

手書き帳票とFAX大好きなアナログな営業3名の小さな不動産会社が
6カ月間デジタル化に取り組んでみたら、増員なしで

Before	
年間粗利	3,103万円
営業利益	115万円
粗利生産性	1,034万円/人

生産性が**3倍**になった話

年間粗利が 9,374万円
営業利益が 2,972万円
粗利生産性が 3,124万円

302%up

2,584%up

302%up

デジタル活用で生産性が上がり、儲かるようになった小さな不動産売買仲介会社の事例解説

小さな不動産会社のデジタル化戦略セミナー

第1回 2021年 7月8日(木) 13:00 ~ 17:00

第2回 2021年 7月9日(金) 13:00 ~ 17:00

第3回 2021年 7月12日(月) 13:00 ~ 17:00

第4回 2021年 7月13日(火) 13:00 ~ 17:00

対象 2~50名の不動産会社
経営者・経営幹部 限定

応援
セミナー

通常価格40,000円のところ
無料で参加可能

※経営者・経営幹部(役員)しかで参加いただけません
※キャンセルの場合はキャンセル料が発生します

※全回とも同じ内容ですので、いずれか1日程にお申し込みください

主催



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

小さな不動産会社のデジタル化戦略セミナー

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

小さな不動産会社のデジタル化戦略セミナー

通常受講料
40,000円/人を
無料

なぜデジタル化が必要か



住宅購入検討世代の95%以上がスマホを保有し、情報収集している

スマホ対応で他社より優位な販促が必要

コロナ禍で人と会いたくない、人と会うのが面倒になっている

WEB面談対応で他社との差別化が必要

ポータルサイトでの重複物件が急増している

脱ポータルサイトのWEB販促が必要

セミナー当日ご紹介する「ほんとにあった業績アップ話」

デジタル**集客**の業績アップ事例



- ✓ ポータルサイトに月100万円使って、反響が20件前後...
- ✓ 他社と重複する物件掲載で反響がどんどん悪化している...

▶ ポータル依存では収益性が悪化する...

Before

ポータルサイト
反響単価
58,920円

自社サイト
からの
反響ゼロ

一括査定サイト
からの
受託単価
65万円



少しの
やり方改善で

買い客 売り客

After

掲載方法改善
だけで、
反響単価
19,320円

自社サイトから
毎月40件反響
しかも
反響単価
3,434円

一括査定サイトの
活用方法改善
だけで、
受託単価
58,230円

集客up

デジタル**営業**の業績アップ事例



- ✓ 反響の質が悪くて、会えるのが30%程度...
- ✓ 会ったお客さまの中でも30%程度しか成約しない...

▶ WEB・SPEED対応しなければ負ける

Before

営業による
架電で、
反響アポ率
32%

営業マンの
口頭営業で
契約率31%
平均粗利81万円

一括査定サイト
からの
受託率29%



WEB&SPEED
にこだわって

買い客 売り客

After

WEBクラウド
活用×
アポ外注で、
反響アポ率
55%

iPadツール活用
しただけで、
契約率42%
粗利116万円

売主向け
iPadツール導入
で、
受託率
64%

契約up

受講者特典あり!!

当日アンケート回答で



100ページ以上にわたるデジタル化マニュアルプレゼント
(当日テキストとして使用します)

落とし込みサービス



2回にわたる会議で、本セミナー講師が本格的な業績アップ戦略を無料で提案いたします。
(先着50社限定となります)

1回目 課題ヒアリング・数値確認

2回目 業績アップ戦略のご提案

パソコンからのお申し込み

ZitzGen 不動産 デジタル化戦略

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

小さな不動産会社のデジタル化戦略セミナー

小さな不動産会社がすぐに実践でき、すぐに効果を実感できるデジタル化手法をお教えます

第1講座 (13:00-13:40)

時流解説講座

テーマ

日本経済の動向とコロナ・建材不足の不動産業界への影響

講座内容抜粋

- ✓ 世界的な住宅バブルが到来。そのバブルは2021年秋ごろに弾ける予測。その理由とは??
- ✓ ウッドショック(木材不足)で住宅価格高騰中。供給が元に戻るタイミングはいつか??
- ✓ 不動産会社にとって必須のデジタル化とは何か??

第2講座 (13:40-14:20)

買い客集客講座

テーマ

脱ポータルサイトをしなければ、販促コストは上がり続ける

講座内容抜粋

- ✓ ポータルサイトの物件重複が深刻化。この半年間で約2倍の重複が発生し、反響激減。
- ✓ 自社WEBサイト立ち上げて、初月から反響40件獲得。他社と差別化するWEB媒体事例公開。
- ✓ SNS活用世代対応のSNS販促のポイントと事例。

第3講座 (14:20-15:00)

売り客集客講座

テーマ

専任媒介契約を1人で月間7件獲得するWEB販促事例とそのやり方

講座内容抜粋

- ✓ 完成物件在庫枯渇時代に突入。激化する一括査定ポータルサイト上の競合対策と攻略法。
- ✓ 1件あたり5万円台で専任媒介契約を受託する具体的な手法と業務フロー。
- ✓ 各査定ポータルサイトの特徴と効果の比較。

第4講座 (15:00-15:40)

買い客営業講座

テーマ

面談率50%/契約率40%/単価115万円の営業フローとデジタルツール

講座内容抜粋

- ✓ 稼働管理ツールの導入とアポイント業務外注で、面談率が飛躍的に向上した事例と業務フロー解説
- ✓ 入社4か月目の未経験営業社員が3件の契約を獲得したiPadツールの実物紹介
- ✓ 未完成物件の売り方と具体的なトークフロー

第5講座 (15:40-16:20)

売り客営業講座

テーマ

専任媒介受託率64%を実現する競合対策トークとiPadツールとは

講座内容抜粋

- ✓ 「査定価格を知りたいだけ」と言われても、会えるアポイントメントトークを公開
- ✓ 高預かりしない適正・安価価格で預かれる売主アプローチ手法とiPadツールの実物紹介
- ✓ 段階的に値下げができる媒介業務報告書とは

第6講座 (16:20-17:00)

総括講座

テーマ

明日から成果を出すためのアクションプランの解説

講座内容抜粋

- ✓ デジタル化をして生産性を上げるために、何から、どの順番で取り組んでいくべきか
- ✓ デジタル化で生産性が悪くなった会社の特徴と絶対にやってはいけないこと
- ✓ with/Afterコロナを泳ぎ切る経営戦略とは

当日のスピーカー紹介



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.
代表取締役 社長執行役員

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、株式会社シグマ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.
チーフコンサルタント

松本 龍樹

大学卒業後、総合系コンサルティングファームに入社し、通信・不動産インダストリーのコンサルティングに従事。同社退職後、自らコンサルティング事務所を立ち上げ、中小企業の財務・組織改革を支援。2021年、株式会社ZitzGenに参画し、不動産領域におけるコンサルティングのリードをしている。



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(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)
資本金	20,000,000円
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

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よ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

すごく良いです。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。

業界初

他社コンサルティング会社が 数百万円で販売しているノウハウを

無料公開!



動画講座



資料教材



音声教材

パソコンでも



スマホでも



不動産売買経営攻略.com とは??

不動産売買仲介会社の経営ノウハウを公開する無料情報サイトです

業績拡大するうえで、業績拡大を実現するための有効なノウハウが必要です。しかし、残念なことに「**ノウハウがない**」というだけで、**業績が低迷している会社**が日本中に存在しています。しかしながら、「**ノウハウを手に入れよう!**」と思っても、**コンサルティング会社に大金を支払わなければそのノウハウが得られませんでした。**そこで、「**業績拡大ノウハウに困る全ての不動産会社を救いたい**」という想いで、全国の成功事例を惜しげもなく無料で公開することにしました。このサイトと出会ったからには、**ノウハウ獲得に大金を払うのは二度とやめてください!**



ご紹介しているノウハウ(一部)

1. 人が辞めない不動産会社の作り方
2. 物件集合時の成約率を上げる方法
3. 未完成物件の販売方法
4. 売却案件を獲得するための業者開拓方法
5. 新築仲介+太陽光提案で粗利をプラス40万円上げる方法
6. 立ち上げて2年で年間粗利0円から粗利5000万円を達成した方法
7. なぜコンサルに依頼しても業績が伸びないか
8. 【中古】中古物件の平均粗利単価80万円が130万円に上がった提案方法
9. 【業界動向】これからの不況・日本で勝ち残る不動産会社とは
10. 【土地】平均粗利単価をプラス75万円上げる提案方法
11. 平均粗利単価をプラス100万円上げる提案方法
12. 買い時を伝えない営業は売れない
13. 訪問査定から70%受託する方法
14. 【営業攻略】契約率30%の物件案内術
15. 集客数を最大化させる不動産自社ポータルサイトの作り方
16. 契約が取れるヒアリングシート
17. ヒアリングができない営業は契約が取れない
18. 一括査定ポータルサイトから訪問査定数を最大化する方法とは
19. 不動産営業が面談率を高めるために意識する2つの数字
20. 不動産会社がポータルサイトで集客を成功させるためのべき3つのこと
21. 不動産ポータルサイトで反響単価1.5万円を実現

and more...

【参加申込書】小さな不動産会社のデジタル化戦略セミナー

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/1007/ 検索 「ZitzGen 不動産 デジタル化戦略」	 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 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 2021年7月8日(木) お申込期限: 7月6日(火)	第2回 2021年7月9日(金) お申込期限: 7月7日(水)		
	第3回 2021年7月12日(月) お申込期限: 7月9日(金)	第4回 2021年7月13日(火) お申込期限: 7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。

応援セミナー	無料 ※経営者・経営幹部(役員)に限ります 税抜40,000円/1名様	■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。■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(40,000円)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	 夢の実現まで伴走する 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	小さな不動産会社のデジタル化戦略セミナー
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(7/8) <input type="checkbox"/> 第2回(7/9) <input type="checkbox"/> 第3回(7/12) <input type="checkbox"/> 第4回(7/13) ※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 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)