3〜100名の
不動産売買仲介
経営者・幹部
限定！

＼オンラインセミナー／

新築完成物件 在庫枯渇時代 媒介取得中心の事業戦略で 儲かる不動産会社に大変革を遂げた会社の話

新築物件がない！＝新築仲介依存では業績悪化
新築物件在庫の枯渇はまだまだ続く

媒介取得に弱い！＝先物・新築競合激化で業績悪化
SUUMO等ポータルサイトでの競合激化で販促費高騰

中古・土地仲介のみ！＝低単価化で業績悪化
中古・土地仲介の単価は比較的低い

打ち手がない！＝媒介取得+●●で業績劇的アップ
新築仲介に依存しない新しいビジネスモデルが必要不可欠

通常価格39,800円(税別)
※100名限定
経営者(役員)の参加なら
※経営者と一緒なら、
その他参加者も無料
無料

↓オンライン(ZOOM)セミナー↓

第1回	2022年7月21日(木) 13:00〜17:00（受付:12:30〜）
第2回	2022年7月22日(金) 13:00〜17:00（受付:12:30〜）

※第1,2回全て同じ内容です。いずれか一つにお申込みください。

主催
Run together for your Z
ZitzGen
(平日9:00〜18:00)
TEL: 03-6663-9906
FAX: 03-6740-2359
不動産売買仲介会社向け　媒介取得中心の事業戦略構築セミナー
株式会社ZitzGen（ジツゲン）
〒103-0015　東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORT ONE茅場町6F

物件在庫がない=新築仲介依存で最悪倒産…

今起こっているコト

世界的需要の急拡大
↓
建材の高騰
↓
新築供給の減少(=物件枯渇)
↓
ポータルサイト内での競合激化
(1物件の重複掲載数8.2件　※ZitzGen調査部調べ)
↓
販促費の高騰
↓
契約数減少・利益率悪化
↓
受託できない=業績悪化必至

	商品	集客	営業
業績悪化の会社	新築建売中心 ↓ 売主からの預かり営業が弱い	ポータル中心 ↓ 競合激化・オプション過多で販促費高騰	マッチング営業 ↓ 物件の良し悪しに依存した営業手法
業績好調の会社	預かり物件中心 ↓ 1物件10万円以下で受託できる仕組みがある	ポータルサイトで競合しない ↓ 1反響1万円以下で反響獲得	他社競合がない営業 ↓ 他社競合がない営業展開可能 (単価アップ施策あり)

パソコンからのお申し込み

ZitzGen　セミナー

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でのお申込み

申込シートに必要事項記入し、03-6740-2359へ送信

物件枯渇時代突入!! ビジネスモデルの大転換が急務!!

～媒介契約受託営業を強化し、高い利益率の会社に変革せよ～

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) 売主集客戦略 講座

テーマ 一括査定サイトへの販促投資が無駄にならない集客戦略とは

講座内容抜粋

- ✓ 一括査定サイト案件から1物件10万円以下で受託するアポ取得体制・トークとは。
- ✓ メンドクサイ空き家ポスティングを半自動化する体制構築方法と反響が取れるDMとは。
- ✓ REINSを有効活用して受託する具体的なスキーム。

第3講座 (14:20~15:00) 売主営業戦略 講座

テーマ 売主営業で競合他社を圧倒する営業戦略構築と追客の仕組みとは

講座内容抜粋

- ✓ 売主の60%以上は、2社以下としか会わない。
- ✓ 机上査定で終わらない営業ストーリーと送付すべきツールとは。
- ✓ 現場での説明内容で受託率は大きく変わる。何を伝えるべきか、どんなツールを使うのか。

第4講座 (15:00~15:40) 商品戦略 講座

テーマ 脱新築仲介をすれば、単価は下がる。対抗策としての協業戦略

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。
- ✓ 価格が安い中古物件。営業ストーリーの工夫とリフォーム会社との協業戦略で高粗利商品に変化。

第5講座 (15:40~16:20) 買い客営業戦略 講座

テーマ 新築よりも単価が安い預かり物件の単価を最大化する営業戦略とは

講座内容抜粋

- ✓ 新人でもできる、土地仲介に新築をセット販売する営業ストーリーと営業ツールとは。
- ✓ 新人でもできる、中古物件にリフォームをセット販売する営業ストーリーと営業ツールとは。
- ✓ 高契約率社員を育てるための教育の仕組み化とは。

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マ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

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、株式会社シグマクシス大企業戦略コンサルティングチームに移籍。2019年、株式会社ZitzGenを創業し、現職。

株式会社ZitzGen
代表取締役 社長執行役員
吉本 大起 Daiki Yoshimoto

明治大学卒業後、総合系コンサルティングファームに入社し、物流業界向けの業績アップコンサルティングのマネージャーとして活躍。
現在は、株式会社ZitzGenの役員を務めながら、不動産・介護・病院領域にてコンサルティングを展開している。

株式会社ZitzGen
取締役 専務執行役員
高橋 竜二 Ryuji Takahashi

株式会社ZitzGen(ジツゲン)のご紹介

Run together for your Z ZitzGen

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。

会社名	株式会社ZitzGen (ジツゲン)
資本金	50,000,000円(5,000万円)
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

【参加申込書】(オンライン) 媒介取得中心の事業戦略構築セミナー 2022年7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 https://zitzgen.com/seminar/1918/ 検索 「ZitzGen セミナー 」	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)

第1回	第2回
2022年**7月21日**(木) 13:00～17:00 オンライン	2022年**7月22日**(金) 13:00～17:00 オンライン
お申込期限：7月20日(水)	お申込期限：7月21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。

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。

受講料

通常価格39,800円/1名様(税別)
経営者（役員）の参加なら
→ **無料** ※経営者(役員)と一緒にご参加ならその他参加者も無料

■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39,800円(税別)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 → **河村(かわむら)**

ご参加セミナー	(オンライン)媒介取得中心の事業戦略構築セミナー 2022年7月版
ご参加希望回	□第1回(7/21 13:00～17:00) □第2回(7/22 13:00～17:00) ※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)

申込用紙に記載された情報は、セミナーのご案内などの営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客さまの承諾なしにほかの目的に使用することはありません。お客さまの個人情報に関する開示・訂正・追加・削除につきましては、弊社までお電話ください。