

スタート90日でガラッと変わる勝ち組へのロードマップ

講座	セミナー内容
第1講座 14:30～15:15	こんなに変わったデジタル時代の賃貸仲介 講座内容抜粋① 20代の若手が即戦力になるデジタル時代の賃貸仲介 講座内容抜粋② 赤字が常識?の賃貸仲介はDXでこんなに儲かる 講座内容抜粋③ 儲かる賃貸仲介部門づくりで、不動産会社はこんなに変わる!  株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 不動産支援部 賃貸グループ 原 雅也 船井総合研究所本部のコーポレートマーケティング室を経て、不動産支援部に所属。賃貸管理・賃貸仲介・不動産売買の領域を中心に、現場に即した業績アップ支援を行なっている。
ゲスト講師 第2講座 15:30～16:15	負け組だった当社が地域一番の賃貸仲介会社になれた理由 講座内容抜粋① 契約0件だった営業社員が売上ランキング入り 講座内容抜粋② 入社1年目の若手社員が入社3カ月で月80万の安定売上 講座内容抜粋③ 反響来年率50%、来店成約率70%の強い営業づくり  日光建設株式会社 代表取締役 前田 亮祐氏 賃貸不動産事業を軸として、 売買・建築・コインパーキング・自販機代理店など地域密着で多事業を展開。 会社設立50年超の歴史のなかで時流に合わせてモデルチェンジを繰り返し、パート化・アウトソーシング化・デジタル化により コア業務に正社員を集中させる体制を構築し、少人数・高生産の企業づくりを実現。
第3講座 16:30～17:30	営業力はDXでガラッと変わる 講座内容抜粋① タイバ重視の営業ロープレが、若手社員の営業力を爆上げする 講座内容抜粋② 実際の商談トークのAI採点で本番でも強い営業育成する 講座内容抜粋③ 高収益DX賃貸仲介へのモデルチェンジで一人勝ちできる!  株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 不動産支援部 賃貸グループ マネージャー 宮下 一哉 1973年生まれ、神奈川県出身。2002年に船井総研入社し、賃貸管理会社向けのコンサルティングに20年超従事している。「マーケティング×マネジメント」視点での総合的な差別化戦略構築により「100億×100年企業づくり」をサポートし、大手・中堅企業から全国各地の地域一番店のコンサルティングを担当。「ビジョン経営」「DX」の推進などによる社内一体化や高収益体質化を進めていく手法が好評を得ている。

開催日時

大阪会場 2024年 6月17日 月

東京会場 2024年 6月25日 火

14:30～17:30 (受付開始:開始時間30分前～)

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かねますので、ご了承ください。

お申込み期日 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 ※祝日や連休により変動する場合もございます

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

お申込み方法

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 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]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。



【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。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113073>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「113073」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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。

1店舗1億円達成した賃貸仲介会社に学ぶ

たった90日の研修で粗利1,800万円を達成

デジタル営業で収益性2倍!

反響来店数15% → 50%
来店成約率50% → 70%
月間売上513万 → 864万



家賃相場5万円台のエリアでも生産性が2.35倍になり社員年収を上げることができました!

日光建設株式会社 代表取締役 前田 亮祐氏



月59万円 → 273万円



月135万円 → 319万円



年間837万円 → 1,972万円

大阪会場 2024年 6月17日 月

東京会場 2024年 6月25日 火

14:30～17:30 (受付14:00より) お申込み期限:6月13日(木)

14:30～17:30 (受付14:00より) お申込み期限:6月21日(金)

主催 高収益DX賃貸仲介モデル「営業力アップ」セミナー
サステナ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. S113073



当社ホームページからお申し込みいただけます。船井総合研究所ホームページ[www.funaisoken.co.jp] (右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 113073

全国各地で成功企業続出中の「高収益DX賃貸仲介」の営業力アップ法を大公開！

やったことはこの3つ！ ①来店前に勝つLINE接客 ②成約率75%のチーム接客 ③営業1名40組対応

コロナ禍で売上ダウン、目標達成率59%まで落ちた最悪の状況。
「デジタル活用×専任分業制×組織力強化」
でV字回復しました



日光建設株式会社
代表取締役
前田 亮祐 氏のご紹介
賃貸不動産事業を軸として、売買・建築・コインパーキング・自販機代理店など地域密着で多事業を展開。
会社設立50年超の歴史のなかで時流に合わせてモデルチェンジを繰り返し、パート化・アウトソーシング化・デジタル化によりコア業務に正社員を集中させる体制を構築し、少人数・高生産の企業づくりを実現。



全国各地で成功企業続出！1店舗1億円を売り上げる高収益DX賃貸仲介ビジネスモデルの秘密公開！

① K県E社
新規出店**25店舗**実現

- ▶ 直営**60店舗**を本部統括
- ▶ 反響来店率**45%**実現
- ▶ 来店成約率**70%**実現

② K県N社
売上前年比**154.3%**

- ▶ 2店舗店長を来店前接客・来店後接客のリーダーへ配置
- ▶ kintone活用でマネジメント強化

③ K県G社
売上前年比**130.3%**

- ▶ 反響来店率**66.9%**
- ▶ 来店成約率**65%**実現
- ▶ 導入半年で実現

④ A県M社
営業生産性**3倍**実現

- ▶ 営業一人当たり売上**1800万**
- ▶ メール反響来店率**50%**
- ▶ 新規来店成約率**75%**

来店数
最大化

反響対応を専任化し、
LINE接客で来店率**2.5倍**！



来店前ヒアリングでメール反響
からの来店率**50%**！



成約数
最大化

来店前がカギ！店長主導の作戦
会議で来店成約率**75%**実現



配属3カ月の新人が成約率アップ
する**チームクロージング**



組織力
最大化

店長は全スタッフの時間を使い
倒す！**接客数1.5倍**のアポ術



毎日の顧客会議と週1回の数値会議。
やり方を変えると**売上倍増**



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

① 反響数＝「仕入れの4ルート」×「Web掲載の3要素」！
成約数最大化編【来店後接客】

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:地域地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:取引なしの物件の仕入れ
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

② 来店前の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

③ 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:クロージングヒアリング
06:「新生活ワンストップサービスの提案」など全10章

④ 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

⑤ 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

⑥ 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

⑦ 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