

3~30名の不動産売買仲介事業者 経営者・経営幹部限定

※会社役員の方でなければお申込みいただけません。

実証
済み

不動産売買事業者のための
儲かるビジネスモデル

脱ポータル・脱ビルダー依存で儲かる会社になれ！

1店舗5名で年間粗利1.6億円稼ぐ

儲かるビジネスモデル公開オンラインセミナー

公開する事例
(一部)

CASE
01

ポータルサイトを使用せず、
月間反響数80件獲得

CASE
02

仕入・預かり手法の工夫で、
月間11件/平均の専任媒介契約を受託

↓ 各会場30名限定です。人気セミナーのため、お早めにお申込みください。 ↓ (※2021年9月6日現在)

開催日時

※全てオンライン実施

通常価格44,000円(税込)

コロナ禍応援価格として特別に

9,800円(税別)
10,780円(税込)

第1回

2021年
満席のためお申込み
いただけません。
10月11日(月)
13:00~17:00

満席御礼

第2回

2021年
満席のためお申込み
いただけません。
10月14日(木)
13:00~17:00

満席御礼

第3回

2021年
満席のためお申込み
いただけません。
10月15日(金)
13:00~17:00

満席御礼

第4回

2021年
10月11日(月)
13:00~17:00

空席あり

第5回

2021年
10月14日(木)
13:00~17:00

空席あり

第6回

2021年
10月15日(金)
13:00~17:00

空席あり

主催

Run together for your Z
ZitzGen

(平日9:00~18:00)

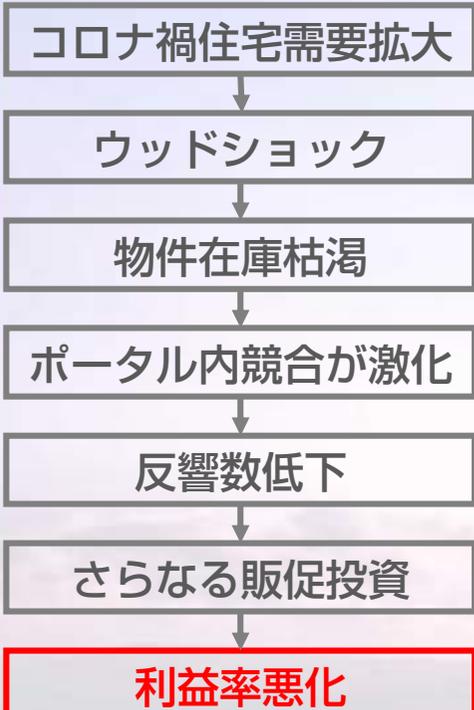
TEL: 03-6663-9906
FAX: 03-6740-2359

不動産会社向け 1店舗5名年間粗利1.6億円モデル公開セミナー

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

各回30名限定 脱ポータル・脱ビルダー依存の儲かるビジネスモデル解説

今起きていること



よくある会社とあるべき姿

| | よくある会社 | あるべき姿 |
|----|--|---|
| 集客 | ✓反響獲得のほとんどがSUUMO/at home/HOME'S等のポータルサイトに頼っている | ✓自社WEB販促媒体を持ち、WEBマーケティングをして、反響を獲得できている(3,000~10,000円の反響単価で獲得している) |
| 商品 | ✓ビルダー物件を中心に販売している(物件在庫状況によって、反響数が大きく変動する) | ✓自社で仕入・預かった物件を中心に販売しているため、ポータルサイトでの競争がほとんどないうえ、両手比率が上がり、利益率が高い(預かり物件中心のため、反響率が高くなり、反響単価が安い) |

脱ポータル/脱ビルダー依存モデルでこの苦境を乗り越えろ！

パソコンからのお申し込み

ZitzGen 不動産 儲かるモデル

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

時流適応の儲かるビジネスモデルを4時間ミッチリお伝えします

モデル事例 福島県郡山市(人口33万人)・営業5名の売買仲介会社

数値モデル

| | Before | モデル導入後 | |
|-------------|--------|---------|---|
| 粗利 | 504万円 | 1,344万円 | 人数増えずに 粗利が 2.6倍 |
| 反響数 | 40件 | 40件 | |
| 面談率 | 40% | 60% | |
| 契約率 | 35% | 35% | |
| 平均粗利単価 | 90万円 | 160万円 | |
| コスト | 310万円 | 820万円 | 営業利益 2.7倍 平均粗利単価 1.7倍 |
| 販促費(買い) | 120万円 | 80万円 | |
| 販促費(売り) | 0円 | 180万円 | |
| 人件費 | 180万円 | 500万円 | |
| その他 | 10万円 | 60万円 | |
| 営業利益 | 194万円 | 524万円 | |

人員体制

| Before | モデル導入後 |
|---|--|
|  |  |
| 全員買い営業担当 | 売り営業3名 買い営業2名 |

仕入体制を大きく強化し、他社競合が少ない物件を仲介する体制に！両手比率も大きく向上。

Point 1 自社サイトから直接集客

地域特化型の不動産検索ポータルサイトを自社制作し、そのマーケティングを外注することで、反響数の半数以上を自社サイトからの獲得を実現。そのサイトでの反響獲得単価は平均7,000円程度。実物サイトは当日公開。

Point 2 仕入専任者を3人設置

「他社と競合しない物件の獲得」と「両手手数料比率の向上」を目的として、仕入専任者を3人体制に。売主へのアポイントメントの取得は外注し、営業手法は「アプローチブック(紙芝居型営業ツール)」と「トークスクリプト」の整備で営業品質が大きく向上。そのツールとトークは当日公開。

Point 3 商品ラインナップを拡充

仲介手数料獲得だけでなく、「中古住宅へのリフォーム工事提案」や「新築物件へのオプション工事付加」を自社商品化。商品カタログを作成し、専用の「アプローチブック(紙芝居型営業ツール)」と「トークスクリプト」の整備で未経験者でも契約ができるような体制を構築。そのツールとトークは当日公開。

Point 4 工務店との協業

工務店から顧客紹介手数料を受領できるようにすべく、15社との業務提携を実施。お客様への「ニーズヒアリング」「各工務店の特徴」を紹介し、平均粗利単価向上を実現。もちろん、そのツールとトークスクリプトは当日公開。

出張セミナー・研修 受付中！



「日程が合わなかった」「自社社員向けにお願いしたい」などのご要望に応え、出張セミナー・研修もお受けしております。(時間・料金等は別途お見積りいたします。)

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。

論より証拠。高い精度の業績拡大コンサルティングを提供しています。

弊社のコンサルティング成功率は90%以上を誇ります。(※2020年度顧問契約継続率92%)

それは、「業績アップノウハウを提案して終わり」というノウハウ提供だけのコンサルティングを嫌い、「各クライアントに合った戦略」「事例に基づいた精度の高いノウハウ」「誰が・いつ・どのようにを詰めた実行管理」に徹底的に拘ったコンサルティングとして、クライアント企業の一員となって経営課題の向上を本気で支援しているからです。その結果、**多くの不動産会社の業績拡大を実現**してきました。

本セミナーでは、以下の**お客さまがどのように業績拡大を実現したか、事例と具体的な手法をお伝え**します。

株式会社高橋不動産さま



弊社HPにて視聴可能です

所在地 北海道札幌市 社員数 3名

契約サービス 月次コンサルティング

戴いた声

初月から結果が出ています。具体的には、アドバイス頂いたやり方に変えただけでお客様に会える確率が飛躍的に上がり、契約数が倍に上がりました。

株式会社グッドトゥモローさま



弊社HPにて視聴可能です

所在地 広島県広島市 社員数 10名

契約サービス 月次コンサルティング

戴いた声

非常に業界に精通していらっしゃる、業務の細かいところも良くご存知です。具体的に仕組みにプレイクダウンして頂けると、これが目に見えて改善していくことが分かる日々なのでその辺がいいなと思っております。

建都住宅販売株式会社さま



弊社HPにて視聴可能です

所在地 京都府京都市 社員数 60名

契約サービス 月次コンサルティング

戴いた声

担当コンサルタントが仲介の現場をよく知っており、すぐ満足しています。進んでいなかったデジタル化や数字に意識を置いた改善ができるようになったことです。預かり物件が増えたりなど目に見える形になってます。

株式会社ハッピープランニングさま



弊社HPにて視聴可能です

所在地 新潟県新潟市 社員数 3名

契約サービス 月次コンサルティング

戴いた声

弊社は、別業態から不動産業に参入しました。コンサルティングの成果は出ています。売上はもちろん上がっているのですが、一番の課題であった集客が、予測値どおりだったのが驚きです。

株式会社伸和商事さま



弊社HPにて視聴可能です

所在地 青森県十和田市 社員数 27名

契約サービス 月次コンサルティング

戴いた声

お陰様で集客も増えており、チラシの反響も多く、今はとても忙しております。評価報酬制度や組織設計など経営全体の相談も乗ってもらうことができ、私自身とても助かっています。

住まい工房やまぎし株式会社さま



弊社HPにて視聴可能です

所在地 福島県福島市 社員数 3名

契約サービス 月次コンサルティング

戴いた声

すぐ良いです。担当者が不動産業界に精通しており、経営者感覚をもって支援してくれます。結果もすぐに出たので、更なる飛躍に向けて、一緒に仕組みをブラッシュアップしています。

【参加申込書】(オンライン)1店舗5名1.6億円モデル公開セミナー

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/seminar/1259/ 検索 「ZitzGen 不動産 儲かるモデル」 |  左のQRコードから専用ページにアクセス | FAX 03-6740-2359 本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信 | mail info@zitzgen.com 本紙に必要な事項をご記入の上、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 |
|-------|--|---|---|---|
| | 第4回 2021年10月11日(月) お申込期限: 10月8日(金) | 第5回 2021年10月14日(木) お申込期限: 10月12日(火) | | |
| | 第6回 2021年10月15日(金) お申込期限: 10月13日(水) | | | |
| | <small>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。</small> | | | 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。 |

| | | |
|-----------------------------|--|---|
| 応援セミナー 受講料 | 通常価格44,000円/1名様(税込) 9,800円(税別) ※経営者・経営幹部(役員)に限ります 10,780円(税込) | <small>■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(10,780円(税込))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。</small> |
|-----------------------------|--|---|

| | |
|-------------|---|
| 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】 カギシカイヤジツゲン <small>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。</small> |
|-------------|---|

| | | | | | |
|----------------|---|--|--------------|-------------------|----------------|
| お問合せ |  ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00) | <table border="1"> <tr> <td>内容に関するお問い合わせ</td> <td rowspan="2">➔ 長澤(ナガサワ)</td> </tr> <tr> <td>お申込みに関するお問い合わせ</td> </tr> </table> | 内容に関するお問い合わせ | ➔ 長澤(ナガサワ) | お申込みに関するお問い合わせ |
| 内容に関するお問い合わせ | ➔ 長澤(ナガサワ) | | | | |
| お申込みに関するお問い合わせ | | | | | |

| | |
|----------------|--|
| ご参加セミナー | (オンライン)1店舗5名1.6億円モデル公開セミナー |
| ご参加希望回 | <input type="checkbox"/> 第4回(10/11) <input type="checkbox"/> 第5回(10/14) <input type="checkbox"/> 第6回(10/15) ※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 ご連絡担当者 | |
| TEL | | E-mail | @ |
| FAX | | 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)