

地場不動産業者のためのサービスです。

単純に物件を増やせば成約数が上がると思いませんか？

メールやWEBの対応にとまどっていませんか？

日々の業務は進化していますか？

最近、エンドのクレーム対応が増えていませんか？

新規事業のチャンスを見逃していませんか？

今お使いのIT商品（サービス）は十分効果を上げていますか？

機械はお金を生まない。けど、...

宅建業は人と人とを結ぶ商売。画面に向かって終わる仕事ではありません。でもこれからのお客様は確実に画面の向こうにいます。ちゃんと見えていますか？忙しく動いているようで、実は今までのやり方で立ち止まっていますか？
 変りゆく時代に歩調を合わせるために。
 今からプラスアルファのお手伝いをさせていただきます。

デザインとアイデアで御社の成功を見つけ出す。だから必要なのは「IT部長」です。



ITを駆使した集客数、成約数のアップ

- ・低コストでできるWEB製作/運用
- ・成約率向上のための業務改善
- ・社内業務の効率化/標準化
- ・営業経験の知的資産化

経営者/管理者へのライフハック指導

さまざまなツールを使って、貴重な人脈や自分の時間、情報力をさらに強化するためのテクニック

ビジネスモデルの再構築

- ・既存事業のブラッシュアップ
- ・賃貸管理の高収益化
- ・物件バリューアップ/リノベーション事業
- ・デザイナーズ/コンセプト住宅の提案
- ・その他新規事業提案

■ 人財比較

	コスト	スキル	企画力	実行力
IT部長	○	◎	◎	○
従来のコンサル	×	○	○	×
社員	△	△	△	◎
パート	◎	×	×	△

→ 外側からの視点で経営者・管理者へのサポート。

→ WEB活用時代に合わず費用対効果が悪い。

→ 長期的な視点で主戦力としての育成が必要。

→ ルーチンワーク向き。人材管理が重要。

■ IT部長 料金表 (※1)

	頻度	料金	時間/回	オンライン
「出勤」コース	4回/月	15万円/月	3時間	随時OK
「訪問」コース	1回/月	5万円/月		

「IT部長」には社会保険・福利厚生・交通費(※2)・経費その他いっさい必要ありません。

雇用ではなく請負で、御社に『出勤』します。

※1：料金は全て税別になります。

※2：東京・神奈川以外では実費を申し受けます。