

不動産仲介の成約率を5倍アップさせる方法をお教えします！

大好評

1700社のHP制作とサポート実績、

経営者へ直接伝授する 成功と失敗の秘密を公開

効率の良い自社ホームページ運営で、不動産仲介力アップのノウハウを分かりやすく解説します

講師

インターネット
経営コンサルタント

金丸 信一 氏



Blog 金丸信一の黄色いバックドロップ
<http://dream2000.blogdehp.ne.jp/>

日程

2010年3月 16日(火曜日)

時間 14:00~16:00

会場

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

名古屋インターシティ15階 会議室152

名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ15F
(地図は裏面参照)

講師著書



会場にて好評販売中

講師から皆様へ

不動産業界ではこれまで集客促進ツールとして折り込みチラシ広告が主流を担ってきました。しかし「チラシの効果が以前より落ちた」という声が現場では増えています。理由はインターネットの出現でした。この夢のツールをいかに使いこなすかによって、出てくる結果に相当大きな違いが発生します。全国にはネットだけで売上の99%を上げている不動産業者様も存在します。成功業者のホームページを見ただけではその理由は分かりません。裏にある真のノウハウを実例を交えて詳しくお話します。

対象

- ・インターネット活用を今以上に目指している
 - ・ホームページからの問合せが増えないで悩んでいる
 - ・継続的売上の安定を考えている
 - ・データベースの活用で顧客化を考えている
 - ・これから時代に即した不動産業経営をしていきたい
- ・・・以上を本気で考えの
不動産会社経営者様、及び幹部の方

セミナープログラム

1 統計資料から見るネット環境

- ・メディアミックスから分かる自社HPの重要性
- ・検索サイトからは「キーワード」を入力して探す
- ・不動産を探すときに起こす行動は？

2 HP運営は、SEO対策だけでは不十分

- ・自社HPを見もらう方法はどこからか？
- ・SEO、PPCを制する会社≠ネットを制する会社 の訳
- ・どの位長い期間かけてHPをみているのか
- ・問合せが契約に直結しないから大変

参加者の声

- ・具体的な事例でHP運営の真髓と集客のポイントがつかめた。
- ・いままでムダな広告費をかけていたことに気がついた。
- ・HPから成約なんて無理と思っていたのに、謎がとけました。
- ・「良い物件」を掲載だけでは問合せが来ない理由を理解した。
- ・ネットの真髓はデータベース化にあるなんて、予想外でした。
- ・新しいことは無理とあきらめていたんですが、参加してやる気が思いっきりました！

3 お客様の心理から考える「調べる」HP

- ・掲載物件が良いから選ぶ・・・とはちょっと違う
- ・隠れた情報を探すお客様心理
- ・結局何回も来てくれる人が問合せをしてくる

4 ネットの真の実力はデータベース運用

- ・少し気長にメールフォローする
- ・集客→見込み化→契約→顧客化のプロセス
- ・全て出来るのはデータベースのおかげ

5 @dreamユーザの事例

- ・安心感を前面に出すホームページ
- ・毎日メール配信で物件案内は予約制
- ・他社決の人も友人に自社を薦めてくれる
- ・@dreamで出来る一生涯の顧客化運営

FAX送信方向

下記に必要事項をご記入の上 **052-209-6502** へこのままFAXしてください。

「インターネット不動産」特別無料セミナー申込書

開催日	2010年3月16日 [火曜日]
時間	14:00～16:00
会場	名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ15階 会議室152
講師	リングアンドリンク株式会社 インターネット経営コンサルタント 金丸 信一
定員	10名 参加費無料

＜会場ご案内図＞



アクセス: 地下鉄鶴舞・東山線 伏見駅10番出口直結
※駐車場はございませんので、最寄の交通機関をご利用ください。

＜お問い合わせ＞

キャンシステムアンドサポート株式会社 中部営業本部

名古屋市中区錦1丁目11-11 名古屋インターシティ15階 TEL 052-209-6500 FAX 052-209-6502 セミナー事務局

受講ご希望の方は、下記に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。

貴社名			
ご住所			
受講者名	フリガナ	フリガナ	
	フリガナ	フリガナ	
T E L		F A X	
Home Page	http://		
御社の主な業務	<input type="checkbox"/> 賃貸中心	<input type="checkbox"/> 売買中心	

※受講票を送付させていただきますので、セミナー当日は忘れずにご持参ください。



本セミナーのお申し込み、お問い合わせなど、お気軽にお電話ください。

052-209-6500

◎FAXでのお申し込みはこちら

FAX 052-209-6502

24時間受付 (年中無休)

上記に必要事項をご記入の上、このままFAXしてください。

＜個人情報の取扱いについて＞
キャンシステムアンドサポート株式会社は、「セミナーお申し込みフォーム」にてお寄せいただきました「個人情報」を、当該セミナー運営、及び製品・サービスの情報提供等の営業活動に必要な範囲内にて使用致します。

個人情報のご記入無き場合は、セミナー参加および各種情報提供ができない場合がございますのでご了承ください。
弊社は、お客様の個人情報を適切な安全対策のもと管理し、漏洩等の防止に努めます。また、以下の場合を除き、お客様の同意なく第三者へ開示・提供致しません。

・法令に基づく場合
・上記利用目的を実施するために、業務委託を行う際に業務委託先企業へ預託する必要がある場合
弊社は、業務委託を行う際、当該業務委託先企業との間で適切な機密保持契約を締結し、管理・監督を行います。
上記、利用目的等にご同意の上で、お客様の同意によりお申し込みいたしますようお願い申し上げます。
お客様ご自身の個人情報の開示・訂正・削除を希望される場合には、下記宛にてご連絡ください。

個人情報管理元: キャンシステムアンドサポート株式会社
セミナー運営事務局 TEL: 052-209-6500

キャンシステムアンドサポート株式会社の個人情報の取り扱いに関する詳細につきましては、弊社ホームページをご覧ください。
<http://www.canon-sas.co.jp/corporateinfo/privacy.html>