

# 今こそ不動産業と建築業のコラボで業績拡大！

★ビルダー経営者セミナー IN 札幌



新築着工80万戸時代を勝ち抜くビルダー様の経営戦略とは！

開催日：2012年 2月21日(火) 15:00～17:00

- ◆どうすれば確実に建築に繋がるお客様と出会えるのか……
- ◆土地なし見込み客が増えて契約率が低下傾向に……
- ◆不動産の扱いを強化して業績を拡大したいが……



タレント はしの えみ

## ERAの不動産戦略セミナーが それを解決します

### 講演内容

- 第一部 加盟店事例紹介 ー不動産事業と建築業の融合で業績改善ー
1. 広域エリア型分譲と注文建築スタイルから地域密着型に変更した結果、思わぬ効果が……
    - ・財産コンサルから入るアパート建築には競争が発生しない！
    - ・ひとつの専任売却案件から始まって4つの仕事に繋がる効率のいい商売とは。
    - ・地場の不動産屋では出来ないコンサルでオーナー組織化に成功！
  2. イベント集客型のビルダーだからこそ生まれた相乗効果
    - ・地域の不動産案件に看板設置したら問合せ倍増。思わぬ宣伝効果に！
    - ・物件ゼロからスタートした不動産部門は5年で地域ダントツの情報量に
    - ・不動産担当者が抱えるお客様からの相談案件は毎月50以上をキープ
  3. 地域密着型の住生活総合サービス業の完成 ービデオ事例ー
    - ・顧客に喜ばれる物件査定方法と査定書の作り方
    - ・売買仲介物件案内時のリフォーム提案で100%リフォーム受注

- 第二部 ERAの戦略的支援プログラム公開
1. ライバル他社に差をつける「物件とお客様」を上手に発掘するファーム営業戦略
  2. 不動産業立上げ、強化のための「方策・プロセス管理」をサポートするショップ会議
  3. 物件を案内して契約に結びつける決め手は？「営業力強化の研修トレーニング」
  4. 「住生活総合サービス業」を実現する理想的な事業スキーム
    - ・仲介＋リフォーム＋修繕履歴保存＝生涯顧客化



ERA本部 FC開発部 部長 山口 誠

日時 ・2012年 2月21日(火) 15:00～17:00 14:30から受付致します。

会場 ・LIXIL札幌ショールーム 総合館 多目的スペース A  
札幌市東区北8条東10丁目1-30

主催 株式会社LIXILイーアールエージャパン  
北海道支店 011-868-3123

参加資格 経営者様ないし経営幹部様

参加費 無料

参加申込書:FAX送信先 011-860-4082

必要事項をご記入の上、FAXにてご返信ください。		会場 札幌
御社名		お役職とご参加者名
ご住所		/
TEL	FAX	お役職とご参加者名
社員数 名	業歴 年	/
御社の主な業態 (○印:複数回答可) 売買仲介・賃貸仲介・管理・分譲・建築・リフォーム		

ERAは世界の不動産ネットワーク、「LIXILグループ」の一員です。

