

もう**ポータルサイト**だけでは**生き残れない？**

3分で読める売買仲介会社の**集客戦略の業態転換**レポート

なぜ、**売り物件に強くない** 売買仲介会社が
ポータルサイトを使わずに

LINE だけで



新規問い合わせを

450 件/年

獲得できたのか？

【このような会社必見】 ・物件情報の仕入れに苦戦している

・物件にこだわりがない・契約のしやすい客層を集客したい

・ポータルサイトの集客が伸び悩み、競合が少ない集客手法を探している

**Web
セミナー**

2024年

5月

13 日

月

16 日

木

21 日

火

13:00

15:30

(ログイン開始12:30~)

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

LINE活用セミナー

お問い合わせNo.

S113069

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し込みいただけます。(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。)→ **113069**

「家を買いたいのに、 どこに相談すればいいかわからない」 お客様にLINEで 出会うことに成功しました。



株式会社みらいえ
代表取締役
児玉 勇市 氏

おかげ様で今期、立ち上げ6年目を迎え、5.5億円の売上げを達成することができました。
自分で言うのもなんですが、私はかなり戦略的に、計画的に物事を進めるタイプの人間です。

1年前の私は、今後の事業戦略を計画する中で、

**「このまま自社の物件情報サイトから会員登録したお客様に連絡を続けても、
次の成長は描けない。」**と考えていました。

というのも、自社の物件情報サイトからの会員登録や物件問い合わせの反響と、
ポータルサイトがメインの当社。

昔は珍しかった、

自社物件情報サイトもどんどん競合が増え、

反響がとりづらくなっていることを感じていました。



▲株式会社みらいえの物件情報サイト

同時に、**お客様との意思疎通の手段が、変わってきている**ことにも
危機感を感じていました。

昔はお問い合わせがあったら、会いに行って話すが当たり前でしたが、

それが電話に変わり、メールになり、ラフに密に連絡がとれる手段に変化しています。

時代の流れにあった良い手段はないか…。

次に目を付けていた連絡手段がLINEとInstagramでした。

その中で届いた1通のDM。

ぴったりの内容に興味を持ち、セミナーを受講することにしました。



▲株式会社みらいえが
参加されたセミナー

セミナーを聞いてみると、**LINE問い合わせから半年で48棟の契約。**

それよりも、私が驚いたのは、そのLINE問い合わせは、

物件情報サイトもポータルサイトも使わずに、獲得していることでした。

私の心配を全て打破するその方法に、すぐに取り掛かることにしました。

その方法とは「住宅ローンの相談したいお客様とLINEを使って出会うこと」

具体的な物件探しを始める前の、

「そもそも自分の状況だといくら物件が買えるのかがわからない」お客様から、

LINEを使ってお問い合わせをいただくのです。

「資金組みに困っているような、ローン審査に手間のかかるお客様は嫌だな」と

思った方もいらっしゃるでしょう。

そうなんです！

こういった工数のかかるお客様は他社が対応したがらないので**非競合**です。

さらに、物件サイトを閲覧する前のお客様と出会うことができるので

他社より早くお客様と出会うことができます。

まず、始めたのが、「住宅ローン相談サイト」。
ホームページから、LINEの問い合わせを促しました。



サイトを立ち上げてから1ヵ月。

あっという間に

住宅ローン相談サイト▶

60人ものお客様のLINE登録をいただきました。

驚きなのが、

お客様が自発的にメッセージを送ってくれるのです。

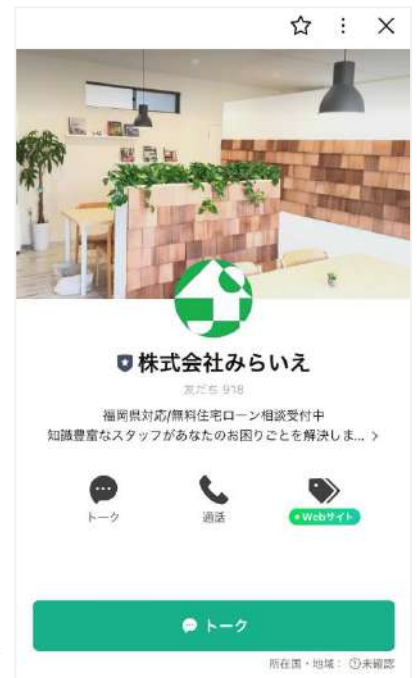
営業が返信をするだけで、

4割以上のお客様が来店してくれます。

何度も電話やメールをして、やっとお客様と連絡が繋がる

これまでの方法とは全く異なりました。

株式会社みらいえの
LINE公式アカウント▶



▼実際のお問い合わせ

カードローンがあっても
住宅ローンは組めますか？

お問い合わせ
ありがとうございます。
基本的にはカードローン等
お借入れがあると、
住宅ローンを組むのは
難しくなります。
いくらくらいのお借入れが
ございますか？

2件で50万くらいです。

難しいですか…？

教えていただき
ありがとうございます。
大きな金額でないため、
十分組める可能性が
あると思います。

ご希望の物件が
お決まりですか？

1800万円くらいの中古で
気になっているものは
あります。

かしこまりました。
もう内覧はお済ですか？

まだです。

見に行っても
住宅ローンが組めないと
意味がないので…！

かしこまりました。
具体的に進めていくために
一度お打合せさせて
いただきたいのですが、
ご希望の日時は
ございますか？

●日が良いです。場所は
どこに行けばいいですか？

ありがとうございます。
弊社店舗をお願いします。

このLINE集客を始めてさらに驚いたのが

契約者の9割が一般媒介の物件だということです。

お客様は、探している物件にこだわりがないのです。

社内では、**自社物件をご紹介するのはもったいない**というのが共通認識です。

一緒に立てた資金組みの中に納まる物件であれば、

営業の薦める物件で契約していただけるので、物件のコントロールが行いやすいのです。

片手でも、これまでの1.2～1.3倍の平均120万～150万円の手数料がとれています。

昨年の春に開始し、1年で1084件のお客様名簿の獲得、

450件の具体的な新規問い合わせを獲得することができました。

今では、毎月100人以上の方に新規の友だち登録をいただいております。

すべて今までの、自社物件サイトやポータルサイトとは全く別の入り口からです。

新たに5人の営業を雇いましたが、営業マンのスケジュールは商談予約で埋まっています。

「本当にそんなことが…？」そう思われるのはごもっともだと思います。

私もそうでした。でも事実なのです。

この体験を、今回セミナー講師としてお伝えできることになりました。

1社でも多くの皆様に、LINEを活用して、物件情報サイトに頼らずに

反響を伸ばす方法をお伝えしたいと思います。

当日はよろしくお願いいたします。

仕入れを増やさなくても 他社と差別化し、 反響を増やし続ける方法



「効果実証済みの方法をたった1日で伝授します。」

児玉氏のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしたでしょうか？

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあなたはきっと「集客」について何らかのお悩みをお持ちのことと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。今からはセミナーのご案内です。

セミナーのテーマは、

「いかにして、媒介取得や買取に頼らず反響数を増やすか」です。

「自社物件がないので反響がならない」「反響があっても、物件がないので呼び込めない」

「来店しても、物件がないので契約できない」これらの負の連鎖を解決する方法です。

これは私たちの永遠のテーマでもありました。

それがこの度、住宅ローン相談のお客様にLINEを掛け合わせることで、

売買仲介事業を営む皆様の永遠の課題である「物件の仕入れ」に依存しない

反響獲得の仕組みをつくることに成功したのです。

反響獲得はもちろんのこと、

来店率40%、来店契約率25%を実現できる方法であることは実証済みです。

具体的な方法はセミナー当日詳しくお伝えしますが、
ここではほんのさわりの部分だけご紹介いたします。

- 本当に売り物件に強くなくても大丈夫？ 集客戦略の業態転換とは
- 「物件反響客」と「資金相談客」の営業の違い
- 「資金相談客」を集めるうえで、LINE攻略が不可欠な理由
- LINEアカウントの導入にあたり押さえてなければならないこと
- 友だち登録で終わらせない！ お客様から自発的な問い合わせを促す方法
- 来店率40%！ LINE営業のポイントはこれ
- やりとり上でほぼウチに決めた状態で来てくれる、
LINE上のやりとりで押さえるべきコツ
- お客様から問い合わせがくる！ LINEメッセージ配信の内容

児玉氏からありのままを語っていただく貴重な機会です。

皆様のご参加をお待ちしております。

追伸
セミナーの特典として
すぐにLINEを実践していただくための
簡単活用ガイドをご用意しております。





LINE導入で反響数450件アップ。 おまけに来店契約率、25%達成！

住宅セクション株式会社 代表取締役 秋吉大志 氏

会社を立ち上げ、2、3年目のことです。自社の物件サイトからの会員登録、ポータルサイトの反響を追いかける毎日に、営業達の疲弊を感じていました。物件の反響でいらっしゃるお客様は、「限定物件」を探してすでに他社のサイトで登録している方達ばかり。神奈川という商圈柄、競合他社も多く、物件情報以外でお客様をグリップできる方法が必要でした。その中でたどり着いたのが「住宅ローン相談」のお客様。専用のページを立ち上げて、お問い合わせを誘導しました。確かに、専用ページからのお問い合わせは確度が高く、8割のお客様を呼び込めました。ただ、反響母数がとれず反響数は年間150件ほど。そこで、LINEを導入することにしました。導入1年でLINEだけで450件のお問い合わせをいただけるまでになりました。これまでの3倍以上です。物件反響の数を上回るようになりました。その結果、それまで20%をきっていた来店率が安定して40%とれるようになり、来店いただければ4人に1人がウチで決めてくれるようになりました。決め手は物件ではなく「住宅ローンを通せるかどうか」です。競合他社がいない状態で戦えています。注文住宅を検討されている方からのお問い合わせも増え、住宅事業にも参入。会社設立7年目で仲介契約145件、請負契約74棟を達成することができました。

思い切って舵を切って正解だったと思います。





開始5ヶ月で32件の新規問い合わせ。 契約も順調で、費用対効果抜群です！

株式会社タクミ住建 代表取締役 片岡基明 氏

チラシの反響数が落ちていく中で数年前からSNSの活用には興味があり、SNS関係でなにか始めたいなと思っておりました。個人的に以前より貴金属の査定で、公式LINEを使って複数社から見積りを集めることが増えてきました。公式LINEは写真を送るだけで手軽に依頼ができ、またスグに返答をいただけるので、これは自社の不動産業に応用できるのではないかと思い始めました。しかしいざ始めるとしても、活用法がわからず、悩んでおりました。そのような時に、このLINEセミナーの郵送のご案内が手元に届き今年の2月に参加に至りました。LINE活用の方法を知ることが参加のきっかけだったのですが、セミナーの内容を聞いて住宅ローン客の対応になれている自社の風土とマッチしているなと思い新たな集客の柱として抵抗感なく立ち上げに至りました。

立ち上げからまだ5カ月ですが、開始直後からコンスタントに反響があり、費用対効果は従来の物件集客より遥かに安い。契約も従来より高確率で獲得でき、物件の仕入れに頼らない新たな集客手法に出会えて良かったなと思っております。今は店舗周辺の比較的狭いエリアで始めておりますが、兵庫エリアにおいてこの集客手法に注力している不動産会社は少ないと思うので、今後はエリアを更に拡大しエリアNo1を目指していこうと思っております。店長も「正直、こんなに反響が来るとは思っていなかった。」と、今では案件を他の営業マンにも振り分けているようです。

私のようにSNSなど他の媒体での集客を始めたいけど迷っている不動産会社の皆さん、是非セミナーにご参加いただき新たな一歩を踏み出していいただければと思います！



毎月20件以上の新規問合せで集客倍増。 アポイント率向上にも繋がりました！

MIRAIE株式会社 マネージャー 中嶋智也 氏

2021年の秋ごろ、会社の事情で店舗のみでの集客を余儀なくされる時期がありました。この頃に始めたのが、LINEでした。チラシやホームページで住宅ローン相談会を企画・販促することはありましたが、LINEの方が相談がしやすいのではないかと判断から、導入に踏み切りました。

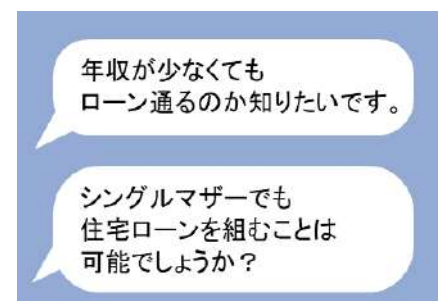
導入後は、毎月20件以上のお問い合わせをいただけるようになり、店舗での集客を倍増させることができました。数にして、1年で160組ものお客様に出会うことができました。客層を当社が得意な住宅ローン相談をしたい客層に絞れるうえ、LINEのやり取りでお客様との関係性を築いた状態でご来店いただけるので、来店さえいただければかなりの確率で案件化し、今や当社にとってなくてはならない集客手法です。

LINE導入当初は、私が専任となり対応をしていましたが、反響数が増えてきた最近では、チームで対応するようにしています。LINE上での商談は顔が見えない分、綿密な接客が求められます。LINE商談のスキル向上につれて、その経験が通常の商談にも活き、チームのアポイント率が20%ほど向上するという、思わぬ副産物も手に入りました。

▼MIRAIE株式会社の仮契約者の来店きっかけ

2021年			2022年								
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
物件	物件	物件	物件	LINE	物件	物件	物件	物件	LINE	物件	物件
物件	LINE	LINE	LINE	物件	物件	物件	物件	物件	LINE	物件	LINE
LINE	LINE	物件	物件	LINE	物件	LINE	LINE	LINE	LINE	LINE	物件
		物件	LINE	LINE	物件	物件		物件	物件	物件	LINE
		物件	物件	物件	LINE	物件		物件		物件	LINE
				LINE	物件						LINE
					物件						物件
											物件

▼実際のお問い合わせ





2023年3月にセミナー参加。 欲しい客層が容易に、すぐに来ました！

株式会社イーグルハウジング 代表取締役 大野聡史 氏

物件仕入れに特段強いというわけではなく、ポータルサイトからの反響・集客に頭打ちを感じていて、何か良い集客手法はないかと思い、今年3月のセミナーに参加しました。セミナーでは、まさに私と同様の課題感を持っていた不動産会社の新たな集客戦略を聞き、「これだ」と思い、取り組みを始めました。まだ数カ月ですが、狙い通りのローン相談の反響が、想像していた数以上に届き、光明が見えた気分です。始めて良かったと心から感じています。

LINE集客に取り組まれている住宅会社の事例も！



圧倒的に情報が届く！ LINEなしはもう考えられません。

株式会社KAKUDO 代表取締役 笠原健彦 氏

LINEは、お客様と密に連絡を取るうえでなくてはならないツールになっています。同じ情報を配信しても、メールだと開いてくれるお客様は5割を切りますが、LINEだと8割以上の方が開いて読んでくださり、おまけにそのままお問い合わせをしてくださります。LINEの活用を開始して、送っていた内容を間違えていたのではなくて、使う媒体を間違えていたのだと痛感しました。今の時代、どれだけのお客様に情報を見てもらえるか、これが勝負だと実感しています。

オンライン開催 全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程を下記よりご選択ください。

2024年

5月13日(月) ■ 16日(木) ■ 21日(火)

時間は全日程13:00 ~ 15:30 (ログイン開始12:30 ~)

受講料

一般価格

税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 1名様

会員価格

税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様

内容

第1 講座



ポータルサイトを使わずに、 新規住宅ローン相談問合せを450件/年 獲得した方法

- ・ポータルサイトを使わない業績UP成功事例の軌跡
- ・住宅ローン相談集客の不動産会社にとってのメリット
- ・LINEの集客における有効活用方法
- ・物件にこだわりのない客層を集客する
新しい不動産会社の業績の上げ方



株式会社みらいえ
代表取締役
児玉 勇市 氏

第2 講座

成功企業の戦術を徹底解説

- ・株式会社みらいえの成功要因の裏側
- ・住宅ローン相談集客の成功する仕組み
- ・LINEの集客における立ち位置
- ・株式会社みらいえ以外の全国の成功事例紹介



株式会社船井総合研究所
建設支援部
大淵 聖悟

第3 講座

不動産会社が明日から実践すべき事

- ・不動産会社の次の成功戦略
- ・LINE集客の成功ポイント整理
- ・株式会社みらいえから学ぶ明日から実践すべきこと



株式会社船井総合研究所
DX支援本部 執行役員
伊藤 嘉彦

日程が
合わない企業の
皆様へ

個別にご対応いたします。下記までお問合せください。

TEL : 0120 - 958 - 270

平日9:45 ~ 17:30

担当：佐田 栞 (さだ しおり)

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。

LINE活用セミナー

お問い合わせNo. S113069

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

2024年 **5**月 **13**日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2024年 **5**月 **16**日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2024年 **5**月 **21**日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、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。
万が一、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。

●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。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
113069 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、
マイページにもご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

お問合せ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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「お問合せNo.」と「セミナータイトル」をお伝えください。

▼よくあるご質問

・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

・セミナーご参加方法の詳細は
「船井総研 Web参加」で検索。

▼お申込みはこちら



反響に頭を悩ませた会社が 続々成功

当日のセミナーでお伝えする実践ノウハウを一部ご紹介!



導入費ゼロ、追加コストなしで
問い合わせ数アップ

アカウント作成費用は**0円!**

アカウント作成にお金はかかりません。お客様とのやりとりや、メッセージの配信も無料で行うことができます。使い方もほとんどプライベートのLINEと変わりません。契約後のお客様とされているLINEのメッセージのやり取りの延長で抵抗なく使えます。



ホームページからの友達登録で
問い合わせ数を**最大化!**

友だち追加の多くは、資金相談専用ホームページから獲得します。来店予約・会員登録などさまざまな切り口で問い合わせをとっていても、「いきなり来店して相談するのは勇気がない…」そのようなお客様に、気軽にお問い合わせいただくきっかけとなるのがLINEなのです。



始めてすぐに価値を実感!
“匿名”問い合わせの需要にマッチ!

導入後**1ヵ月以内**に
問い合わせを獲得!

「気軽に匿名で問い合わせをしたい」お客様の需要にLINEで答えることができます。友だち追加から、問い合わせまでの導線を確立できれば、1ヵ月以内に反響を獲得することができます。

▼開始11日後の問い合わせ通知



▼開始までに行なった準備 【店舗・Webでの告知】
【担当者の選定】



圧倒的に繋がれる!
驚異の返信率**100%**

前のめりのお客様から
問い合わせを獲得!

何度も何度も電話をして、時にはお家まで訪問して、やっと話せる…そのような苦労をしなくても、お客様から自発的にご連絡がいただけます。中にはお客様からの返信率が100%なんて会社もいらっしゃいます。どれほど低くても7割以上の方とコンタクトがとれます。お客様から実際にいただいたメッセージをご覧ください。

はじめまして。
〇〇市あたりで戸建てを考えていますが、カードローン、車のローン等合わせて200万ほどあります。この間、銀行の審査に落ちてしまっていて、なかなかうまくいっていない状況です。ホームページを拝見して、問い合わせしました。少しでも希望や改善策があるのならぜひ教えていただきたいです。ぜひよろしくお願いします

ご相談のほど何卒よろしくお願い致します。
4月1日より転職に伴い〇〇市へ引っ越し予定です。とりあえず2年契約で賃貸を契約しておりますが、新築戸建を考えております。

転職後の年収予想がインセンティブ制という事もあり550万から350万ほどに減る予定です。
車のローンも200万ほどと奨学金返済もあります。妻も働き収入を得る予定ですが、いくらくらいまでの住宅ローンが組めるかや審査が通るかなどご相談をお願いしたいです。よろしくお願い致します。

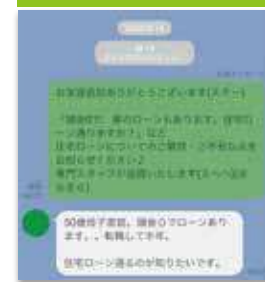
シングルで年収330万程度。
車のローンが7月で終わります。賃貸で10年ほどアパートに暮らしていますが月々の家賃が70000円で払い続けるより購入したいと考えております。こんな私でも購入は可能なのでしょうか?

来店前に会わずに商談!
来店後**最短10日**で契約!

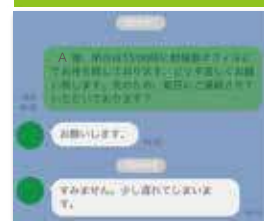
LINE上で**メッセージ**商談!

LINEでやりとりを行うことで「この会社で進めても良いかな!」と、信頼関係を築いた状態で来店いただけます。下のやり取りをご覧ください。

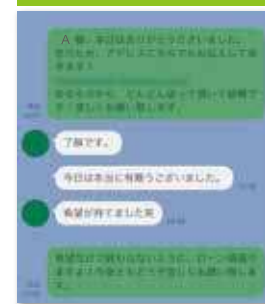
8/18問い合わせ ゼロ次商談



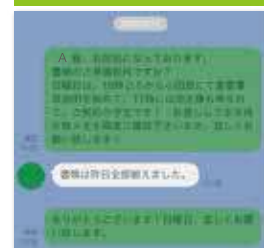
9/8 初回商談



9/8 初回商談後



9/17 契約



ほったらかし客の発生を防ぐ!
追客漏れとはもうおさらば!

追客対象は**リスト化!**

問い合わせは全体で共有できるので対応漏れはありません。「連絡しようと思って忘れてた!」も追客対象のリスト化で防ぐことができます。

ある会社の追客リスト▶

