

千葉県企業限定

参加
料金
たったの
1,980円 (税別)

小さな不動産売買会社が**コロナ禍で勝ち残り、**
高収益化するビジネスモデルを教えます

千葉県で不動産売買会社を経営する
不動産売買事業の業績を上げたい

経営者・経営幹部の方へ

営業1人月間粗利250万円不動産売買仲介ビジネスモデル

儲かる不動産ショップ

集客・営業・平均粗利単価upモデル解説セミナー

営業マン1名でも

年間粗利**3,000万円**

千葉県でも
実証済み

営業マン2名で

年間粗利**6,000万円**

異業種参入でも
実証済みモデル

営業マン4名で

年間粗利**1億円超え**

お話すること

- ✓ 2021年、コロナショックによる大不況が到来する
- ✓ コロナ大不況で千葉県の不動産契約件数・成約単価はどこまで落ちるのか
- ✓ 千葉県の保険代理店が不動産売買に異業種参入し、たった1年で月間粗利600万円(営業2名)に。どんなやり方をしているのか、徹底解説
- ✓ 販促費30万円で20件の反響獲得(反響単価1.5万円)。その具体的な手法とは
- ✓ 月間平均20件の反響で平均4.2件の成約。月間粗利487万円達成した会社の営業手法
- ✓ 専任媒介1件あたり平均6万円で受託する会社の媒介取得活動を解説

開催日時

千葉
会場

2020年
10月22日(木)

船橋
会場

2020年
10月23日(金)

参加者限定特典

あなたの会社はどこまでいける？
何をして伸ばしていく？

戦略立案会議(無料)

※新型コロナウイルス感染予防として、十分な距離の確保・マスク着用・消毒・換気をしています

主
催



夢の実現まで伴走する

ZitzGen

不動産売買仲介会社向け 千葉県における高収益型ビジネスモデル解説セミナー

TEL: 03-6663-9906 (平日9:00~18:00) FAX: 03-6740-2359

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 担当: 長澤(ナガサワ)

千葉県で儲かる不動産会社になるためのセミナー

講座

お伝えする内容

時流解説 講座

2021年千葉県はコロナショックの影響をどこまで受けるのか

- 内容(一部) 2008年のリーマンショックで千葉県の不動産市場はどうなったか
- 内容(一部) 2021年のコロナ不況で千葉県における成約件数・単価の予測
- 内容(一部) コロナショックで変わった千葉県における住宅ニーズ(4LDK志向etc)

事例解説 講座

異業種参入から1年で営業2名で月間粗利600万円事例解説

- 内容(一部) 保険代理店が不動産売買仲介に参入した経緯と会社の紹介
- 内容(一部) Web集客だけで反響数30件/月(販促費45万円)事例の解説
- 内容(一部) 反響5件につき1件成約。珠玉のトークスクリプト公開

モデル解説 講座

ジツゲン流 儲かる不動産ショップモデルの解説

- 内容(一部) 【導入3か月】集客改革で反響単価2万円以下になる
- 内容(一部) 【導入6か月】営業改革で面談率50%・契約率40%になる
- 内容(一部) 【導入1年】商品付加(オプション工事等)で平均単価+45万円になる

まとめ 講座

セミナー内容をすぐに実践して成果を出す方法

- 内容(一部) 伸びる会社と伸びない会社。それぞれの特徴は何か
- 内容(一部) 儲かる不動産ショップモデル導入プロセスの解説
- 内容(一部) 明日から具体的に何をすべきか、アクションプランの提案

WEBからのお申込みはこちら

パソコンからのお申込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が
得られる!!

URL

zitzgen.com/consulting/seminar/re/202010cb

検索

ZitzGen セミナー 千葉

検索

スマートフォンからのお申込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が
得られる!!

URL

zitzgen.com/consulting/seminar/re/202010cb

検索

ZitzGen セミナー 千葉

検索

QRコード

左のQRコードから特設Webへ

コロナショックで大不況到来!! 営業1名あたり月間粗利250万円 到達の売買仲介モデル

千葉県
企業での

成功事例を徹底解説 高収益
モデルでライバル企業に差をつける!!

主催者からのご挨拶

2021年、コロナショックを契機とした大不況が訪れることはほぼ間違いありません。
2020年10月現在、Webポータルサイトからの反響数は例年以上の反響となっております。
しかし、それを手放しに喜んではいけません。なぜなら、その反響は「市場の先食い」にほかならず、本来1~2年後に購入予定だったお客さまが購入に走っているだけなのです。千葉県においても、コロナ不況到来による契約件数・成約単価の下落が確実に生じます。リーマンショックでは、30%の市場縮小がありました。今から高収益化しなければ、生き残ることはできません。今回は弊社が提唱する「儲かる不動産ショップモデル」を解説し、厳しい時代を生き残るための戦略を提供します。千葉県においても実証済みのモデルでその成果をお約束します。ぜひ、このチャンスをつかんでください。

株式会社ZitzGen 不動産売買コンサルティングチーム 長澤 輝

当日解説する4つの事例を紹介!!

事例01 コスパ最高の集客モデル

- 1 at home/SUUMO等ポータルサイトを攻略し反響単価1.5万円を実現する具体的な手法
- 2 自社集客サイトを作成し、運用からたった3か月で反響単価1万円以下を実現したWebサイトの紹介

事例02 未経験でも稼ぐ営業モデル

- 1 WEB反響に対する有効なアポ取りトークで面談アポ取得率50%を実現した仕組み
- 2 たった1つの接客ツールを導入しただけで契約率40%にまで引き上げた仕組み

事例03 平均単価+40万円の商品モデル

- 1 新築仲介と一緒にオプション工事を提案し、平均粗利単価が20万円向上した商品パッケージ
- 2 中古物件仲介と一緒にリフォームを提案し、平均粗利単価が20万円向上した商品パッケージ

事例04 安定受任する媒介取得モデル

- 1 一括査定ポータルサイトを徹底攻略し、受任コスト6万円を実現した具体的な手法
- 2 たった1つの接客ツールを導入しただけで専任媒介契約率50%を実現した仕組み

講師



株式会社ZitzGen
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職。
2020年、株式会社ZitzGenに参画し、現職。



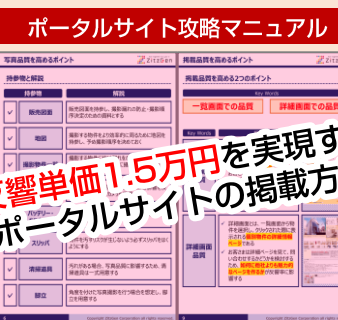
株式会社ZitzGen
Webマーケティング領域責任者 根本 俊明

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。

セミナー当日
実物公開!!

最短最速(即実践可能になる)で儲かる不動産会社になるための
珠玉のノウハウを詰め込んだツール(一部)

集客ツール

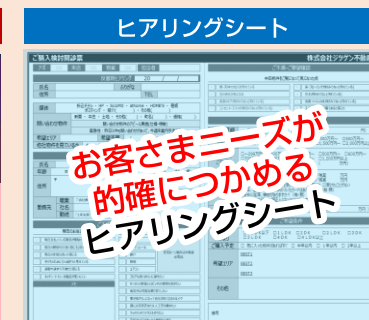


反響単価1.5万円を実現するポータルサイトの掲載方法

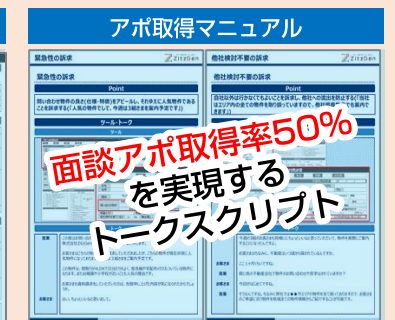


反響単価1万円以下を実現する自社集客サイト

営業ツール

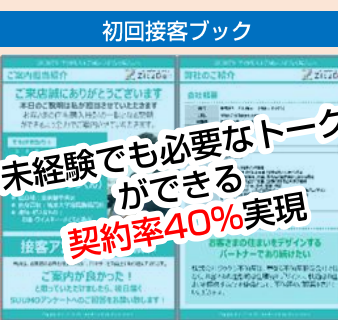


お客さまニーズが的確につかめるヒアリングシート

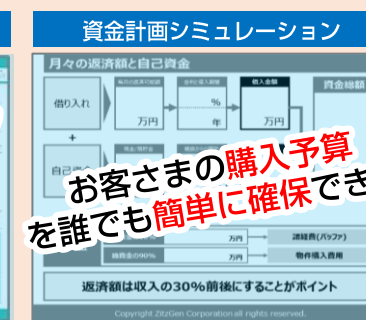


面談アポ取得率50%を実現するトークスクリプト

営業ツール



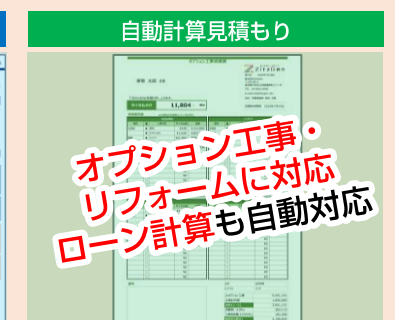
未経験でも必要なトークができる 契約率40%実現



お客さまの購入予算を誰でも簡単に確保できる



契約率が上がる物件案内手法解説



オプション工事・リフォームに対応ローン計算も自動対応

商品開発ツール

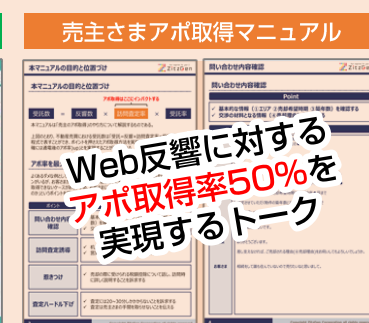


未経験の営業でもオプション工事提案で粗利+20万円



未経験の営業でもリフォーム提案で粗利+20万円

媒介取得ツール



Web反響に対するアポ取得率50%を実現するトーク



媒介取得契約率30%を実現する媒介取得提案ブック

株式会社
ZitzGen
について



株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「中小企業専門」の「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え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。

【参加申込書】(千葉県限定)不動産売買事業者向けセミナー2020年10月版

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 zitzgen.com/consulting/seminar/re/202010cb 検索 「ZitzGen セミナー 千葉」	 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

	千葉会場	船橋会場	開催時間
日時・会場	2020年10月22日(木) CHIBA CONFERENCE CENTER セミナールームA 〒297-0011 千葉県千葉市中央区弁天1丁目2-8 四谷学院ビル 4F	2020年10月23日(金) katanaオフィス船橋5F 〒273-0011 千葉県船橋市湊町2丁目12-24 船橋湊町日本橋ビル 5F	13:00 ~ 17:00 (受付12:45~)
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合があります。その場合、お申込みいただいた電話番号への電話・メールにてご連絡いたします。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。なお、中止の際、交通費等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。			

超謝恩価格 受講料	税抜1,980円/1名様 (税込2,178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】 カブシキガイシャジツゲン お振込み手数料はお客さま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		不動産売買仲介会社向け 千葉県における高収益型ビジネスモデル解説セミナー	
ご参加希望会場		☐ 【千葉会場】2020年10月22日(木) ☐ 【船橋会場】2020年10月23日(金)	
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!

