

<5/27セミナー開催> 集客減少時でも成約倍増できる ～いま注目の注文建築ビジネスとは？～

3年間で成約率を6%UPさせる「土地情報収集・追客」の自動化セミナー

ランディ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:衣笠茂樹、以下「当社」)は、2022年5月27日(金)15時より、当社代表が登壇し、他社との差別化を図り一人勝ちするための注文建築ビジネスモデルについて話す”3年間で成約率を6%UPさせる「土地情報収集・追客」の自動化セミナー”を開催いたします。

The graphic features a portrait of the speaker, Mr. Mochizuki Shigenori, on the left. To his right is a dark blue title card with white and yellow text. The title card reads: '3年で 成約率を6%UPさせる 注文建築ビジネスモデルセミナー'. Below the title, the words '土地情報収集' and '追客自動化' are displayed in white boxes with red text. At the bottom of the graphic, the seminar dates and times are listed: '5月27日(金)15-16時 / 6月20日(月)14-15時 / 7月21日(木)13-14時'.

今回のオンラインセミナーでは、注文建築の成約率向上において、コストや人的リソースの課題を抱えている企業に向けた課題解決の機会となります。

登壇者の衣笠は、前職で年間100棟クラスの注文建築を主体とする工務店で営業部を任されており、わずか3年で年間300棟へと大幅に受注棟数UPをさせた経験をもとに、AIや自動化ツールを活用し成約率を6%UPさせる注文建築ビジネスモデルセミナーを開催する運びとなりました。

■ 集客減少時でも成約倍増できる！いま注目の注文建築ビジネスとは

【概要】

AI・自動化ツールを使った「土地探しからの注文建築」をキャッチコピーに、縮小する業界の中でも有望かつ見落とされがちな「一次取得層(土地探し顧客)マーケット」をターゲットとして他社との差別化を図り一人勝ちするための住宅ビジネスモデルです。

従来、工数がかかる・不動産経験者がいない等の理由で敬遠されがちだった土地探し顧客に対して適切な不動産テックを使うことで低コスト・業務の大半を自動化でき、追加の集客費用や人件費無しで契約棟数が伸ばせます。

【成功のポイント】

1. ビルダーが苦手とする”土地探しからワンストップで”をコンセプトとして明確に差別化
2. 「注文建築用地探しに特化した不動産テック」導入
3. 顧客自身の「相場理解」・「予算に合ったエリアへの希望変更」を促す住宅テック
4. 低リスク① 追加の集客費用不要
5. 低リスク② 追加の採用不要

【見落とされている優良なマーケット】

ご来場者の70%を占める「土地探し顧客」は、正しい接客を行えば成約UPが可能な「優良なマーケット」にも関わらず、他のビルダーもあまり狙っていないブルーオーシャン。

【期待できる数値効果】

導入1年目：総来場数×70%×(現状の土地探し系成約率+2%)の受注棟数アップ

導入2年目：総来場数×70%×(現状の土地探し系成約率+4%)の受注棟数アップ

導入3年目以降：総来場数×70%×(現状の土地探し系成約率+6%)の受注棟数アップ

■ お申込みはこちらから

https://landi.jp/news/news-1487?utm_source=pressrelease&utm_medium=media&utm_campaign=Webinar

■ 開催概要

■ 開催日時

ご都合の宜しい①～③のいずれかの日程をお選びいただけます。

①2022年5月27日（金） 15:00～16:00

②2022年6月20日（月） 14:00～15:00

③2022年7月21日（木） 13:00～14:00

■ 開催形式

zoomによるオンラインセミナー。

※お申込み後、ご登録いただいたメールアドレスに、参加用URLをお送りいたします。

■ 参加費

無料

■ このような方の参加をおすすめ

- ・ 集客の質に頭を悩ませている経営者様
- ・ イベント集客が減少している会社様
- ・ 競合との差別化に手詰まりを感じている経営者様
- ・ 時間外労働の削減をして離職率を下げたい経営者様
- ・ 不動産テック導入したいがITツール導入の成功事例がない会社様
- ・ 投資リスクが低く、期待効果が高い戦略を打ちたい経営者様

■ 登壇者の紹介

ランディ株式会社 代表取締役社長 衣笠 茂樹（きぬがさ しげき）

年間100棟程の注文建築を主体とする工務店で営業部を任されており、わずか3年で年間300棟へと大幅に受注棟数UPをさせた経験をもとに、土地探し顧客への対応の課題を効率化・型化・再現性を向上させるべく、社内営業ツールとして不動産テックを開発し、ビジネス現場での改良期間を経て、不動産テックサービスの提供を開始。

■ ご注意点

- ・ 複数名でのご参加いただく場合も、お1人ずつ参加申込が必要です。
- ・ 同業他社、個人の方のご参加はお断りさせていただく場合がございます。
- ・ 申込締切は、各日、開始時間の3時間前とさせていただきます。
- ・ 配信内容の録画・録音はご遠慮ください。

■ 会社概要

ランディ株式会社

当社は、注文住宅のための土地探しに特化した土地検索エンジン「ランディ」を独自開発し、ハウスメーカーや工務店に販売する事業を行っています。事業の主軸は「ハウスメーカー向けのSaaS事業」となりますが、起業の背景には不確実で時間のかかる「人材育成」ではなく、テクノロジーの力で人材の能力を底上げできないかという課題意識が根底にあります。

代表の衣笠は、フリーダムアーキテクツデザイン株式会社にて、土地探しの専門部署を発足させ、注文建築用地の仲介業務専門部署の立上げに携わってきた過程で培った現場のノウハウを最大限に活かし、“本当の意味で現場が実践で活用できる土地探しツール”として「ランディ」を独自開発いたしました。

たとえ経験が浅い人でも、無駄な寄り道をすることなく、最短で正解に辿り着ける未来。それは、顧客の課題と向き合う時間を生みだし、コンサルティングの質を高めていくことにつながります。

当社は、実績に裏付けされた知見とテクノロジーの力で、住宅領域の知的生産性に革命をもたらすことを目指しています。

現在「ランディPRO」は、2019年11月よりハウスメーカー向けのSaaS形式での販売を開始し、すでに多くの大手ハウスメーカーが導入しており、日常的にご接客でご利用いただいている営業担当者からも高評価を得ています。

会社名 : ランディ株式会社
本社所在地 : 東京都中央区日本橋久松町10-6 FT日本橋久松町ビル7階
代表者 : 衣笠 茂樹
設立 : 2019年9月
事業内容 : ランディの開発、ランディPRO（システム）販売、不動産仲介、ランディカウンター事業の運営、フランチャイズ事業の運営
URL : <https://landi.jp/>

■ 本件に関するお問い合わせ先

ランディ株式会社 広報/河野（コウノ）
メールアドレス : press@landi.jp