

多くの会社が小さな会社特有の悩みから始まる

売買仲介業で開業したF社長。地方の中堅仲介会社を渡り歩いて、ある程度の成績も収めてきた経験から、自分でも十分売上をあげてやっていけるだろうと思い、大きな期待と若干の不安も抱えながら開業したのが、つい7年前。振り返ってみると、開業当初こそ年間の売上もひとりで最大 2,000 万円くらいは稼ぐことができ、なんとか順調に滑りだすことができたと思っていたそうです。

開業当初のお客様のメインはご紹介でした。F君が不動産会社を始めたのなら、不動産で何かあったときはF君に相談しよう。そんなお客様で毎日を忙しくしていました。なんらかのご縁でお客様がいつもいるような日が続いています。しかし、ふと気が付くと、徐々に紹介のお客様も減ってきて、売上が上がらないことがなんとなく気になってきます。新規のお客様の獲得や見込みのない契約を何とかしようと思っても、これまで、自分から積極的に投資をして集客をしてきた経験もあまりなかったため、何が正しいやり方なのかは実はわかっていません。チラシと言っても、今はそんな時代ではないような気がするし、インターネットだったら一括査定サイトがいいと聞くけど、闇雲にお金をかけるのもちょっと考えものだし……。とにかく分からないことが多いので、思い切った投資もできずに、好転する要素も見つからないままです。

それでも、会社が現状維持で留まってしまったらお終いだと思っていたので、売上が少し上がっていた時期に、営業事務員と営業社員を採用していました。もちろん、もっと売上を伸ばしていきたいと考えていたからです。でも、売上を確保するために、自分の営業が精一杯で、部下の面倒もろくに見ることができていません。社員も一応、一生懸命に事務員としての対応や、営業をやってくれているように見えますが、とにかく社長である自分が一番忙しくて、社員が成果を生み出すような関与は何もできず、いつの間にか、社員の退職と採用を繰り返す状態にもなっていました。

いろいろと取組みを始めてみるが・・・

どうして、まわりの会社はうまくいっているように見えるのに、ウチの会社はいつも忙しいだけで売上の伸び悩みが続いてしまうのだろう。なんとか、人脈やこれまでのご縁でつながってきたお客様で、偶然の契約で経営を続けることはできていますが、一向に会社が成長していく気配を感じることはできません。紹介だけに頼るのではなく、自ら新規集客を獲得

Cerezo 総研 売買仲介事業成功へ道

～売上アップのはじめの一步はここから始まる～

しようと考え、見よう見まねで、ポスティングをしたり、親しい社長さんに聞いた一括査定サイトなどに手を出したりしてみます。でも、どれをやっても、思うようにうまく成果ができません。2 か月ポスティングを続けてみたけど、反響があったのはとても売れないような案件のご相談が 1 件だけ。一括査定サイトも反響はあっても、電話がつながらずに話すことすらできないようなお客様ばかりで、お金がかかる割には、まったく効果が見えません。結果がみえないので、当然長続きすることなく、途中で諦めて止める羽目になってしまっています。いったい何が間違っているのだろうか。先の見えない分からない状態が、さらに F 社長の集客への投資を消極的にしてしまいます。

きっと、仲介手数料売上も 5,000 万円くらいを超えてくれば、次のステージもみえるのだろうと、漠然と思っただけでも、現状の何をどうすればこの状態から抜け出すことができるのかがよく分かりません。今は、なんとか食べていくだけの売上はあるものの、本当にこのままでいいのだろうか、、、そんな思いがいつも頭から離れません。しかし、目先の仕事が精一杯で将来のことを考える時間もあまりとることができません。とにかく、いま偶然目の前にあらわれてくれたお客様への対応に一生懸命取り組むだけの日々が続きます。

仲介手数料売上 3 倍

F 社長はいまでも売上の低迷に悩んでいるのでしょうか？もちろん答えは NO です。今では以前の低迷時代に一番稼げていた年間手数料売上 2,000 万円の 3 倍以上となる 7,800 万円まで、仲介手数料売上は到達するまでになっています。F 社長の仲介事業は順調で、このままいけば、年間 1 億円も夢ではないと思われます。F 社長の地域は地方都市なので、売上をさらに伸ばすために、もう 1 店舗の新規出店も考え始めたようです。2 年ほど前に低迷していた時期とあきらかに違うのは、半年後、1 年後の成長の姿がはっきりと見えているということでしょう。会社の成長のために、社長としてやるべきことも当然いまは明確になっているので、以前のような売上や将来についての不安はもうなくなっています。

F 社長でなくても、仲介業のスタートは、社長ひとりから始めるか、事務員ひとり、営業は多くても 1 人が 2 人の少人数から始めることが多いと思います。スタートは、ほぼみんな同じ状態なのに、年間の売上 1,000 万円から 2,000 万円程度で留まってしまう会社と、5,000 万円、6,000 万円と右肩上がりに売上を伸ばす会社と、成長グラフの角度が違うのはなぜなのでしょう。

現状維持を打開するためにチャレンジした結果

F社長が実践したのは、売買仲介業の王道の戦略です。まずは、売上を伸ばすために何が弱点になっているのかについて、自社の状態を数字として見える化するところから始めてみました。低迷していた時は、集客がどの媒体から何件くらいあって、営業の活動をどのくらいしているのか、お客様への接触活動がどうなっているのか何も分からない状態で、いわゆる行き当たりばったりのドンブリ勘定的な経営だったので自分の会社の何が良くて何が悪いのかもまったく分かっていない状態でした。

そんな状態から、まずは実際に数字で自社の状態を見始めると、いままで頭の中で想像していた自社の状態と全く違う状態がだんだんと浮き彫りになってくるのが分かります。

思わず「うちの会社が低迷している理由はコレだったのか・・・」と納得せずにはいられません。同時に、もし集客や営業活動の数字の見える化もせずに、放っておいたらこの先どうなっていたのかと思うと、とても恐ろしい気持ちにもなってきました。勘違いした状態でどんどんと悪い方向へ突き進んでいたことを思うと、もっと早く始めていればという思いでいっぱいでした。どれだけ損をしていたのだろうか。時間とお金がとてももったいなかったと思っても過去を変えることは出来ません。これからの未来をどんどん変えていこうと、とても前向きな気持ちになってくる自分がよく分かります。

数字を毎日記録すること、そしてチェックすることは決して難しいことでもなんでもありません。やろうと思えば今日にでも始められることであり、1日3分程度の時間を割くだけでよいのです。1日たった3分程度のことを要はやるかやらないかだけの話でした。

サラリーマン時代は、ひとりの営業マンとして仲介業の営業のやり方は熟知していましたが、確かに戦略やしくみづくりを体系的に考えたこともなく、まして売上を数字で分解するなどの発想は皆無でした。F社長は、集客戦略など考えてこなかったことにもメスを入れて、売集客と受託活動に専念することができるしくみの構築も始めていくことにしました。根拠となる数字をみながらの実践なので、これまで何をやってもうまくいかなかった取り組みも、正しい判断で取り組めるようになってきました。媒体の選定も、投下する量なども、すべて今までのようなドンブリ勘定ではないため、ちゃんと結果に結びついてきています。今度は、媒体ごとの特性に合わせて工夫をするようにしています。媒体にはお客様に対しての特性があり、媒体の強みを最大限生かした活用をしないと結果がでないことに気が付いたのです。ただ表面的に他社のやっていることをマネてもダメな理由もよくわかってきました。

Cerezo 総研 売買仲介事業成功へ道

～売上アップのはじめの一步はここから始まる～

小さな会社の仕組づくりの発想の根幹は、戦略とマーケティングです。不動産会社に合わせたマーケティングを正しく学び、発想を正しく取り入れながら、自社のポジショニングを考えて、実践するようになっていきました。不動産仲介会社のように競合が多いビジネスでは、他社との違いを売り出すことが何よりも重要になります。ただ単に「売却相談求む」のチラシを始めても、一括査定サイトの会社と契約をしても、戦略的発想のない小さな会社は、地域にひしめく強力な競合仲介会社に勝つことができないのは言うまでもありません。他社との違いを生み出す全ての答えがマーケティングにあるのです。

しかも、戦略と仕組みの構築で他社との差別化にも成功して、徐々に成果が出てくれば、心も折れることなく、何をするにも改善のPDCAが回ります。以前に陥っていた、集客方法などの“やっつけはやめての繰り返し”とは逆に、売上が伸びる良い循環を生み出すことができるようになってきます。いきあたりばつりの毎日を解消する計画的でとてもベーシックな戦略は、成功しているほぼすべての会社がゼロから通ってきた道のりです。特別な会社しか実践できないようなものでは決してありません。小さな会社でも十分にストレスなく始められる取り組みです。成功している会社のやり方を真似るだけなので、なにも難しいことはありません。

すでに 300 社以上の実践で実証済み

でも、それって王道かもしれませんが、実際やるのは難しいよね？と思われた方も多いのではないかと思います。ご安心ください。不動産経営のノウハウは数多く存在するかもしれませんが、F社長の実践は、社長ひとり、社員数人（しかもやめたり、採用したりの繰り返し）の状態から始めた戦略であり、資金や人材などに限りのある小さな会社だからこそ取り組んでいただきたい方法だったからです。

300社以上の会社が成功や失敗を繰り返し実践してきたので、どんな状態が成功を生み出すのか、どんな会社が失敗してしまうのかも分かっている取り組みです。これは、社長おひとりの状態から抜け出す絶好の機会になるはずですが、決してウルトラCのような取り組みではありませんが、正しい手順で実践することによって、小さな会社だからこそ成功につながる取り組みができる唯一の実践でもあります。そして、再現性のあるスタンダードな取り組みだからこそ、契約件数地域No.1の会社や、年間仲介手数料売上1億円以上の会社をたくさんつくってきたのです。

こんな結果に興味はありますか？

競合他社に負けない戦略の実践に成功すれば・・・

- ✓ 社長が営業のカバンを置いて経営に専念することができる
- ✓ もう売り上げの低迷には悩まない
- ✓ 集客を仕組化で増やしていくことで、営業チャンスがどんどん増える
- ✓ 来月、再来月の売上が計算できるので安心感がある
- ✓ ぜひ受託したいと思う売主様にきてもらえる
- ✓ 営業事務員も売上アップの戦力にできる
- ✓ ここで働きたいと言ってくれる社員に巡り合える
- ✓ 社長の自分自身のモチベーションが一番上がっている
- ✓ 1年後、2年後が今からとても楽しみになる

本気で売上を伸ばしていきたい、現状の維持とマンネリをそろそろ打開したいと思われている方は、今こそ会社の戦略づくり、しくみづくりにチャレンジしてみませんか？売買仲介の王道の戦略と不動産会社に特化したマーケティングの発想が、あなたの会社を理想の姿に変えていきます。

釈迦に説法な話かもしれませんが、不動産仲介の業界は、大手や地場不動産会社の寡占化がどんどん進んでいます。これまでとは違う取り組みや実践にチャレンジしていかないと、ジリ貧な状態から一生抜け出せなくなってしまいます。他社より早く始めないとどんどんと手遅れになってしまうということです。情報社会の中、これまでの手法もまったく通用しなくなってきています。現にいまのやり方が通用していますか？もっと、マーケティングや戦略的な発想を取り入れていかないと、売上の低迷や現状維持から抜け出すための時間も膨大にかかるようになってしまいます。同じことを繰り返していても同じ結果にしかならないということです。

その活路の一つとして、一緒に打開する取り組みにお誘いさせていただきます。一緒に会社と自分自身を成長させていきましょう。真剣なあなたにリスクがないように、わたしのコンサルにはご契約の縛りはありません。まずはチャレンジの一步を踏み出してみようと思う方のために、いつでも退会することができる毎月更新の会費制になっています。途中の退会はいつでもお受けしていますので、安心してお申込みいただけるようにしています。でも、わたしのコンサルは会員様の継続率 98%です。自信をもってあなたをお迎えいたします。

Cerezo 総研 売買仲介事業成功へ道 ～売上アップのはじめの一步はここから始まる～

もちろん、やるかやらないかはあなた次第です。
わたしからは、出来る限りの気持ちをお伝えして、お誘いさせていただきました。もし迷っていてもご安心ください。決してハードルの高い取り組みではないからです。なぜなら、小さな会社がゼロベースで始めることができる取り組みであり、戦略コーチとして、わたしがしっかりと伴走しているからです。わたしがあなたのやるべき毎月の取り組みを先導していきます。ひとり社長で取り組んでいる方や、営業社員ひとり、ふたりの小さな会社の状態から皆さんご入会しています。もし、このご提案に少しでもピンときていただければ、将来の自分と会社の成長のためにぜひ行動に移してみてください。

なるべくご負担がないように、毎月の会費も入会金も特別価格をご用意しています。

入会金と月会費は特別価格でただいまオファー中です

当社のコンサルは月会費の会員制で行っています。そして、同じ戦略の助言を同じ地域で競合となる多くの会社にするわけにはいきませんので、同一地域の会員は最大でも 2 社までとさせていただきます。

今は実践事例の収集強化期間として、入会金と月会費を特別価格でオファーを行っております。入会が増えれば、会費は正規の価格に戻るのです、この機会を逃すのはもったいないと思ってください。入会金、月会費半額ととても低価格でご案内しているからです。

指導、アドバイスを受けながらの実践なので、もちろん投資は必要です。大手のコンサルや全国フランチャイズチェーンの指導だと、入会金 100 万円～300 万円、年会費も数百万円が一般的です。どれだけ安くても 1 ヶ月に 20～30 万円はかかるでしょう。しかし、その金額の設定では、小さな会社にはとても手が出せません。でも当社は、小さな会社でも今すぐ取り組めるように、なるべく低額な会費をご用意しているのでご安心ください。低価格でも運営できるしくみにしています。しかし、お伝えするノウハウや指導に手を抜くことは一切ないこともお約束させていただきます。その思いと真剣な取り組みが会員の皆様の継続率 98%を維持している理由なのだと思います。コンサルは、オンラインのマンツーマン形式で行っていますので、全国どこからでもご入会いただくことができます。

毎月のセミナーやメール講座経由でご入会もありますので、お申込みはお急ぎください。

Cerezo 総研 売買仲介事業成功へ道
～売上アップのはじめの一步はここから始まる～

お伝えするのはわたしです



あなたの会社の売上アップを目指します。
私にお任せ下さい！

プロフィール

井上洋

社長のための売買事業戦略コーチ

株式会社セレソ総合研究所

代表取締役 主任講師

大手ハウスメーカーを経て、不動産経営コンサルティング会社及び不動産売買仲介フランチャイズ本部勤務。10年以上売買仲介経営戦略の研究をひたすら行う。研究会の実施は延べ500回を超える。全国展開をしている売買仲介フランチャイズ本部代表取締役就任後、2020年退任、独立。

現在は、ひとり社長の不動産会社から、営業5人未満の小規模会社、スタートアップ会社などに、不動産会社の売上アップ支援活動をオンラインで行っている。年商500万から年商4億の会社まで300社以上の実践成果を提供している。

毎月50社以上の会員の方々の戦略会議を実践を会員継続率98%の満足度で支援しています。

《わたしの毎月の実践》

- ◎毎月50人以上の会員企業と戦略会議を実践
- ◎知見を活かした経営戦略レポートを毎月発行
- ◎売買仲介業マーケティング講座を毎月開催
- ◎売買仲介業基本戦略講座を毎月開催
- ◎売買仲介経営メールマガジンを毎日発行
- ◎2021年主宰セミナー参加社会社150社以上
- ◎売買仲介事業の無料オンライン相談実施

Cerezo 総研 売買仲介事業成功へ道 ～売上アップのはじめの一步はここから始まる～

入会していただいた会員の皆様の声です



いろんな会社の事例が聞けてとても助かります
これまで集客は紹介ばかりでやってきて、この先が不安なのでそろそろなんとかしたいと思っていました。孤独な中、経営の情報がほぼ皆無なことにも不安もありました。講座ではいろんな会社の事例や考え方が聞けてとても助かります。

山梨県からご参加の社長



集客の課題がほぼなくなったのがとても嬉しいです
集客がまったくなくて何から手を付けたらよいか漠然と悩んでいました。小さな会社に戦略なんて必要ないと思っていましたが、基本的なことを確実にやると集客もちゃんとよくなっていくのが分かるようになってきました。ウチの現状に照らして行動の手順を示していただけなので、とても分かりやすく不安なくついていけます。

愛媛県からご参加の社長



私ひとりて売上をあげている状態が改善してきました
せっかく雇用している営業担当の社員に何から指導すればいいのか悩んでいました。ほぼ一人で売上も上げていました。育成方法が漠然としていたので、実は何もしていなかったのかもしれない。買営業を任せられる計画もできたので、私は受託営業に専念することができず。

静岡県からご参加の社長



数値のマネジメントで次のステップがみえてきました
昔ながらの不動産経営を改善して業務効率をもっとよくしたいと思っていました。毎月の営業を数字でマネジメントする方法を教わって、会社に早速初回から取り入れてみたところ、今まで思いつかなかった営業の改善点がたくさんできました。今は、少しずつ改善して徐々に営業力を高めています。

沖縄県からご参加の事業責任者



人の採用と育成に自信ができました
昨年の8月に開業したばかりですが、これから人を入れるべきかどうか悩んでいました。ひとりでのくらしい稼げるのかなどが分からないのもちょっと不安でした。でも、他社の事例や状態をたくさん教えていただけるので、自分の置かれている状況などを確認することができ、とても安心して方針を決めることができました。

神奈川県からご参加の社長



今度は社員の育成に失敗しないと思います
半年前に講座を受講してコンサルを受けていけばよかったと後悔しています。営業社員が立て続けに辞めていって、なぜなのかわからずずっと考えていました。失敗の理由がはっきり分からず次の採用も躊躇していました。今は社員の辞める理由、採用してもよいタイミングを教えていただいたので、今後は失敗しない自信があります！

香川県からご参加の会社



上司のような存在が孤独な社長を助けてくれますね
毎月のオンラインミーティングで行っているやるべきことの報告と相談の繰り返し、まるで上司に対して行っているようです。報告と相談をする相手がいることで、以前は、なにも進展しなかったことが確実に進んでいくようになっていきます。でも、本当の上司ではないので、できなかったことは出来なかったと素直に報告して、実行のアドバイスを受けられるのも助かります。

埼玉県からご参加の社長



戦略的な発想を知って、成長の道標がわかりました
これまで十数年ほど会社の経営をしてきましたが、戦略的な発想やマネジメントなど何もしてこなかったんだと最初は痛感していました。コンサルを受けて、1年後の目標を決めて、目標をクリアするための戦略と計画を考えることで、以前はなんとなくしか見えなかった会社の成長が、今ははっきりと見えるので、ワクワクしながら毎月のPDCAを回せるようになりました。

岩手県からご参加の社長

Cerezo 総研 売買仲介事業成功へ道
～売上アップのはじめの一步はここから始まる～

会費は、こちらの特別価格でご案内しています

通常価格入会金 99,000 円 月会費 48,400 円ですが

今なら特別価格のお誘いです ★入会金/月会費半額★

入会金 49,500 円・月会費 24,200 円

お申込みは、当社のコンサルご紹介ページからいますぐどうぞ。

まずは無料のお試し相談から始めることができます。御社の課題を俯瞰的に捉えてアドバイスさせていただくと同時に、コンサルティングのご説明もいたします。但し、日程確保の都合上、毎月のお試し相談は 6 社までとさせていただきます。

社長は未来志向と戦略を考えるだけで、経営の 9 割が変わります。

戦略で『集客を作戰勝ちする』マーケティングの力で『受託の武器を持つ』
小さな会社の売上が伸びない最大の課題を一緒に解決しましょう。

まずは、これまでのいきあたりばったりをまずはやめましょう。計画の立て方をまずはお教えします。そして、安定経営を目指すために、戦略の力で集客を攻略して、マーケティングのチカラで受託を攻略します。小さな会社の伸び悩みは、「集客ができない」「受託が取れない」「戦略的な発想がない」ことに尽きます。これまでの属人的なやり方から卒業します。そして、売買仲介事業の営業数値のマネジメント方法を習得すれば、社長は経営とマネジメントに専念して、営業カバンを置くことができます。お申込みお待ちしております。

ご相談のお申込みはこちらからどうぞ↓

https://peraichi.com/landing_pages/view/xnh5y