

儲かっている会社に学ぶ、事業戦略・組織戦略・人事戦略を半自動化し、勝手に育つ組織を創る！

仕組みで勝手に会社が大きくなる！
仕組みをつかって半自動的に業績アップが実現する！

不動産売買仲介会社
代表者・役員向け

仕組みを作って経営するだけで、業績アップ
・社員満足度アップする儲かる会社の戦略解説

理論一切ナシ！100%証明済み事例！

儲かる不動産会社に学ぶ経営戦略をたっぷり解説

経営の自動化

人が採れる

経営の自動化

人が稼げる

人が辞めない

優秀な人材を採る仕組み

売れる集客・営業の仕組み

人が定着する仕組み

勝手に成長する組織！

全3回
オンライン
セミナー

2024年
8月26日(月)
13:00~17:00

2024年
9月2日(月)
13:00~17:00

2024年
9月9日(月)
13:00~17:00

主催

夢の実現まで伴走する
ZitzGen
株式会社ZitzGen (ジツゲン)

不動産売買仲介会社向け 経営自動化セミナー2024

TEL: 03-6663-9906 (平日9:00~18:00) FAX: 03-6740-2359
〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORT ONE茅場町6F

「採れる」「稼げる」「辞めない」仕組みを構築し、

勝手に成長する会社を実現する

売上が上がる！
社員が喜ぶ！

100%実証された成功事例でお届けする充実の4時間！

講座

解説内容

第1講座

人が採れる
仕組み解説

優秀な人材を採りまくる！低コストで大量応募の仕組み

- ✓ 採用のミスは教育では取り戻せない！不動産営業に向く人材とは
- ✓ 現代人はどうやって採用活動をするのか？採用行動を徹底解説。
- ✓ 自社HPで応募がバンバンくる。応募単価3万円以下の最新手法とは
- ✓ 内定辞退がほとんど起こらない会社説明会のやり方

第2講座

稼げる仕組み
-売り営業-

取得単価10万円以下。他社を圧倒する媒介取得戦略。

- ✓ 脱・一括査定のカモ！売却反響を大量に取れる最新の集客手法とは
- ✓ 反響の20%が媒介取得につながる。アポ取得～媒介営業のやり方
- ✓ 「高く預かってしまった...」でも大丈夫！売主さまが満足する値こなしのやり方

第3講座

稼げる仕組み
-買い営業-

反響からの成約率15%超を達成する買い営業戦略。

- ✓ ポータルサイトのカモになるな！反響がバンバンとれる自社サイトのつくり方
- ✓ 契約率が上がる「アポのとり方」「来社のさせ方」の仕組み
- ✓ 初回接客がイノチ。誰でも一流の営業ストーリーが展開できるツール

第4講座

人が辞めない
仕組み解説

稼げる営業が辞めてしまわない人事制度のつくり方

- ✓ 歩合のみの報酬制度では、「もっと稼げる会社」に転職する
- ✓ 歩合制度を間違えると、会社の利益が出ない
- ✓ 「長期的なキャリアが描ける」「社員が勝手に頑張ってくれる」「会社が儲かる」評価報酬制度のつくり方

日程がどうしても合わない企業様へ
個別セミナー&個別相談承ります

TEL 03-6663-9906

担当
八木(やぎ)

WEBからのお申込みはコチラ

ご参加費：なんと **0円** /人！**無料** でご参加いただけます。
※代表者または役員でなければご参加いただけません。

PC
から

ジッゲン セミナー

Google YAHOO!
JAPAN

検索エンジンで検索

スマホ
から



検索
または
QRコード



競合他社を圧倒する
「仕組み」をつくる
自動化経営を提言！

社員に愛され、お客様に愛される。その結果、儲かる。きれいごとではない、本格的な経営戦略を解説！

競合他社よりも早く！ “勝てる仕組み”を手に入れて 圧倒的に儲かる 不動産会社になれ！

こんな方に
オススメ

業績が悪化
しているが、どう
改善すればよいのか...



一部社員に依存
稼ぐ営業に辞められると、
途端に業績が悪くなってし
まう...

売れない人
が存在する。
どうやって売れる
ように教育しよう...



応募が来ない
求人を出しても、応募が来
ないし、良い人が来ない...

生産性が低い
もっと社員がイキイキ
と頑張ってくれる
人事制度を作りたい...



①稼げる ②採れる ③辞めない 3つの仕組みで他社を圧倒する！

稼げる仕組み

- 1 営業が見える化する仕組み**
「どの店舗」の「誰」が「なぜ」不調か、見える化し、すぐに改善のための打ち手を打てる仕組みを導入せよ(ビジネスインテリジェンスツール)
- 2 自社集客の仕組み**
ポータルサイトのカモになるな！
「オウンドメディア」を持ち、自動で更新されるシステムを導入して、WEB広告運用すれば、**販促費は半減**させられる！
- 3 営業ストーリーの仕組み**
「どのタイミング」で「どのような話をするか」を全て紙芝居型のツールに落とし込み、新人でも一流の営業が展開できる仕組みを整備すれば、**反響に対し15%の契約率**が実現する

採れる仕組み

- 1 応募がバンバン入る仕組み**
ポータルサイトのカモになるな！
自社HPを構築し、WEB広告運用すれば、**応募単価3万円**で大量の応募を獲得できる！
- 2 不動産向きの社員を判別**
採れば良いつけじゃない！
不動産営業には「向き/不向き」は確実に存在。
「向いている人」を採れば、**短期間でドル箱化**！
- 3 早期戦力化の仕組み**
入社6か月で月間粗利が**200万円**を超える！
「いつまでに」「何を」「どれだけ」学ぶのか、
を明確にして、**早期戦力化**を実現せよ！

辞めない仕組み

- 1 キャリアパスを明確にせよ**
短期的な歩合給ばかりではやがて疲弊する。
中長期的にどういう「出世ルート」があるか、
を明確にして、**長く働ける環境を整えよ**
- 2 歩合は営業利益連動させよ**
「粗利」「売上」「件数」に歩合をつけると、
販促費が高騰した際に利益が出なくなる。
「個人が生み出した利益」に連動した歩合にすれば、**安全で儲かる仕組み**になる。
- 3 事業計画を共有せよ**
5年後、10年後、会社はどうなっているか。
そのための計画はなにか。
計画性がない会社に**一生ついていく優秀な人材はいない！**

株式会社ZitzGen
(ジツゲン)
のご紹介



会社名	株式会社ZitzGen	設立	2019年1月11日
資本金	90,000,000円 (9,000万円)	所在地	東京都中央区

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。

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
<p>URL https://zitzgen.com/seminar/3644/</p> <p>検索 「ジツゲン セミナー」</p>	 <p>左のQRコードから専用ページにアクセス</p>	<p>FAX 03-6740-2359</p> <p>本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信</p>	<p>mail info@zitzgen.com</p> <p>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</p>

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
	第1回	第2回	第3回	
<p>2024年8月26日(月) 13:00~17:00 オンライン</p> <p>お申込期限:8月23日(金)</p>	<p>2024年9月2日(月) 13:00~17:00 オンライン</p> <p>お申込期限:8月30日(金)</p>	<p>2024年9月9日(月) 13:00~17:00 オンライン</p> <p>お申込期限:9月6日(金)</p>	<p>本セミナーはWEB会議システム「ZOOM」を使用いたします。</p> <p>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</p> <p>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。</p>	
				<p>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。</p>

受講料	<p>通常価格44,000円/1名様(税別)が</p> <p>無料 ※原則、代表者様しかご参加いただけません。</p>	<p>■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。</p>
-----	--	---

お問合せ	<p> ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン)</p> <p>TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)</p>	<p>内容に関するお問い合わせ</p> <p>お申込みに関するお問い合わせ</p>	<p>八木(ヤギ)</p>
------	---	---	---------------

ご参加セミナー	(オンライン)不動産売買仲介会社向け 経営自動化セミナー2024
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(8/26 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第2回(9/2 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第3回(9/9 13:00~17:00) ※内容は全日程とも同じです ※受付は12:30~になりますのでお早めにご入室ください

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)