

集客数そのまま売上アップできる「新賃貸仲介モデル」セミナー

講座内容詳細は中面をご覧ください！

第1講座	全社一体の「来店前接客」で差別化する エリッツの経営戦略 株式会社エリッツ 代表取締役副社長 小林 健二 氏	
第2講座	賃貸のエリッツ全部門のリーダー登壇！高収益・急成長の秘密 株式会社エリッツ 賃貸仲介事業部 営業企画課 メール反響対応チーム 係長 大坪 千尋 氏 株式会社エリッツ 賃貸仲介事業部 営業企画課 Web戦略チーム 係長 西田 奈央 氏 株式会社エリッツ 賃貸仲介事業部 部長 野添 聖司 氏	
第3講座	賃貸のエリッツ「高収益DX賃貸仲介モデル」を徹底解剖 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 原 雅也	
第4講座	100年続く企業集団を目指す経営戦略 株式会社エリッツ 代表取締役社長 佐々木 茂喜 氏	
第5講座	あなたの会社での「高収益」賃貸仲介モデルの進め方 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	

開催日時

2024年 **8月26日** 月 **オンライン開催**
14:30~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

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10,000円(税込**11,000円**)/一名様 会員価格 税抜8,000円(税込**8,800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/116794>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「116794」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。



昨年6月上場※ 急成長企業から学ぶ

※東京証券取引所スタンダード市場(以下、東証スタンダード市場)

賃貸のエリッツ **徹底解剖** 賃貸のエリッツ

集客数そのまま売上アップできる
「新賃貸仲介モデル」セミナー

店舗数
62店舗

従業員数
250名以上

粗利1店舗
1億円

5年で
26店舗出店

赤字の賃貸仲介が「高収益・急成長部門」に!
競合他社に差を付ける方法を3時間で学ぶ。

成長の
秘密
01



反響専任チーム

成長の
秘密
02



Web戦略室

成長の
秘密
03



DX

成長の
秘密
04



本部管理体制



株式会社エリッツ
代表取締役社長
佐々木 茂喜 氏

集客数そのまま売上アップできる「新賃貸仲介モデル」セミナー お問合せNo.S116794

2024年 **8月26日** 月 14:30~17:30



一般価格:10,000円(税込11,000円) 会員価格:8,000円(税込8,800円)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

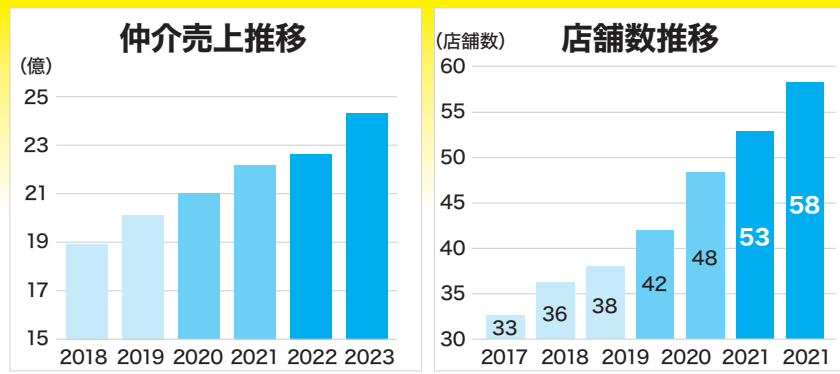
Funai Soken 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

の

なぜ、エリッツは

新規出店・業績拡大

し続けられているのか？



ゲスト企業

株式会社エリッツの

3つの強み

①勝つための「出店基準」「店舗基準」に基づいて全体戦略を定め、各店舗でその戦略を共有・実行できる「仕組み」をつくる

②各店での戦略実行をサポートする「本部」の役割

③「情報一元化システム」の独自開発で多店舗・400名を超える組織でも「一体化」を推進

最強の組織づくりのポイント

- ① 本部機能の確立で、全60店舗の「経営指標の分析」と「データに基づく事業戦略」を構築
- ② 「Web戦略チーム」の確立で、自社・競合他社の物件掲載数を毎日調査集客NO.1戦略徹底
- ③ メール集客90%の時代でも、反響来店率45%を実現する「反響専任チーム」
- ④ 各店舗スタッフが「営業・接客」に専念できる体制の「営業専任店舗」を全60店舗で確立

デジタル活用のポイント

- ① 数値実績集計をオンタイムで自動化する、独自データシステム
- ② 反響客・来店客を一元化できる、デジタル反響管理システム
- ③ デジタルツールを「本部・店長のマネジメントを補完するため」に活用
- ④ デジタルツール導入を前提とした「業務フローの整備・組織体制づくり」

エリッツ成長の

7つのスゴイ

01

圧倒的成果を出す仕組み

一般的店舗

店長がプレイングマネージャー

エリッツ流

本部主導型のPDCAサイクル

02

組織づくり

一般的店舗

全員営業で横一線の組織

エリッツ流

全体最適で組み立てる組織づくり

03

DX

一般的店舗

属人的な顧客管理とアナログ的な数値管理

エリッツ流

顧客管理・数値管理をデジタルツールに託す

04

掲載数

一般的店舗

~1,000件

※1店舗あたり

エリッツ流

常時掲載数

2,000件

※1店舗あたり

05

反響数

一般的店舗

80件/月

※1店舗あたり

エリッツ流

1店舗あたり(約)

150件/月

※1店舗あたり

06

反響来店率

一般的店舗

20%

エリッツ流

店舗平均

45%

07

来店成約率

一般的店舗

40~45%

エリッツ流

店舗平均

69.1%