

3~50名の**不動産売買仲介事業者 経営者・経営幹部**向け

※会社役員の方でなければお申込みいただけません。

先着 **300名** 限定
完全予約制

2022年の業界動向と経営戦略を徹底解説

儲かる不動産会社

2021年 ↪ 2022年 経営戦略フォーラム

- ・ 2021年に「**儲かった不動産会社**」の経営戦略
- 2021年に業績を劇的に伸ばした不動産会社の経営戦略 -
- ・ 物件枯渇時代突入！新築物件×ポータルサイトモデルでは「**潰れる**」
- 2021年はビジネスモデル変革期。これまでのやり方では儲からない -
- ・ ビルダー新築に依存しない、不動産会社が持つべき「**高粗利商品**」
- ビルダー物件依存を脱した会社が注力する商品とは何か -
- ・ 脱ポータルサイト依存！SUUMOに依存しない「**自社メディア戦略**」
- SUUMO等のポータルサイトに頼らず、集客を伸ばしている会社の集客戦略 -
- ・ なぜ誰もやらないのか。簡単に専任媒介契約が獲得できる「**預かり戦略**」
- 預かれない会社は儲からない。儲かっている会社に取り組む預かり戦略とは -

各会場100名限定です。

↓人気セミナーにつき、お早めにお申込みください↓

全てオンライン開催

第1回	2021年12月6日(月) 13:00~17:00 (受付:12:30~)
第2回	2021年12月9日(木) 13:00~17:00 (受付:12:30~)
第3回	2021年12月10日(金) 13:00~17:00 (受付:12:30~)

※全て同じ内容になりますので、いずれかにお申込みください。

主催



(平日9:00~18:00)

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

不動産売買事業者向け 儲かる不動産会社経営戦略フォーラム2021

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

2021年に儲かった不動産会社の「ウマみ」だけを徹底解説

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)

儲からなかった会社

集客戦略

SUUMO等
ポータルサイトに依存

商品戦略

ビルダーの
新築建売に依存

営業戦略

売れる営業への依存
物件の良し悪しに依存

儲かった会社

集客戦略

自社保有のポータルサイトを
WEBマーケティング

商品戦略

専任媒介契約獲得を仕組み化
・追加工事を商品化

営業戦略

商品戦略に沿った
営業戦略を仕組み化

ポータルサイト運営会社・ビルダーだけが儲かる世界で良いのか…？

パソコンからのお申し込み

ZitzGen 経営戦略フォーラム2021

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

儲かる不動産会社の経営戦略を徹底解説

脱ポータル・脱ビルダー依存のビジネスモデルに変革し、儲かる会社になれ!!

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

- ✓ **アフターコロナは不況の世界。**日本経済の停滞は、実はコロナ前から始まっていた。
- ✓ **世界的な住宅バブルが到来し、建材不足が深刻化。建材不足はいつまで続くのか。**
- ✓ **物件在庫が枯渇。**この状況は**2~5年続く**予想。

第2講座 (13:40~14:20)

集客戦略 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

- ✓ **ポータルサイト内の競合が激増**している。この1年間で**重複掲載は2倍以上**に。
- ✓ 自社保有『**地域特化型不動産情報提供ポータル**』立ち上げ**初月で80件の反響獲得**した事例。
- ✓ **WEBマーケティングのポイント**と具体的な手法。

第3講座 (14:20~15:00)

媒介取得戦略 講座

テーマ

組織的に(体制・仕組み)
預かり物件を獲得する戦略

講座内容抜粋

- ✓ **一括査定サイトの“真の活用方法”**を知らなければ、いくら課金しても無駄になる
- ✓ 売主の**60%以上は、2社以下としか会わない**
- ✓ 預かり物件を増やすには**売主への説明内容が重要**だった。その**具体的な仕組み**とは。

第4講座 (15:00~15:40)

商品戦略 講座

テーマ

脱ビルダーをすれば、単価は下がる。
対抗策としての新商品戦略

講座内容抜粋

- ✓ 地方では単価が安い土地。その**土地仲介をドル箱化する工務店との協業戦略**と具体的な手法。
- ✓ 中古住宅への**リフォーム提案で獲得粗利は新築仲介の1.5倍**に。具体的な**商品パッケージと営業手法**とは

第5講座 (15:40~16:20)

営業戦略 講座

テーマ

未経験の新人でも**契約率35%**
・高単価契約が獲れる**営業戦略**

講座内容抜粋

- ✓ **契約率が高い営業マンが無意識**に行っている営業技術とは何か
- ✓ お客さまの**買わない理由を潰す営業ストーリー**
- ✓ **入社2週間の営業マンが戦力化**する営業ツールと具体的な使用方法

第6講座 (16:20~17:00)

総括 講座

テーマ

物件枯渇・大不況突入時代に
業績を上げ続ける会社の考え方

講座内容抜粋

- ✓ **不況時でも業績を伸ばし続ける企業**が共通して行っていること
- ✓ **社長がいなくとも業績が伸びていく**システムチック経営への変革
- ✓ **明日から実行に移すべきこと**

当日の講師紹介



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



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



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います。

建都住宅販売株式会社さま



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



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



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



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。

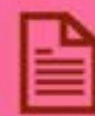
業界初

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すべき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】(オンライン)儲かる不動産会社経営戦略フォーラム2021

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/1376/ 検索 「ZitzGen 不動産 経営戦略フォーラム2021」	 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12月6日(月) お申込期限: 12月3日(金)	第2回 2021年12月9日(木) お申込期限: 12月8日(水)		
	第3回 2021年12月10日(金) お申込期限: 12月9日(木)			

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 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)	■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。
-----------------------------	--	--

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	松本(マツモト)
------	---	--------------------------------	-----------------

ご参加セミナー	(オンライン)儲かる不動産会社経営戦略フォーラム2021		
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(12/6 月) <input type="checkbox"/> 第2回(12/9 木) <input type="checkbox"/> 第3回(12/10 金) ※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 役職
	フリガナ	役職	フリガナ 役職
フリガナ	役職	フリガナ 役職	

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)