

弊社主催セミナーのご報告

2014年繁忙期直前! 居住系不動産のリーシング対策講座

2013年12月17日(火) 13:00~16:30 / 赤坂ツインタワーカンファレンスルーム

弊社では初となるクライアント向けセミナーを12月17日に開催致しました。

弊社は不動産コンサルティング会社として、これまで数多くのクライアント企業と稼働率の維持向上を目的としたリーシング施策を実行して参りましたが、当日はそれらの中でも特に「繁忙期のリーシング対策」を意識した6テーマに沿ってお話致しました。

当日は師走のお忙しい時期にも関わらず、AM会社、PM会社、管理会社等を中心に100名超のクライアント様のご参加を頂き、大盛況となりました。

当日の講演内容

- ① 貴社の物件に「住みたい人」を特定する方法
- ② 賃貸仲介店舗の営業実態
- ③ 露出度・紹介率を高める空室募集情報フォーマット
- ④ たった1本の間合わせから、仲介会社を貴社のファンにさせる
- ⑤ 次に採るべき施策が明確になる「週報・レポート」の作り方
- ⑥ 都内賃貸住宅を取り巻くマクロ市場動向

講師: 弊社取締役副社長兼CMO 齊藤晃一

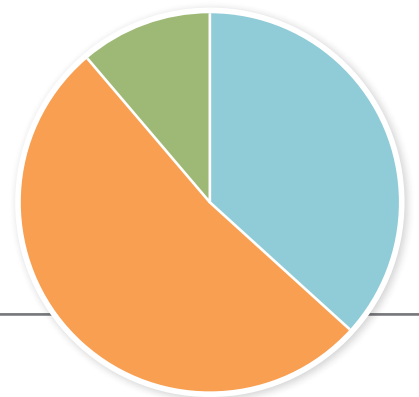


参加者数

104名

参加者業種

- AM会社: 37%
- PM会社・管理会社: 52%
- オーナー企業: 11%



セミナーのご感想

- ダイレクトマーケティングの視点からリーシング活動の在り方を細かく説明いただき参考になりました (PM会社)
- 大変参考となりました。ありがとうございました。今まで、場当たりのリーシング対策を行っていました (PM会社)
- AMとして仲介業者の考えがダイレクトに分かりにくいので、仲介目線でのお話は大変役に立ちました (AM会社)
- 発想が面白い、視点を変えること、データを蓄積する重要性が良く理解できました (オーナー企業)
- 入居者属性や競合物件をデータベース化することで、より分析や対策を立てやすくなると感じました (AM会社)

セミナー内容で興味を持たれた項目

- プロモーションに対する費用対効果測定の重要性 (PM会社)
- 今後のリーシング対策として、早期埋戻しキャンペーンに感心を持ちました。 (PM会社)
- ネットで調べた間取りの部屋に意外と契約する人が少ないという事実 (PM会社)
- webプロモーション・IT化。管理会社の積極的露出が逆効果につながるという事 (オーナー企業)