

コロナ禍で儲かっている不動産会社を徹底解説

小さな不動産会社(2~50名)の
経営者・経営幹部限定

勝ち組と負け組の2極化が進む

勝ち残るCOR負け沈む

どっちになる？

コロナ禍で勝ち残るための経営戦略セミナー

通常受講料
44,000円/人を
9,800円
/人

コロナ市場・コロナ禍で儲かっている不動産会社の取り組みを徹底解説

第1回

2021年

4/8(木)

13:00~17:00

第2回

2021年

4/9(金)

13:00~17:00

第3回

2021年

4/12(月)

13:00~17:00

第4回

2021年

4/13(火)

13:00~17:00

全てオンライン会場

(ZOOMにて開催いたします)

**4時間ミッチリ、コロナ禍
での勝ち方を教えます**

主催



Run together for your Z

ZitzGen

(平日9:00~18:00)

TEL: 03-6663-9906

FAX: 03-6740-2359

不動産売買事業者向け コロナ禍経営戦略セミナー

株式会社ZitzGen (ジツゲン)

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町15-7 箱崎YKビル4F

300名限定

コロナ禍で儲かっている不動産会社の経営戦略解説セミナー

受講料
44,000円/人を
9,800円
/人

コロナ市況

- ✓ 2021年1月～のStay HomeでWEB反響は激増しているが、成約件数は比例していない
- ✓ 1～3月は市場における完成物件在庫が減少し、未完成物件の販売ができない会社が不調
- ✓ 対面ではなくWEB面談を希望する購入検討客が激増している

勝ち残る会社の特徴

集客

- ✓ 自社WEBサイトから反響獲得ができている
- ✓ クラウドを使って面談管理ができている

商品づくり

- ✓ 土地購入客に対し、工務店紹介が仕組み化できている
- ✓ WEB媒体を使った媒介取得が仕組み化できている

営業

- ✓ 新築戸建未完成物件が売れる仕組みをもっている
- ✓ オンライン面談に対応でき、成約まで結びつける仕組みをもっている

負け沈む会社の特徴

集客

- ✓ 反響が獲得できる自社WEBサイトがない
- ✓ クラウドを使った面談管理ができていない

商品づくり

- ✓ 仲介手数料以外の粗利獲得手段がない
- ✓ WEB媒体を使った媒介取得ができていないため、両手比率が小さい(安定しない)

営業

- ✓ 未完成物件の販売が苦手(完成物件でなければ売れないと思ってしまう)
- ✓ オンライン面談に対応する仕組みを持っていない

パソコンからのお申し込み

ZitzGen コロナ禍経営戦略

検索 (Search)

検索エンジンで検索

スマートフォンからのお申し込み



QRコード
読み取り

FAXでのお申し込み



申込シートに
必要事項記入し、
03-6740-2359
へ送信

コロナ禍で勝ち組になるための講座紹介

コロナ禍でも業績を伸ばしている会社の集客・商品づくり・営業を知り、勝ち組になれ!!

第1講座 13:00～13:40

時流解説講座

コロナはどう不動産業界を崩壊させるか

Pick up

- ✓ なぜコロナで**買い客反響が増加**しているのか
- ✓ コロナ**大不況**はいつから**本格到来**するか
- ✓ 現在の好調は**市場の先食い**という**事実**
- ✓ コロナで**住宅ニーズ**がどう**変わった**か

第2講座 13:40～14:20

デジタルトランスフォーメーション講座

コロナで一気に進んだデジタル化
デジタル対応しなければ負け沈む

Pick up

- ✓ 反響獲得・アポ取得・面談・物件案内・契約
手続き **各パートのデジタル化ポイント解説**
- ✓ **マーケティングオートメーションツール活用**で
過去客の掘り起こし方法
- ✓ **ZOOM面談**に**対応**し、アポ数アップする方法

第3講座 14:20～15:00

コロナ禍対応集客講座

コロナ禍になり、集客方法が大きく
変わっている。コロナ集客とは。

Pick up

- ✓ **脱ポータルサイト依存**の具体的な集客戦略とは
- ✓ **月間40件の反響獲得**(反響単価1万円)ができてい
る**自社サイト事例のポイント解説**
- ✓ 反響数が増える**バーチャルステージング活用**

第4講座 15:00～15:40

顧客ニーズと営業の仕組み化講座

コロナ禍におけるリモートワークで
顧客ニーズは激変。対応を急げ。

Pick up

- ✓ **未完成物件を販売**する営業ストーリー
- ✓ **リモートワーク**を想定した営業トーク展開
- ✓ **ZOOM面談の進め方**と押さえておくポイント
- ✓ **動画ツールを活用**した契約率向上事例紹介

第5講座 15:40～16:20

平均粗利単価を伸ばす商品拡充講座

仲介手数料収入だけではギリ貧乏化必至。
平均粗利単価を1.5倍にする手法とは。

Pick up

- ✓ **スーモカウンターが急拡大中**。不動産会社が
学ぶべき**ビジネスモデルの解説**
- ✓ **新築へのオプション工事付加**での粗利拡大手法
- ✓ **中古物件へのリフォーム付加**での粗利拡大手法

第6講座 16:20～17:00

コロナ禍アクションプラン講座

コロナ禍で「負け組」にならないために
取り組むべきたった3つのこと

Pick up

- ✓ **デジタル対応できない会社**が**淘汰**される理由
- ✓ 社員の能力に依存せずに成果をあげる**仕組みの
作り方**とは
- ✓ コロナ禍で勝ち組になるために**今から取り組む
べき3つのアクション**

当日のスピーカー紹介



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.
代表取締役

吉本 大起

2012年、株式会社船井総合研究所入社。同社では不動産・通信業界のコンサルティングに従事。不動産・通信業界での業績アップ実績が認められ、同社史上最速で昇格を重ねた後、株式会社ジツゲンマックス大企業戦略コンサルティングチームに転籍。
2019年、株式会社ZitzGenを創業し、現職。



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.
シニアコンサルタント

長澤 輝

大学卒業後、国内独立系コンサルティングファームに入社。同社では住宅不動産業界の経営コンサルタントとして当時史上最速で管理職に昇格。
2018年、M&Aコンサルティングファームに転籍。
2020年、株式会社ZitzGenに参画し、現職。



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.
シニアアソシエイト

根本 俊明

大学卒業後、MBA(経営学修士)修了。2012年、株式会社船井総合研究所入社。同社では不動産会社・司法書士事務所のWebマーケティングを専門にコンサルティングを実施。2019年、Webマーケティング領域における責任者としてZitzGenに参画。

株式会社ZitzGen(ジツゲン)のご紹介



株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「中小企業専門」「業種特化型」「戦略コンサルティング」会社です。中小企業専門コンサルティング会社の多くは「ビジネスモデルパッケージ」「ツールや手段特化」で、経営課題の本質に向き合っていないと感じています。我々は「夢の実現まで伴走する」スタイルで、クライアントの「Z」(夢・究極・ゴール)の実現を、本質的な経営課題に向き合いながらオーダーメイドで支援します。



会社名	株式会社ZitzGen (ジツゲン)
URL	https://zitzgen.com/
設立	2019年1月11日
取引金融機関	三菱UFJ銀行 / 千葉銀行
事業内容	経営コンサルティング業

【参加申込書】不動産会社向けコロナ禍経営戦略セミナー2021年4月

お申込み方法

パソコンから	スマートフォンから	FAXから	メールから
URL https://zitzgen.com/consulting/seminar/re/202104 検索 「ZitzGen コロナ禍経営戦略」	 左のQRコードから専用ページにアクセス	FAX 03-6740-2359 本紙に必要事項をご記入の上、FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要事項をご記入の上、写真を撮って、メールに添付して送信

開催要項

日時・準備	各回日時（内容は全回とも同じです）			開催時間 13:00 ～ 17:00 ログイン開始 12:30～	必要準備 本セミナーはWEB会議システム「ZOOM」を使用いたします。 ① PCまたはタブレット端末 ② イヤホン ③ ZOOMアプリダウンロード ④ 静かなお部屋での聴講 上記のご準備が必要となります。お申し込み後、別途お知らせいたします。
	第1回	第2回			
	2021年4月8日(木) お申込期限：4月6日(火)	2021年4月9日(金) お申込期限：4月7日(水)			
	第3回	第4回			
	2021年4月12日(月) お申込期限：4月9日(金)	2021年4月13日(火) お申込期限：4月9日(金)			

最少催行人数に満たない場合など、諸事情により中止する場合がございます。また、セミナーの対象者として不適と判断された場合など、受講いただけない場合がございます。予めご了承ください。

謝恩価格 受講料	税抜9,800円/1名様 (税込10,780円)	■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。 ■受講料は、お申込み後すぐにお振込みください。 ■ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。 ■開催日 1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。
---------------------------	---	---

お振込先	お申込み後、1週間以内に下記口座にお振込みください 三菱UFJ銀行(0005) 葛西支店(614) 普通0391928 【口座名義】 カブシキガイジツゲン お振込み手数料はお客様のご負担となります。予めご了承ください。
-------------	---

お問合せ	 ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)	内容に関するお問い合わせ お申込みに関するお問い合わせ	長澤(ナガサワ)
-------------	---	---	-----------------

ご参加セミナー		不動産会社向け コロナ禍経営戦略セミナー	
ご参加希望回		☐ 第1回(4/8) ☐ 第2回(4/9) ☐ 第3回(4/12) ☐ 第4回(4/13) ※内容は全回とも同じです	
フリガナ		フリガナ	
会社名		代表者名	
所在地	〒 -	フリガナ	
TEL		ご連絡担当者	
FAX		E-mail	@
		HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ

あなたのお悩みを教えてください！(セミナー内容に反映されます)

不動産会社の経営ノウハウが
無料で手に入るノウハウサイトが

朗報!!

OPEN!

コンサルティング会社が**数百万円で提供して**
いた不動産売買会社の経営ノウハウを無料で

株式会社ZitzGenは「不動産売買会社の悩みをなくしたい」という想いから、
「時流」「集客」「商品づくり」「営業手法」「評価報酬制度」「採用手法」
などのあらゆる経営ノウハウを動画・コラム・PDF資料・音声教材で得られ
る業界初のサービスサイトをオープンしました。

得られるノウハウ

不動産売買会社の

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 経営戦略 | 売り客販売手法
(ツール・トーク) |
| 買い客集客手法
(効果的な広告手法) | 採用戦略
(新卒・中途) |
| 買い客販売手法
(ツール・トーク) | 評価報酬制度 |
| 売り客集客手法
(効果的な広告手法) | などなど |

無料で得られるモノ

- | | |
|----|----------|
| 📄 | ノウハウコラム |
| 🎥 | ノウハウ動画教材 |
| ⬇️ | PDF教材 |
| 🎧 | 音声教材 |



今すぐアクセスして
無敵の無料ノウハウ
を手に入れよう!

