

新春特別企画

【参加必須】2024年に儲かる不動産会社がやるべきことを徹底解説

今年やることは
コレだけ!

2024年儲かる不動産会社

集客・営業仕組み化解説セミナー

※各会場先着30名です。お早めにお申し込みください。

全国トップ企業が実践する集客・営業戦略と即実践可能な成功事例50選解説

営業利益率
30%超

1人あたり粗利
4,000万円

全国3会場+オンライン3会場の業界最大級の経営イベント

東京	オンライン①	大阪	オンライン②	福岡	オンライン③
 2024年 2/19(月)	 2024年 2/19(月)	 2024年 2/20(火)	 2024年 2/20(火)	 2024年 3/4(月)	 2024年 3/4(月)

買い客
集客コスト
半減

媒介取得
5倍増

主催

Run together for your Z
ZitzGen

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

2024年に儲かる不動産会社の集客・営業戦略解説セミナー

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

300名限定

即実践可能な成功事例ノウハウを徹底解説

受講料
44,000円/人を
9,800円
/人

当日内容の詳細は中面へ

>>GO

2/19 月 13:00~17:00

コンファレンススクエア エムプラス

東京都千代田区丸の内2-5-2
東京駅 (JR山手線) 徒歩2分

東京会場

2/20 火 13:00~17:00

NLC新大阪8号館

大阪府大阪市淀川区西中島3-9-13
西中島南方駅 (大阪市営地下鉄御堂筋線) 徒歩4分

大阪会場

3/4 月 13:00~17:00

The CompanyHALL

福岡県福岡市中央区天神4丁目3-8
天神駅 (福岡市営地下鉄空港線) 徒歩3分

福岡会場

2/19 月 13:00~17:00

カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、
Zoomアプリをインストールしてください。※詳細は別途ご案内申し上げます。

オンライン①

2/20 火 13:00~17:00

カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、
Zoomアプリをインストールしてください。※詳細は別途ご案内申し上げます。

オンライン②

3/4 月 13:00~17:00

カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、
Zoomアプリをインストールしてください。※詳細は別途ご案内申し上げます。

オンライン③

たった9,800円の投資で、あなたの会社が儲かる会社に生まれ変わる。

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

今儲かっている会社が実践する最新の経営ノウハウが学べる特別な1日

業界トップ企業が実践する成功ノウハウを即実践可能レベルで解説！

需要減少・販促コスト高騰、大倒産時代の幕開け。さあ、どう勝ち残る？

第1講座 時流解説 講座

テーマ 新築戸建市場の劇的縮小。
倒産する会社/成長する会社とは。

講座内容抜粋

- ✓ 不動産需要が大きく低下、“売れない時代”に突入した。市場はどこまで縮小してしまうのか。
- ✓ 市場縮小時代に業績を伸ばす会社の経営方針とは。
- ✓ これまでのビジネスモデルでは通用しない。これから伸びるマーケットはどこか。

第2講座 収支構造解説 講座

テーマ 儲かる会社の損益計算書解説。
儲かるには明確な理由があった。

講座内容抜粋

- ✓ 儲かっている会社は2大コスト(人件費・販促費)のコントロールがうまい会社だった。
- ✓ 多くの会社は無駄な販促費を多く使っていた。販促コストを最適化する仕組みとは。
- ✓ 良い歩合給/ダメな歩合給。その違いとは。

第3講座 買い客集客 講座

テーマ 反響激減時代。安く、多く、良い反響を獲る仕組みとは。

講座内容抜粋

- ✓ 反響が獲れない理由は何か。主な原因4つを解説。
- ✓ 同じ販促コストで反響が倍増したWEB集客戦略とは。具体的な媒体の解説とやり方を公開。
- ✓ 好業績企業はどうやって反響数を伸ばしているか、営業と事務スタッフの協力体制をどう構築するか。

第4講座 買い客営業 講座

テーマ 営業手法と営業管理の構築で、売れる営業マンを量産できる。

講座内容抜粋

- ✓ たった10名の営業で粗利4億円を稼ぐ会社。どんな仕組み(営業ノウハウ&管理手法)を整備しているか。
- ✓ 未経験の新人営業が2か月でバリバリ稼ぐ。具体的な教育内容と使用するツールとは。

第5講座 売り客集客 講座

テーマ ますます重要になる媒介取得。
売り客を大量集客する最新手法。

講座内容抜粋

- ✓ 平均単価200万円超の物件を、たった7万円の販促費でバンバン受託した集客戦略とは。
- ✓ 一括査定サイトが激戦化。一括査定サイトに依存しない新しい集客手法とは。

第6講座 売り客営業 講座

テーマ 大手をも圧倒する媒介取得手法。
売主が納得する値こなし戦略。

講座内容抜粋

- ✓ 大手と競合しても勝てる営業戦術とは。具体的な送付物・営業ツールと使い方を解説。
- ✓ サービス力で他社に負けない。小さな不動産会社が執るべき差別化戦略。
- ✓ 売主が納得する値こなしの手法と使用するツール。

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ZitzGenに転職。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



早稲田大学卒業後、野村證券・高校教諭を経て、株式会社ZitzGenに参画。ZitzGen参画後は、不動産売買仲介会社を業績拡大を主な専門領域とし、延べ30社以上を支援。ノウハウ提供だけでなく、伴走型のコンサルティングで確実な業績アップに導く。

株式会社ZitzGen
不動産領域リーダー
河村 宏樹 Hiroki Kawamura

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	70,000,000円(7,000万円)
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】2024年に儲かる不動産会社の集客・営業戦略解説セミナー


申込方法

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/3274/ 検索 「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	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・会場	東京会場 2/19(月) コンファレンススクエア エムプラス 東京都千代田区丸の内2-5-2 東京駅 (JR山手線) 徒歩2分	大阪会場 2/20(火) NLC新大阪8号館 大阪府大阪市淀川区西中島3-9-13 西中島南方駅 (大阪市営地下鉄御堂筋線) 徒歩4分	福岡会場 3/4(月) The CompanyHALL 福岡県福岡市中央区天神4丁目3-8 天神駅 (福岡市営地下鉄空港線) 徒歩3分	開催時間 13:00 ～ 17:00 (受付12:30～)
	オンライン会場① 2/19(月) ZOOM カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、Zoomアプリをインストールしてください。※詳細は別途ご案内申し上げます。	オンライン会場② 2/20(火) ZOOM カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、Zoomアプリをインストールしてください。※詳細は別途ご案内申し上げます。	オンライン会場③ 3/4(月) ZOOM カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、Zoomアプリをインストールしてください。※詳細は別途ご案内申し上げます。	
	※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合があります。その場合、お申込みいただいた電話番号への電話・メールにてご連絡いたします。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。なお、中止の際、交通費等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。			

受講料	税抜9,800円/1名 (税込10,780円)	■ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ■受講料は、お申込み後すぐにお振込みください。 ■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	 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 (カワムラ)
------	---	--------------------------------	-----------

ご参加セミナー	2024年に儲かる不動産会社の集客・営業戦略解説セミナー
ご参加希望会場	<input type="checkbox"/> 東京(2/19) <input type="checkbox"/> 大阪(2/20) <input type="checkbox"/> 福岡(3/4) <input type="checkbox"/> オンライン①(2/19) <input type="checkbox"/> オンライン②(2/20) <input type="checkbox"/> オンライン③(3/4)

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://	
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)

第0講座無料公開中

「業界時流」や「セミナーでお伝えすること」をダイジェストで先取公開中！



第0講座で学べること

- ✓ 不動産需要はこの2年間でどれだけ落ちたか
- ✓ 業界が減退している時代の経営の考え方
- ✓ 営業10名で粗利4億円企業の事業戦略

今すぐ
動画に
アクセス!!





朗報!!

不動産会社の経営ノウハウが無料で手に入るノウハウサイトが

OPEN!!!

コンサルティング会社が**数百万円**で提供していた**不動産売買会社の経営ノウハウを無料で!**

株式会社ZitzGenは「不動産売買会社の悩みをなくしたい」という思いから、「時流」「集客」「商品づくり」「営業手法」「評価報酬制度」「採用手法」などのあらゆる経営ノウハウを動画・コラム・PDF資料・音声教材で得られる業界初のサービスサイトをオープンしました。



得られるノウハウ
不動産売買会社の

経営戦略	売り客販売手法 (ツール・トーク)
買い客集客手法 (効果的な広告手法)	採用戦略 (新卒・中途)
買い客販売手法 (ツール・トーク)	評価報酬制度
売り客集客手法 (効果的な広告手法)	などなど

無料で得られるモノ

- ノウハウコラム
- ノウハウ動画教材
- PDF教材
- 音声教材



今すぐアクセスして 無敵の無料ノウハウを手に入れよう!