

不動産売買仲介会社
経営者・役員限定！

→詳細はコチラ→



地方商圏10名で 粗利5億円を目指す

参加費
無料

不動産売買仲介会社 ビジネスモデルセミナー

集客・商品設計・営業プロセスを見直し、
少人数でも高収益を実現する経営のつくり方を徹底解説

- ✓ 反響はある。利益が残らない。
- ✓ 媒介が増えない。
- ✓ 営業が属人化している。
- ✓ 人を増やしても粗利が伸びない。
- ✓ トップセールス依存から抜け出せない。

2026年 5月18日(月) / 5月22日(金)
10:00-12:00 / 13:00-15:00
@オンラインセミナー(ZOOM)

株式会社ZitzGen
不動産売買仲介 経営コンサルタント
板坂純之右

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 地方商圏10名・粗利5億円モデルセミナー

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



「集客」「商品」「営業」を仕組みでつなぎ、 10名で粗利5億円を目指せる会社を実現

100%実証された成功事例でお届けする充実の2時間！

講座

解説内容

第1講座 ビジネス モデル解説

地方商圏でも、10名で粗利5億円は目指せる。

- ✓ 地方商圏の不動産会社が、今後苦しくなる会社と伸びる会社の違い
- ✓ 売上ではなく、粗利生産性で経営を見るべき理由
- ✓ 人を増やす前に、まず見直すべき事業構造とは何か

第2講座 集客戦略

粗利につながる集客戦略を徹底解説

- ✓ ポータル依存の会社が、販促費で苦しくなる構造的な理由
- ✓ 反響数ではなく、面談数・契約数・粗利額で集客を評価する視点
- ✓ 買主集客と売主集客をどう設計すれば、利益が残る会社になるのか

第3講座 商品戦略

地方商圏で勝つ会社の「商品力」の作り方

- ✓ 不動産売買仲介会社における「商品が弱い会社」の共通点
- ✓ 売主・買主それぞれに対して、何を価値として提供すべきか
- ✓ 価格競争に巻き込まれず、選ばれて粗利を残す会社の考え方

第4講座 営業戦略

10名で粗利5億円を目指す営業プロセス設計とは

- ✓ 営業が属人化している会社が、安定して伸びない理由
- ✓ 面談数・査定数・媒介取得数・契約数をどう管理すべきか
- ✓ 普通の営業社員でも成果が出る、営業の仕組み化の考え方

第5講座 まとめ講座

地方商圏で勝ち続ける会社になるための経営判断とは

- ✓ 10名で粗利5億円モデルに近づくための優先順位
- ✓ 自社はまず何から着手すべきかを見極める判断軸
- ✓ 社長依存から脱却し、勝手に成長する会社をつくるために必要なこと

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 板坂(いたさか)

WEBからのお申込みはコチラ

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