

主催企業 (有)エスキューブ企業概要

会社名	有限会社エスキューブ
所在地	〒150-0043 東京都渋谷区桜丘 27-1 エグゼクティブ渋谷
設立	2005年7月12日
代表者	佐藤 勝
TEL / FAX	03-5728-2835 / 03-5728-2850



多数の制作実績により、お客様からも**評価のお声**を頂いております

デザインに加えて、当社が最もこだわる**環境写真の質**が非常に高い!

投資用物件のツボを押さえていて、当社の**営業担当が満足するパンフレット**を作ってくれる!

物件の特徴を調べ上げてくれ、**初校から満足いくデザイン**が上がる!

新築マンションを投資家に売る パンフレット制作術大公開!

- 2014年9月26日(金) 13:00~17:00(受付12:45~)※途中休憩あり ■限定20名(申し込み先着順)
- 料金:5,250円(税込) ■場所:ビジョンセンター日本橋 東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル4F/5F
- 主催:有限会社 エスキューブ お問い合わせ先:03-5728-2835 (有限会社エスキューブ セミナー係宛)
- ゲスト講師:株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 佐久間 俊一 氏

本セミナーの対象企業

- ①安定して投資家顧客を獲得したい
- ②売上減少に悩んでいる
- ③今までやってきた営業活動が売上に結びついていない気がする
- ④これから投資家顧客の獲得活動に力を入れていきたい

お申込み専用FAX

03(5728)2850

お申し込みはカンタン!下記ご記入の上、今すぐFAXいただくだけでOK!

主催企業紹介 & FAXお申込書		
フリガナ 貴社名	フリガナ 氏名	年齢
〒 貴社住所		
TEL ご連絡先	FAX	

・受付後、弊社より受付確認のご連絡をいたしますので、ご確認後セミナー代のお振込みをお願い致します。
 ・ご提供頂いた個人情報は、弊社及び船井総合研究所からのご連絡以外には使用いたしません。
 ・今後ご案内が必要な場合は、FAX番号欄に「不要」とFAX番号をご記入の上、FAX(03-5728-2850)にてご返送ください。

まだ、**実需客**だけに向けて広告している
 不動産会社の**販促担当者様**へ

料金後納

ゆうメール

これから**投資家向け** 新築マンション販売!!

2020年へ向けて投資家の心を掴むためにすべきこと
増大する日本の不動産投資市場 Investment Market

市場規模: 13兆9,800億

2010年度	前年比	+1,375億
2011年度	前年比	+4,021億
2012年度	前年比	+6,000億
2013年度	前年比	+????億

冷え込む不動産販売市場...
 けれど**不動産投資市場は冷え込んでいない!!**
 この**伸びている市場**で今、チャンスをつかむための方法、
 お教えします!!

に
あ
っ
た
!
ツ
ト
ー

一
パ
の
フ
レ
イ
ン

成
功
の
ポ
イ
ン
ト
は

マ
ン
シ
ヨ
ン
販
売

投
資
家
向
け



有限会社エスキューブ主催

特別ゲスト
 株式会社 船井総合研究所
 シニア経営コンサルタント
佐久間 俊一 氏

講話:「これから必ず取り組むべき不動産市場のチャンスをズバリ語る!!!」

日時 9月26日(火)

参加料 5,250円

場所 ビジョンセンター日本橋

我々がお伝えしたいのはただ一つ、今の不動産パンフレットは「顧客を逃している」ということ。顧客が求めるものに答える内容は少なく、その結果、投資家という優良顧客を掴みきれない。本セミナーでは、10年間培った「投資家に売る」パンフレットの制作ノウハウをお教えします。本気で作ったパンフレットは最高の集客・営業・受注ツールとなるでしょう。

急成長する不動産投資マーケット

2012年時点で14兆弱と、国内の不動産投資市場は急速に拡大。投資家は今後ますます新規投資に積極的になると見られ、その投資対象は「**単身者向けワンルーム住宅**」が最も多いことがわかります。



Q: 今後一年間、新規の不動産投資を積極的に行うか

YES: 90.8% **NO: 5.3%**
(その他3.9%)

Q: 今後一年間の不動産投資対象は

単身者向けワンルーム	41.1%
ファミリー向け住宅	34.3%
高級賃貸住宅	24.6%

2013年度不動産投資化調査より(n=131)

結論: 投資家に新築マンションを売るなら、今年が販路の構築に絶好のタイミングである

投資家からの問い合わせを増やすには投資家パンフレットの制作である!

実需向け 不正解

イメージ重視の最初のイントロ
充実した共用設備
公園・緑の多さ
閑静な住みやすい雰囲気
由緒ある土地柄
豊富な間取りプラン
充実した子育て環境

実需の顧客

投資家向け 正解

有名エリアへの近さ
空港までのアクセス
エリアの将来性
都心へのアクセス
最寄駅への近さ
ターミナル駅への近さ
コンビニへの近さ
有名企業・大学の多さ
高度なセキュリティ

投資家

投資家への売上を伸ばすパンフレットは存在します。ちょっとした工夫で顧客を広げることができるにも関わらず、御社はまだ「デザインだけのパンフレット」を作り続けますか?



本セミナーにて内容・ノウハウ全て公開!

セミナー講師/内容



株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント **佐久間 俊一氏**

流通業のセールスプロモーションを強みとした年商約 130 億円の SP 会社にて大手の最重要クライアントの営業を担当し、数え切れない SP の現場経験を積む。前年比最高 280%を達成するなどの実績を経て、2006 年船井総合研究所入社。2012 年より広告・印刷ビジネスチーム、リムリーダーとなり地方広告会社、SP 会社、折込広告会社を中心にコンサルティング活動を行っている。広告業界における新規顧客開拓、営業戦略策定、営業研修等多くのプロジェクトに携わる。営業研修においては 1,000 人近い営業マンへの講演実績を持つ。

13:00 ~ 14:20

不動産投資広告の現在と未来 「ニーズはあるのに存在しない」広告に、チャンスがある!

- なぜ今投資家向け広告に力をいれるべきなのか?
- 前年比150%以上の成長率を持つ業界は、他に無い
- 今までの実需向けツールでは必ず失敗する...なぜ今、投資家なのか?
- 今後の不動産投資家の動きと、対応策



有限会社エスキューブ 代表 **佐藤 勝**

多くの不動産デベロッパー・マンション販売のプロジェクトに携わり、数多くの住宅広告・販売促進を手掛ける。大手広告代理店を経て、2005 年独立。150 以上のマンションパンフレット制作のノウハウをもとに現在は数少ない投資用マンションパンフレットプロデュースの専門家としても活動。

14:30 ~ 15:30

投資家にささるパンフレット鉄則10カ条 ポイントは、投資家にターゲットを絞った営業ツールにありました!!

- 知らずに作ると失敗する、実需と違う投資向けパンフレット
- 表紙はお客様のためだけでなく営業マンのためにある!
- 実需向けとはココが違う、入れるべき旬な情報はズバリこれ!
- 投資家は地方にあり! 地方の人にもわかる広域環境の伝え方
- 投資家に意外に見られている小ネタたち
- 実需向けとは異なるアクセスの書き方をするには
- やってはいけないパースの意外な落とし穴
- 絶対にパンフレットに入れなくてはならない2文字がある!
- ちょっとした手間のできる!
- 実需パンフから投資家向けパンフへのギアチェンジ

15:30 ~ 16:00

最後に 担当 佐久間/佐藤

- 本日のまとめ
- 質疑応答
- 個別の制作相談

セミナー参加者特典

うちのパンフレットはどうなんだろう? と思っていっしょに担当者様へ

自社パンフレットの課題と解決策が一目でわかる診断シート付
パンフレット現状無料診断実施いたします!!

コピーの表現方法

広域・境域環境情報

アクセスのアピール力

第一見開きのインパクト

- 全80項目の詳細診断
- 一目で判る診断結果シート
- 改善に向けてのアドバイス付
- もちろん完全無料