

5~100名の**不動産売買仲介事業者 経営者・経営幹部**向け

※不動産事業者の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

2023年の業界動向と経営戦略を徹底解説

# 儲かる不動産会社 2022年 ↪ 2023年 経営戦略フォーラム

- 2022年に「**儲かった不動産会社**」の経営戦略  
- 2022年に業績を劇的に伸ばした不動産会社の経営戦略 -
- 「**不動産価格高騰**」「**コロナ明け**」により「**業界不況**」に突入  
- 業界不況突入でも業績を伸ばしている不動産会社の事業戦略とは -
- 伸びている会社の特徴 → 「**媒介取得**」×「**リフォーム付加**」  
- 新築完成物件在庫減少時代に業績を伸ばす具体的な戦略・戦術・ツールとは -
- 儲かる会社の「**買い集客**」「**買い営業**」は何をしているのか  
- ポータルサイトに依存しない集客・業界トップクラスの契約率を実現する仕組みとは -
- 儲かる会社の「**売り集客**」「**売り営業**」は何をしているのか  
- 一括査定に依存しない集客・業界トップクラスの媒介取得率を実現する仕組みとは -

各回40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↓

2022年 11月21日(月)	▶	第1回 10:00~12:00	第2回 13:00~15:00	第3回 16:00~18:00
2022年 11月25日(金)	▶	第4回 10:00~12:00	第5回 13:00~15:00	第6回 16:00~18:00
2022年 12月1日(木)	▶	第7回 10:00~12:00	第8回 13:00~15:00	第9回 16:00~18:00

※全回とも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2022

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 PORTONE茅場町6F

# 2022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

媒介  
取得

一括査定サイトに依存  
できる営業に依存

## 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

リフォームパッケージの開発  
リフォーム営業の仕組み化

営業  
戦略

商品戦略に沿った  
営業戦略を仕組み化

媒介  
取得

一括査定に依存しない集客  
売主営業ツールを整備

コツコツ学ぶより、**戦略をパクって一気に業績アップ**しませんか？

パソコンからのお申し込み

ジツゲン 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

2022年儲かった不動産会社の“やり方”を知り、生き残る会社になれ!!

## 第1講座 時流解説 講座

テーマ 不動産価格の超高騰・コロナ明け機運の高まりによる業界への影響

### 講座内容抜粋

- ✓ 2022年、**不動産業界は遂に不況に突入**した。不動産需要は**どこまで落ち込み、売上に影響**するか。
- ✓ **不動産価格の高騰**、そして迫る**金利の引き上げ**。この向かい風はいつまで続くのか。
- ✓ 新築仲介に頼った戦略では**衰退必至**。その理由は

## 第2講座 買い集客戦略 講座

テーマ ポータルサイトに依存するな！安く反響が取れるWEB戦略とは

### 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 買い営業戦略 講座

テーマ 誰でもが業界トップクラスの契約率になれる仕組みを解説

### 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。誰でも再現できるツール紹介。
- ✓ 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4講座 売り集客戦略 講座

テーマ 一括査定ポータルに依存するな！安く反響が取れる販促戦略とは

### 講座内容抜粋

- ✓ 一括査定サイトに頼らず、**売り営業1名で月間5受託した空き家オーナー開拓手法**とは。
- ✓ **自社サイトを使った集客方法**の成功事例解説。
- ✓ “**濃い案件**”が多い**一括査定サイト**と、その活用方法とは。

## 第5講座 売り営業戦略 講座

テーマ 1受託3万円以下！高確率で媒介取得ができる手法を徹底解説

### 講座内容抜粋

- ✓ **売主アポ取得率50%超え**。誰でも再現可能な仕組みを紹介。
- ✓ **販促費ゼロ！過去反響追客からバンバン受託**できる仕組みとは。
- ✓ **誰でも受託できる**ようになる。その仕組みを紹介。

## 第6講座 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



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




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	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)儲かる不動産会社経営戦略フォーラム2022

## 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
<b>URL</b> <a href="https://zitzgen.com/seminar/2232/">https://zitzgen.com/seminar/2232/</a> <b>検索</b> 「ジツゲン セミナー」	 左のQRコードから専用ページにアクセス	<b>FAX</b> <b>03-6740-2359</b> 本紙に必要事項をご記入の上、FAXで送信	<b>mail</b> <b>info@zitzgen.com</b> 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)			必要準備		
	2022年11月21日(月)	2022年11月25日(金)	2022年12月1日(木)			
第1回 <b>10:00~12:00</b> (受付開始9:30) 第2回 <b>13:00~15:00</b> (受付開始12:30) 第3回 <b>16:00~18:00</b> (受付開始15:30)	第4回 <b>10:00~12:00</b> (受付開始9:30) 第5回 <b>13:00~15:00</b> (受付開始12:30) 第6回 <b>16:00~18:00</b> (受付開始15:30)	第7回 <b>10:00~12:00</b> (受付開始9:30) 第8回 <b>13:00~15:00</b> (受付開始12:30) 第9回 <b>16:00~18:00</b> (受付開始15:30)	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。			
				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。		

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

<b>お振込先</b>	<b>お申込み後、1週間以内に下記口座にお振込みください</b> <b>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</b> 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。
-------------	--

<b>お問合せ</b>	 <b>ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン)</b> <b>TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)</b>	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	<b>河村(カワムラ)</b>
-------------	---	--------------------------------	-----------------

<b>ご参加セミナー</b>	<b>(オンライン)儲かる不動産会社経営戦略フォーラム2022</b>		
<b>ご参加希望回 (✓を入れてください)</b>	<b>【2022年11月21日(月)】</b> → <input type="checkbox"/> 10:00~12:00 <input type="checkbox"/> 13:00~15:00 <input type="checkbox"/> 16:00~18:00 <b>【2022年11月25日(金)】</b> → <input type="checkbox"/> 10:00~12:00 <input type="checkbox"/> 13:00~15:00 <input type="checkbox"/> 16:00~18:00 <b>【2022年12月1日(木)】</b> → <input type="checkbox"/> 10:00~12:00 <input type="checkbox"/> 13:00~15:00 <input type="checkbox"/> 16:00~18:00		
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://
<b>ご参加者氏名</b>	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)