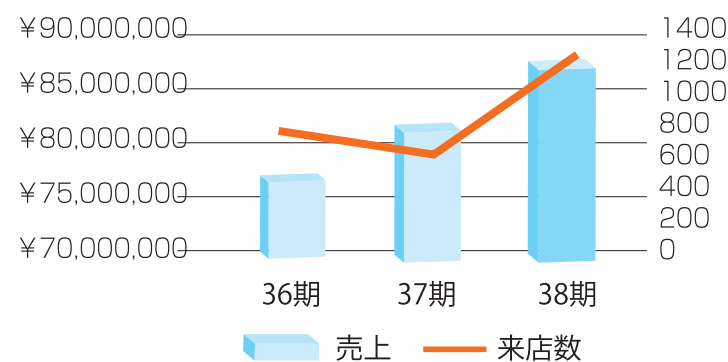
【ゲスト講師の特徴】



株式会社桃太郎不動産
常務取締役 赤峰 加功平氏

3年で売上154%成長、
来店数200%アップし
た賃貸部門を統括する
責任者で、システム活
用し、高い反響呼込率
と売上アップに繋がる
集客改善や組織改善
に取り組んでいる。

売上と来店数の推移



株式会社桃太郎不動産が変わった3つのポイント

反響対応の完全分業化で

来店集客 昨対 250%UP

Point
1

来店前の反響対応の重要度が増す時流に適応し、
営業が集客・反響対応・接客・契約の全てを担う組織
体制から、営業と反響対応の完全分業化を実施。
反響来店数が昨年対比250%アップ！



顧客管理システムのフル活用で

反響来店率 昨対 223%UP

Point
2

ITANDIの顧客管理システムを導入し、反響対応の専任
者が反響への即レス、追客状況の見える化はもちろん、
自動追客やカレンダー予約の機能をフル活用。
反響来店率が昨年対比223%アップ！



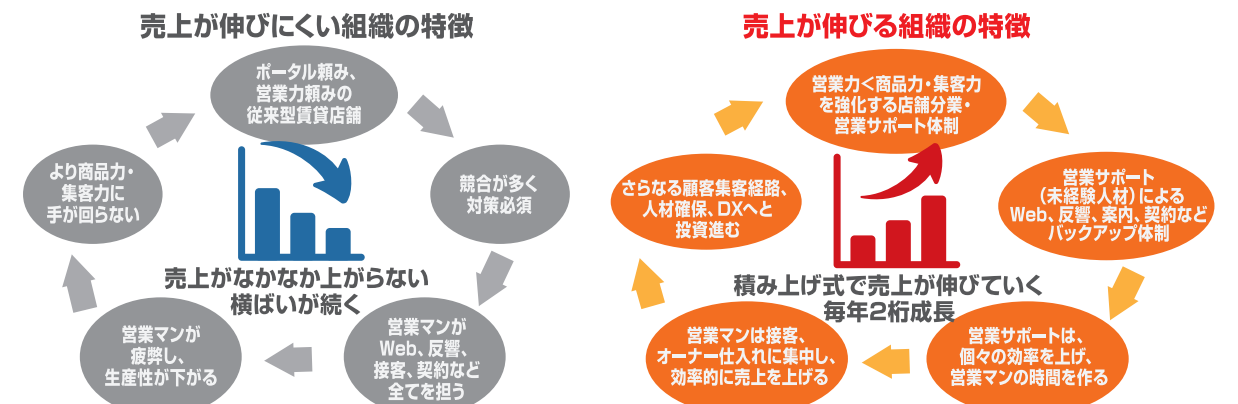
結果に繋げる社員育成で

賃貸仲介 3年で 売上 150%UP

Point
3

船井総合研究所監修の他社成功事例に基づいたマニュアル、トークスクリプト、
ロープレ研修、結果に繋げる豊富な育成プログラムを活用いただき、賃貸仲
介売上が3年間で150%アップ！
生産性はなんと1,200万から2,000万円にアップ！

賃貸仲介で売上が伸びる企業と伸びにくい企業の違いとは？



賃貸仲介店舗でこんな課題や悩みが起きていませんか？

- ✓賃貸仲介店舗の仕組み化ができておらず、売上・生産性が上がらない。
- ✓Excel・紙で数値を管理しているため、リアルタイムで数値実績が把握できていない。
- ✓ポータルサイトの掲載対策や仕入業務ができていないため、反響数が年々減少している。
- ✓反響のスピード対応や複数回追客など反響対応の仕組みができていないため、来店数がなかなか増えない。
- ✓営業スタッフの成約率がなかなか上がらない。
- ✓営業スタッフが反響～契約業務まで全て対応し、業務過多で残業時間が増えている。
- ✓人材の育成・教育環境が整備されていないため若手人材がすぐに離職してしまう。

1つでも
当てはまれば
当てるはまれば
セミナーへの参加を
おすすめします！

会場限定！生産性アップを実現する賃貸仲介ソリューション大公開！

- 反響数＝「仕入れの4ルート」×「Web掲載の3要素」！
反響数最大化編【仕入れ・入稿・分析】**
 - 01:全体像とポイント
 - 02:業物:大規模管理会社からの物件情報仕入れ
 - 03:業物:地域物元企業からの物件情報仕入れ
 - 04:直物:取引あり一般オーナーからの物件情報仕入れ
 - 05:直物:取引なし物件の仕入れ
 - 06:ポータルサイトの入稿・掲載・分析値の集計・メンテナンス
- 来店前に勝負を決めるための「反響対応の3要素」！
来店数最大化編【来店前接客】**
 - 01:来店前接客の基本
 - 02:反響受付(初回返信)
 - 03:アポイントの取得～営業への引渡し～
 - 04:アポ取り
 - 05:ファーストヒアリング
 - 06:LINE誘導 など全11章
- 掲載・反響対応・案内・契約の完全分業化による「チーム接客」とは！
成約数最大化編【来店後接客】**
 - 01:「チーム接客」でお客様対応力上げる
 - 02:来店前準備、ヒアリングシート作成
 - 03:来店時初期対応
 - 04:案内時対応(営業アシスタント)
 - 05:クローズヒアリング
 - 06:「新生活ワンストップサービス」の提案 など全10章
- 組織に必要な「3階層のマネジメント」と「5つの管理」とは！
パフォーマンス最大化編【正しいマネジメント】**
 - 01:すべての社会人に求められる「5つの管理」
 - 02:行動管理
 - 03:案件管理
 - 04:進捗管理
 - 05:数値管理
 - 06:目標管理 など全10章
- 集客成功事例に基づいた撮影マニュアル！
SNS&動画集客【内見動画の投稿】**
 - 01:「内見動画」とは
 - 02:内見動画の作成
 - 03:内見動画の投稿
 - 04:内見動画の活用
- 分業化した社員育成まで徹底サポート！
営業力アッププログラム**
 - 01:仕入れ・掲載・分析/トークスクリプト・動画マニュアル
 - 02:来店前接客/反響対応テンプレート・トークスクリプト・動画マニュアル
 - 03:来店後接客/トークスクリプト・動画マニュアル
- 賃貸仲介のマネジメントをサポートする！
賃貸クラウド(kintone)**
 - 01:基幹システム(kintone)全体像
 - 02:目標管理
 - 03:数値管理
 - 04:行動管理
 - 05:顧客管理
 - 06:案件管理