

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。

管理受託営業チームの作り方

お問い合わせNo. S122379

講座	セミナー内容	
ゲスト講演 第1講座		年間1,000戸以上の管理受託を実現した、 受託専任チームの取り組み
		HIROTAグループにて年間1,000戸以上の管理戸数獲得を実現した受託専任チームの取り組みについてお伝えいたします。 株式会社HIROTAホールディングス 部次長 細川 睦樹 氏
第2講座		管理受託営業社員の育成方法
		管理受託営業社員の育成方法について、船井総合研究所のソリューションに沿ってご説明いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム 上野 拓也
第3講座		明日から実践していただきたいこと
		本日の講座を踏まえて、明日から皆様に実践していただきたいことについてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム リーダー 三上 圭治郎

オンライン 開催	2025年 1月17日(金)	お申込み期日
	14:30~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	
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	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。
	●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/122379>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122379」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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次で回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

管理戸数を飛躍的に増やしたい方へおすすめ

飛込営業一切なし! 管理戸数8,000戸のHIROTAホールディングスが 毎年**1,000戸以上の** 管理獲得を実現する 『管理受託営業チーム』のつくり方

HIROTA
ホールディングス
が実際に取り組んだ
6つのポイント

専任化

情報収集

法人営業

情報整備

新築供給

ブランディング

詳細は中面へ

ゲスト企業

株式会社HIROTAホールディングス



HIROTA
ASSET PROPOSAL GROUP

オンライン 開催	2025年 1月17日 金	開催時間
		14:30~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

セミナー参加料 **一般価格** 税抜 20,000円 (税込**22,000円**) / 1名様 **会員価格** 税抜16,000円 (税込**17,600円**) / 1名様

主 催	管理受託営業チームの作り方		お問い合わせNo. S122379		
	 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			

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。) → **122379** 🔍

年間1,200戸の管理受託を実現したHIROTAホールディングスが取り組んだ6つのこと

びっくり事例!

株式会社HIROTAホールディングス 福岡県北九州市

専任チームの設立で管理戸数を増やし続ける!

期	管理戸数
31期	5,200
32期	5,800
33期	6,500
34期	6,800
35期	7,200
36期	8,000

- ◆1,200戸の受託を実現する受託専任チームの設立
- ◆案件数を最大化するための社内営業手法とは!?
- ◆紹介案件を最大化する法人営業手法とは!?
- ◆オーナーアプリを用いた資産情報の収集と整備!
- ◆利益率の高い新築AP商品開発と購入営業手法!
- ◆反響を最大化する地域密着のブランディング戦略!

株式会社HIROTAホールディングス 代表取締役 廣田 豊 氏

福岡県北九州市を中心に総合不動産業を営む。業界内でも、いち早く人的資本経営に取り組み、評価・採用・育成のサイクルを構築し、売上高20億円を達成。人材への投資を継続するためにも管理戸数の獲得を軸に業績拡大を続ける。

3) 紹介案件を増やす法人営業活動

POINT! 地域の法人オーナーは経営者中心。法人営業部との連携も強化し案件数を最大化する。

4) 管理オーナーの資産情報整備

①ランク分けをし、フォローの優先度を明確にしておく

②オーナーの属性によって

POINT! 徹底的にオーナー情報を整理し、売上貢献度別にランク分けを実施。属性によってアプローチ方法も使い分ける。

1) 受託営業チームの設立

受託営業に特化した専任チーム

POINT! 案件の難易度によって担当を分けるオーナーの属性を早期に判断する

資産が多い 資産が少ない

攻撃的 保守的

2) 社内営業からの情報収集

資産運用課

自社のことを良く知っている

受注角度が高い

他部署からのトスアップ

他部署担当

接点はあるが管理業務を知らない

受注まで時間がかかる。若しくは機会損失

POINT! 他部署で対応すると知識・経験不足のため失注のリスクがある。紹介案件が受託になると受託フィーの配分もある。

5) 新築・購入提案営業の強化

POINT! 土地は自社で仕入れ販売時に差額粗利+売買仲介手数料を確保可能。新築物件を市場に供給し、客付け時に仲介手数料+広告料も。

6) 地域密着ブランディング戦略

看板戦略

オフィス改装

オーナー向けHP

POINT! 反響が獲得できるオーナー向けのHPを作成。デジタルだけでなく、看板や通信などアナログ媒体の活用も。オーナーにオフィスを見てもらうこともブランディングに。

当日はこれら6つのポイントを中心に、HIROTAホールディングスの取り組みを余すところなくお伝えします!