

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

マンション大規模修繕ビジネス元請けモデルセミナー

お問合せNo. S112908

講座	セミナー内容
第1講座	元請け大規模修繕ビジネスの成功の秘訣 ①新規参入でも大規模修繕が受注できるポイントとは ②成長期ビジネスで空白マーケットの大規模修繕とは ③元請け大規模修繕ビジネスモデルの立ち上げ方のポイント 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 松原 和紀
特別ゲスト講師 第2講座	元請け大規模修繕で4億円を達成した成長の軌跡と今後の戦略 大規模修繕ビジネスで元請け化し、 売上4億円を達成した秘訣を大公開 ベストウイングテクノ株式会社 代表取締役 岡本 仁 氏
第3講座	マンションオーナー・管理組合を集める3つのポイント ①オーナー・管理組合が集まる集客戦略を大公開 ②平均単価 1000 万円の集客ノウハウを大公開 ③契約率 65 %を達成するプレゼン営業の極意 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 森川 生啓
まとめ講座	まとめ講座 大規模修繕で成功するための明日からの取り組みを解説 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 松原 和紀

開催要項

日時	東京会場 2024年5月16日(木) 株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲) 〒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)・東京メトロ丸の内線「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ませんので、ご了承ください。	お申込み期限 5月12日(日)	14:30~17:30 (受付開始14:00より)
受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様 ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(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、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。 ●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。		
お申込み	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、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.112908を入力、検索ください。		
お問い合わせ	サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 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。		

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/112908	 【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。 
---	--

大規模修繕・ 建設業界向け

2024年5月16日(木)

14:30~17:30(受付開始14:00~)

東京会場 株式会社船井総合研究所
東京本社 (八重洲)

賃貸&分譲マンション

大規模修繕 100%元請けモデル

下請けから転換して元請け売上4億円

契約単価
3,000万円超の
中規模マンションも
狙える

粗利率
30%
高収益体制

営業+管理
3名体制
高生産性

このセミナーで学べるポイント

- 顧客から直接問い合わせがくる**Webサイトづくり**
- **1件単価3,000万円の中規模マンション受注モデル**
- **契約率65%を超えるプレゼン営業の極意**
- **補助金活用で契約単価アップの手法**

特別
ゲスト

ベストウイングテクノ株式会社
代表取締役 **岡本 仁 氏**

主催	マンション大規模修繕ビジネス元請けモデルセミナー サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken 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No. S112908 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。	セミナー 情報を スマホで! 
----	--	--	---

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。) → **112908**



元請け転換で3億円を作る 大規模修繕ビジネスモデル

大規模修繕ビジネスモデルのご紹介

おすすめ業種	大規模修繕、建設業	初年度投資額	600万円
売上規模(3年後)	3.0億円	粗利率	30%
事業概要	中規模マンションのオーナー・管理組合をターゲットとして、客単価3,000万円クラスの大規模修繕を元請けで受注するモデル。		

事業の魅力

・8,000億円以上の市場規模があり、今後も築30年を超える集合住宅のストック戸数は増え続ける成長期ビジネスです。
・常駐管理が必要ない小・中規模物件も同時に受注していくビジネスのため、営業兼施工管理1名の人身体制でスタートできます。

参入障壁

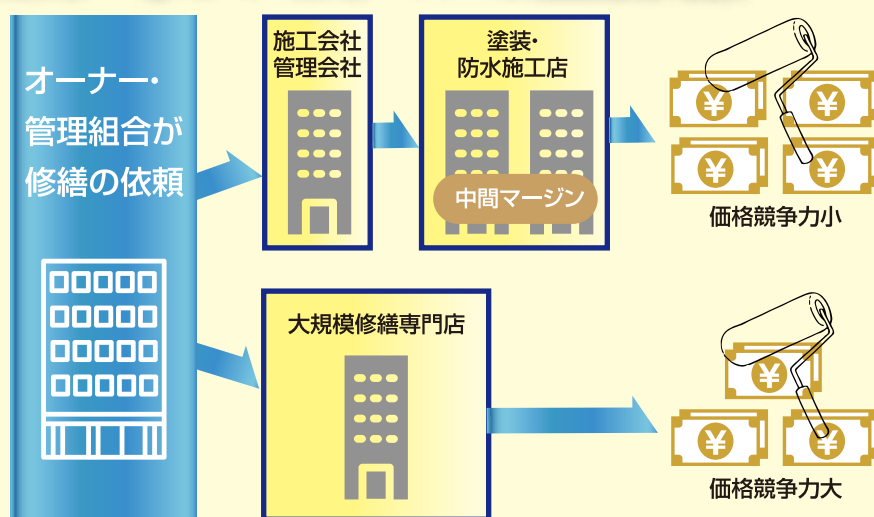
・建設業許可で一般または特定をとっている企業しか受注ができないため、価格だけが安くできる個人の塗装店や防水店は難しく、立ち上げることができる会社は決まっています。

参入のポイント

・参入のポイントは必ず「集客」。専門Webサイト、DM、イベント、業界紙、その他メディア戦略で複合的に集客をすることで自社が求めるターゲットを集めることができます。

大規模修繕ビジネスモデルの全体像

ビジネスモデルのポイントはターゲットを絞って集客を行うことです。集客のためには自社で販促を行わなければなりません。販促を行う際に重要なことは競合他社との差別化です。大規模修繕モデルの差別化は「価格」と「品質」です。業界の課題として大手企業の階層構造があるため価格をできるだけ抑えたいというニーズが強く、その一方で粗悪な業者へ依頼することも嫌います。そこで、「中間マージンがない大規模修繕で、低コストに長持ちさせることができる」をコンセプトにオーナー・管理組合へアプローチしていきます。



このような大規模修繕・建設業の事業者の皆様にオススメ

- ✓ 元請け化をして利益が出る体制を作っていきたい事業者の皆様
- ✓ 客単価3,000万円クラスの中規模マンションの修繕を受注したい事業者の皆様
- ✓ 訪問や紹介ではない、マンションオーナー・管理組合の集客手法に興味がある事業者の皆様
- ✓ 持続的成長のための第二の本業となる次の事業を探している皆様
- ✓ 少人数で受注できる高生産性の組織を作りたい事業者の皆様

元請けモデル参入成功のポイント

成功事例に基づく3つのフェーズ

ポイント1 ショールームを軸として集客

大規模修繕事業を元請けで取り組み、最速で業績を上げるためには、ショールームを活用します。理由は会社の信用力を上げるためです。オーナーや管理組合でも、どんな会社なのかを見極めるためにショールームに来店されることもあります。



ポイント2 Web集客は集客専門サイトを構築

元請け化はWeb集客が必須です。そしてそれも会社紹介ではなく集客のためのサイトであることが重要です。例えば資金計画について、どのような費用が大規模修繕にかかるのかを明確にして、不安を解消する必要があります。そうすると悩みが解消されて問い合わせがくるWebサイトになります。要はWebサイトに無言の営業マンの役割をさせる必要があります。



ポイント3 営業はモデル社員を創って仕組み化

大規模修繕では営業一人当たり売上8,000万円の生産性になります。これを達成するためにはまずはモデル社員を創ります。そして、そのモデル社員の営業をマニュアル化・ツール化して属人性をなくし、誰でも同じことができるように仕組み化をすることが重要です。



セミナーコンテンツ (一部抜粋)

管理組合・オーナーを月5件集客するWebサイトのポイントを解説!

ただWebサイトを作るだけなら誰でもできますが、大規模修繕を集めるためにはこういったポイントを押さえればよいかを本セミナーではお伝えいたします。

他のサイトとは一味違う! 大規模修繕ですべきSEO対策を徹底解説!

管理組合、オーナーが求めることはBtoCともBtoBとも違います。これをおさえたSEO対策が重要です!

大規模修繕向けのリスティング広告で必ず知っておきたい3つのこと

リスティング運用で重視すべき3つのポイントを一挙大公開!

大手にも負けない会社力を高めるメディア戦略の考え方

大手管理会社やゼネコンと比較される大規模修繕でどうやって会社の信用力を上げるのかを解説します!

工事単価3,000万円超の案件でも受注できるプレゼン営業の極意とは?

大規模修繕は提案力が大きな差別化になる! 受注に繋げるためのプレゼン・ツールについてお伝えします。

たった
3時間で

大規模修繕100%元請けモデルの 最新ノウハウをお伝えいたします。