

「営業の成果を最大化したい!」

とお考えの方へ

メルマガ配信



不動産会社を

1年で25社開拓!

不動産会社の営業担当者と仕事が集まる

営業の仕組み
とは?

3分で
読める!

不動産会社営業で
1年間で単月の売上が6倍になった
成功事例を徹底公開!

営業の仕組みの2つのポイント

① コールセンター活用で
架電数月間200件以上、
新規訪問件数月間30件超!

② メルマガ配信で
営業担当者を不動産会社向けリアル
セミナーへ各回25名以上集客!

2022年7月に東京で開業したスターフォード司法書士事務所
が、東京の不動産会社を25社開拓した「不動産会社の営業
担当者と仕事が勝手に集まる仕組み」づくりに迫ります!

スターフォード司法書士事務所

代表 山口 星矢 氏

オンライン
開催

2024年

7月24日(水)・8月3日(土)・24日(土)・28日(水)

ログイン開始
開始時刻30分前~

10:00~12:00

13:00~15:00

申込みは
コチラから



主催



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

オンライン開催! 司法書士事務所向け営業DXセミナー2024

お問い合わせNo. S116519

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。) → 116519

—最新の不動産会社営業の成功事例—

Special Interview

『営業は、「仕組みをつくること」だと思っています』

スターフォード司法書士事務所

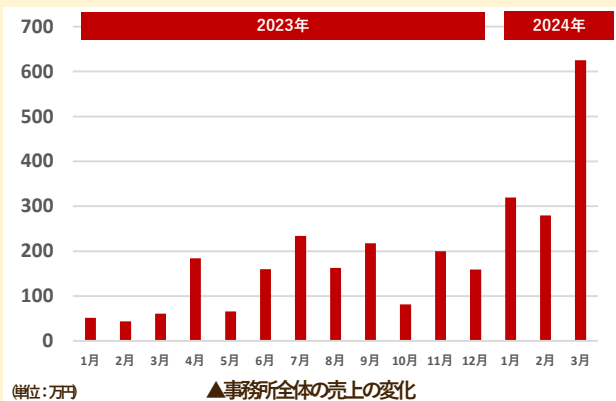
代表 山口 星矢 氏



2020年司法書士合格、大手司法書士法人入所。
2022年7月に東京都にて司法書士事務所を開業し、
2023年4月より新規の不動産会社営業を本格始動。

Q 現在の事務所の状況を教えてください

資格者2名、補助者3名、営業担当者1名の合計6名体制です。2023年4月より新規の不動産会社営業に取り組んできました。取り組み開始から1年が経過し、新規で開拓した不動産会社は**25社**、売上は今年4,500万円の着地見込です。



Q なぜ開業を決意し、不動産会社の営業に踏み切ったのですか？

私は2020年に司法書士に合格して、ベンチャー気質な社風を持つ大手司法書士事務所に入所しました。そこからより自分の裁量で仕事をするにはと考えたときに、開業が視野に入ってきました。そしてインターネットで「司法書士 開業」と調べるなかで、船井総合研究所の不動産会社の営業セミナーを見つけました。そのときは1年で売上3,000万円達成した他の事務所の事例が紹介されていて、率直に「本当かな」と思いました。短期間でそんなにトントン拍子に不動産会社を開拓できると思えなかったからです。それからもし船井総合研究所にサポートをお願いするとしてもその投資対効果が得られるのか不安があったのですが、この取り組みで成功している事務所がいるのは事実なので、**一度全部自分でやってみよう**と思い、前事務所を退職し、開業に至りました。

Q ご自身ではどのように営業をされていたのですか？

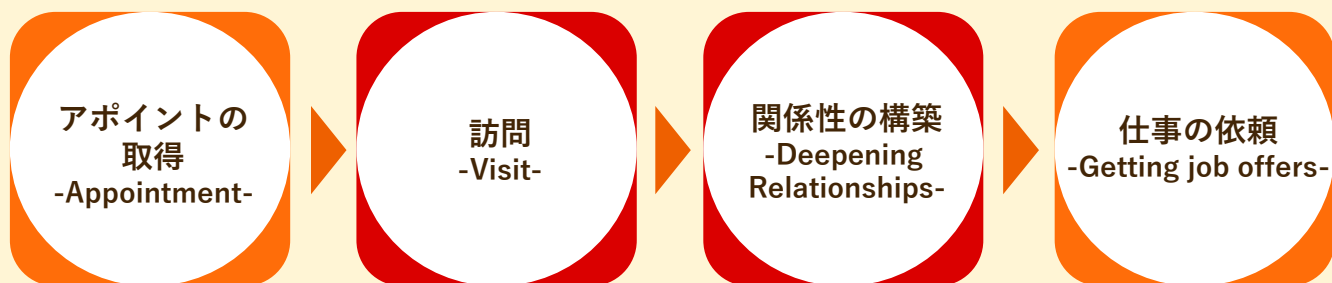
まずは自分でコールセンターを探して、不動産会社のリストを作ってもらい、アポイントを取る、というアポイント取得までの一連の流れを依頼しました。そのときは月100件の架電をして、月7－8件アポイントが取れていましたが、セミナーで聞いていたアポイント数は月200件の架電に対し月20－30件だったので、より精度高くリストの精査や架電時のトークスクリプトの用意を行ってれば、もっとアポイントは取れるだろうと思っていました。

次にアポイントが取れた事務所には訪問をして、個人的に仲良くなれた一部の不動産会社からは依頼をいただけたのですが、それ以外の不動産会社については案件化まで至りませんでした。そのため、もっと弊所から不動産会社に対して実務的なメリットを提供できることを示す営業トーク（買取再販業者に新中間省略登記の対応が可能なことをアピールするなど）や中間商品（不動産会社向けの相続の勉強会など）を用意する必要があるなど課題を感じていました。

それでこの取り組みを3－4ヶ月続けていましたが、自分で不動産会社への架電状況を確認して、次のリストの選定をしないと、営業と並行して管理をしていくのは大変でしたし、やはりもっと精度高く営業をしていきたいと思い、船井総合研究所にサポートを依頼しようと思案しました。

Q 船井総合研究所へ依頼後、営業の方法はどう変わりましたか？

今私が行っていることは、コールセンターが取ったアポイント先に対して訪問することだけ（下記図の赤色部分）です。営業の全体の流れは、下記の通りですが



この入口のアポイントの取得と全体の流れの設計、提案に必要なツールなどを全て手配いただいています。これまでは営業に行くだけではなく、営業に行くまでや行った後の管理も必要だったのですが、それが不要になり、本当にただ決められた予定に従うだけでよくなったため、営業活動に集中できるようになりました。

Q アポイントの取得（コールセンター活用）について詳しく教えてください



アポイントは**土業や不動産会社の事情を把握**されている**コールセンター**に外注しています。架電していただく際には、船井総合研究所が用意する**トークスクリプト**をもとにお話しいただいているので、これだけアポ率が高く

なっています。営業の入り口であるアポイントの取得のための架電は自分ではよと思ったとなかなか気が進まないのですが、外注しているともう**自分のカレンダーにアポイントの予定が入っている**ので行くしかない状況になっています。

架電は月に平均**200件**行っていて、アポイントは約**20－30件**取得できている状態です。自分で外注していた時のアポ取得率は7%で今は10%なので、不動産会社のリストや営業トークの質も高いと感じています。

営業の

アポイントの取得 —Appointment—



コールセンターで
月平均**200件**架電、
月**20－30件**のアポイント獲得

訪問 —Visit—



「**アプローチブック**」を持参
事業に合わせた切り返しトーク、
交流会の提案でメリットを提示

Q 訪問時はどのような提案を行っていますか？



訪問の際には、弊社の紹介や支店長・営業担当者向けのサービスを記載した「**アプローチブック**」を持参しています。いきなり「仕事をください」だと引かれてしまうので、その不動産会社に対してどのようなメリットを提供できるのか、**不動産会社が力を入れている業務に応じて提案内容を変えています**。また特に興味を持っていただけるのが、不動産会社同士を引き合わせる**不動産会社交流会の開催**です。交流会は他の不動産会社と知り合えるので、不動産会社にとってはメリットが大きい機会です。また交流会では司法書士業務に関わるセミナーを行っています。セミナーのコンテンツは、「登記簿の読み方」や「三タメの活用」など、不動産会社の業務にも繋がる内容にしています。

▼アプローチブック



Q 営業後のフォローや交流会の集客はどのように行っていますか？



弊所ではメルマガシステムで、営業した顧客の管理と顧客へのメルマガの配信を行っています。訪問後は、交換した名刺をシステムに登録すると、訪問当日と2日後、4日後に3通のフォローメールが自動的に送付されます。そのため、月に30件の新規の訪問をしながら、既存先へのフォローもしっかり行えています。また関係性をつくるための交流会への集客にも、メルマガを活用しています。交流会の3週間前から全4通のメルマガを送ることで、当日は不動産会社の営業担当者が各回25名以上集まるようになりました。個別の声掛けだけではこんな人数は到底集まりません。訪問後に名刺情報の登録さえしておけば、交流会当日には複数名の営業担当者が集まっているので、その場で一気に接点を持つことができます。

全体像

関係性の構築

—Deepening relationships—



訪問後3通のフォローメール
交流会で営業担当者を
25名以上集客

仕事の依頼

—Getting job offers—



1年で不動産会社を25社開拓
単月の平均売上は6倍に！

Q 最後に、営業がうまくいった秘訣と今後の展望を教えてください



私が営業で成果を出せた理由は、「営業の仕組みを作れたから」の一言に尽きると思います。心が折れるアポイントの取得はコールセンターに外

注して、営業後の細かいフォローはメルマガで行うことで、不動産会社の営業担当者の方から会いに来てくれる状態をつくることができます。不動産会社にとってメリットとなるような商品や切り返しトークの準備は勿論必要ですが、私はこの仕組みを回し続けたことで、1年で新規の不動産会社を25社開拓することができました。

そしてこの営業であれば、私でなくても同じ成果を出すことができるという確信が持ったので、今年の2月には営業担当者を1名採用しました。ここから更に、この仕組みに乗って営業活動を加速させる予定です。

延べ**250名**が参加した**大人気セミナー追加開催！**
レポートをお読みいただいた**司法書士の先生方へ特別なご案内**

不動産会社の営業担当者と仕事が集まる **営業の仕組み**セミナー



WEB開催

2024年

7月24日（水） **8月3日**（土）・**24日**（土）・**28日**（水）

こんにちは！株式会社船井総合研究所の長野遥です。普段より全国の司法書士事務所の不動産会社営業・DXのご支援をさせていただいております。

ここまでお読みいただきありがとうございました。「不動産会社の営業担当者と仕事が集まる営業の仕組み」の導入事例はいかがでしたでしょうか。これまでの不動産会社営業と言えば、「アポイントを取るための架電の気が進まない…」「提案しても仕事にはなかなか繋がらない…」など、「営業は大変」なイメージがあったかと思います。しかしこのレポートで紹介した取り組みでは、「**コールセンター**」や「**メルマガ**」によって**成果に繋がる営業の仕組み**を作ることで、業績を上げることができました。改めて今回のスターフォード司法書士事務所の成功のポイントをまとめますと・・・



アポイントの取得はコールセンターに外注し自動化する

営業の入り口はアポイントの獲得です。ただし、架電業務はなかなか気が進まず件数をこなしにくい・・・そうすると営業は始まりません。まず必要なアポイントの取得はコールセンターに外注して「**自動化**」し、アポイント先へ**訪問するだけの状態**をつくりましょう。



メルマガを活用し、会わない時間で関係性を深める

新規の営業に行った後は、定期的なフォローが必要です。営業できる人数がいれば、全営業先に訪問することが理想ですが、現実はそうもいきません。訪問して集めた名刺をリストにし、**自社の強みや交流会案内のメルマガを送る**ことで、不動産会社のなかで自事務所の認知度を高めるだけでなく、自事務所と付き合うメリットを感じてもらうことができます。



始まりから終わりまで、営業の「仕組み」をつくる

今回ご紹介させていただいたスターフォード司法書士事務所では、コールセンターによるアポイントの取得から始まり、訪問後のメルマガ配信による関係構築、と一連の営業の「仕組み」が出来上がっていることをご理解いただけたかと思います。そしてこの仕組みがあるからこそ、代表の司法書士の先生でなくても営業で成果を出すことができるのです。

昨今「DX（デジタル・トランスフォーメーション）」という言葉をよく聞きますが、司法書士の司法書士の先生方の営業も、仕組みやデジタルを活用した新しい営業に「トランスフォーム」させる時代です。今はもうこの新しい営業モデルを取り込み、いち早く動き出した司法書士の先生方から成果が出ています。今回インタビューさせていただいたスターフォード司法書士事務所には、ゲスト講師としてこれまでの取り組みをより詳細にお話いただきます。「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例をお話いただけることは普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、「まずは動き出そう」と思われた司法書士の先生方は、この機会をお見逃しなくご参加ください。また、今回は1日で「不動産会社の営業担当者と仕事が集まる営業の仕組み」の全てがわかるようにプログラムを構成しております。このセミナーでお伝えする内容の一部をA4の別紙に記載し同封しておりますのでご参照ください。

さて、今回のセミナーにかかる投資額ですが、この度は「志が高い司法書士事務所の先生方」に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、なんとわずか22,000円（税込）です。実践すれば毎月百万円の粗利につながるノウハウのため、正直破格の料金です。お申込み期限もございますので、本DMを受け取っていただけた方は、お申込みをお急ぎください。

本セミナーはオンライン開催ではありますが、個別の無料経営相談もセミナー特典にしていますので、疑問に感じることは無料経営相談にてご質問ください。皆様の状況に応じた導入までの段取りを具体的に落とし込む機会にさせていただければと思います。

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

志の高いあなた様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
士業支援部

長野 遥

不動産会社を開拓して登記の売上を伸ばしたい事務所必見!

コールセンター活用×メルマガ営業術で不動産会社を開拓する手法を大公開

セミナー内容 & スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	不動産会社営業の最新トレンド 2024年最新版! 不動産会社の営業・依頼獲得に繋がられた船井総合研究所支援先司法書士事務所の事例の全てをご紹介します。司法書士業界の時流と競合環境などをお伝えし、登記業務で業績アップを実現するための戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 谷口 祐亮
ゲスト講座 第2講座	1年で不動産会社25社開拓! 最短で不動産登記の売上をつくる手法 2020年に新卒入社した大手司法書士事務所から独立し、2022年7月に開業。立ち上げ1年で25社の不動産会社開拓を達成。スターフォード司法書士・行政書士事務所が取り組んでいる新規不動産会社開拓手法を大公開します。 スターフォード司法書士事務所 代表 山口 星矢 氏
第3講座	営業マンに「会いに行く」だけじゃない! 「来てくれる」仕組みとは? 最短で登記業務を増やす司法書士事務所の最新成功事例&手法大公開 こちらから動く「営業」ではなく、不動産会社の営業マンが会いに来てくれる「仕組みづくり」によって、最短で登記業務を増やす司法書士事務所の最新成功事例を徹底解説。営業活動が苦手でも全く問題なし! 効率良く連携先を増やし、最短&最速で登記業務の紹介案件を増やすことができる2024年最新版ノウハウを公開します。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ 長野 遥
第4講座	明日から取り組んでほしいこと 最小限の労力で、最大の成果を上げることができる不動産会社開拓方法に取り組み、成功するためのマインドセットを行います。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ マネージャー 宮戸 秀樹

参加者
限定

2大特典付!

①60分の無料経営相談!

②司法書士・土地家屋調査士事務所経営研究会に無料お試し参加
(1事務所1回限り)

開催
日時

2024年 7月24日(水) 2024年 8月 3日(土)

10:00~12:00

2024年 8月24日(土) 2024年 8月28日(水)

13:00~15:00

ログイン開始: 開始時刻30分前~

開催方法

オンライン

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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がございます。

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

●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



【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/116519>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「116519」をご入力し検索ください。



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)

※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。

「不動産会社の営業担当者と仕事が集まる営業の仕組み」セミナーで分かる！

不動産会社営業のポイント20選

司法書士業界の最新動向編

- 1 | 売上を伸ばしている事務所が不動産登記に取り組んでいる理由
- 2 | 今こそ不動産会社を開拓すべき理由
- 3 | 決済事務所と相続事務所の生産性の違いとは？
- 4 | 不動産会社開拓がうまくいく人とうまくいかない人の違い
- 5 | 誰でもうまくいく再現性の高い営業手法

営業の仕組み導入編

- 6 | アポ率10%以上！テレアポリストとトークスクリプトの作成方法
- 7 | 社長・支店長向けサービスと営業担当者向けサービスの違いとは？
- 8 | 社長・支店長向けサービスと営業担当者向けサービスの作成方法
- 9 | 初回訪問で何を聞く？ヒアリング事項
- 10 | 初回訪問時の提案ツール「アプローチブック」作成のポイント
- 11 | 社内勉強会のテーマは何かいい？不動産会社に喜ばれるコンテンツ選定
- 12 | 社内勉強会のテキストとアンケートの作り方のポイント
- 13 | 営業に送るフォローメールでは何を伝える？メルマガの構成
- 14 | 各回25名が集まるセミナー集客メルマガの内容とは

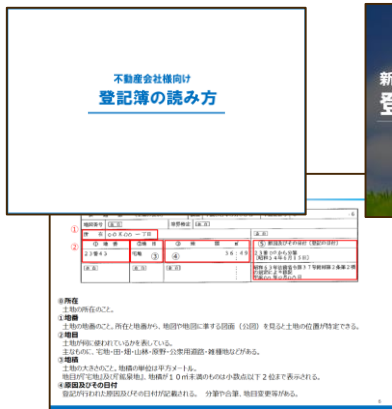
営業実行編

- 15 | 不動産会社の事業別「鉄板営業シナリオ」とは？
- 16 | これを言われたら依頼は近い！不動産会社からよくあるニーズ一覧
- 17 | 社内勉強会をお願いされるには？提案のポイント
- 18 | 2回目以降の訪問に向けたアポイント獲得のテクニック
- 19 | 財閥系売買仲介不動産会社8社の開拓方法
- 20 | 大手ハウスメーカー6社の開拓方法

「不動産会社の営業担当者と仕事が集まる営業の仕組み」セミナーで公開！ 不動産会社に喜ばれる **セミナー** テキスト集

新人営業担当者向け

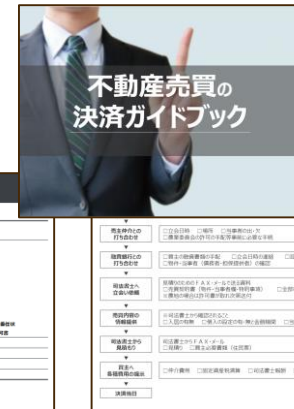
▼登記簿の読み方セミナー



▼新築登記の流れセミナー



▼中古不動産の決済の流れセミナー



不動産編

▼新中間省略登記セミナー



▼農地転用セミナー



▼外国人が買主売主の決済セミナー

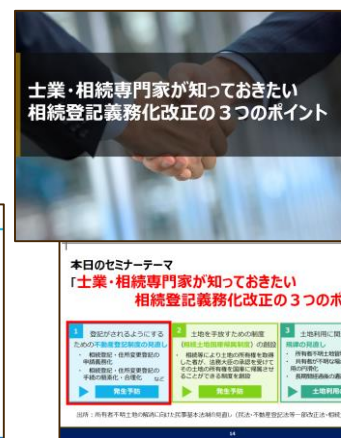


相続編

▼家族信託セミナー



▼相続登記義務化セミナー



▼住宅取得等資金の贈与セミナー

