

「もっと売れるはずなんだけどな…」と
お悩みの住宅販売事業者様向け

成約率向上のための 「接客セールスブック2.0」のご提案



不動産広告専門
バラタス株式会社

Q. 最近、売れる物件と売れない物件がハッキリしていませんか？

Q. 売れる営業マンと売れない営業マンがハッキリしていませんか？

なぜそうなったのか？

【根本原因=建築費や地価の高騰】

過去最高単価のオンパレード

価格高騰

価格優先でグレードダウン…

商品力低下問題

人がいない、離職する…

人員配置問題

広告・販促・演出のお金が…

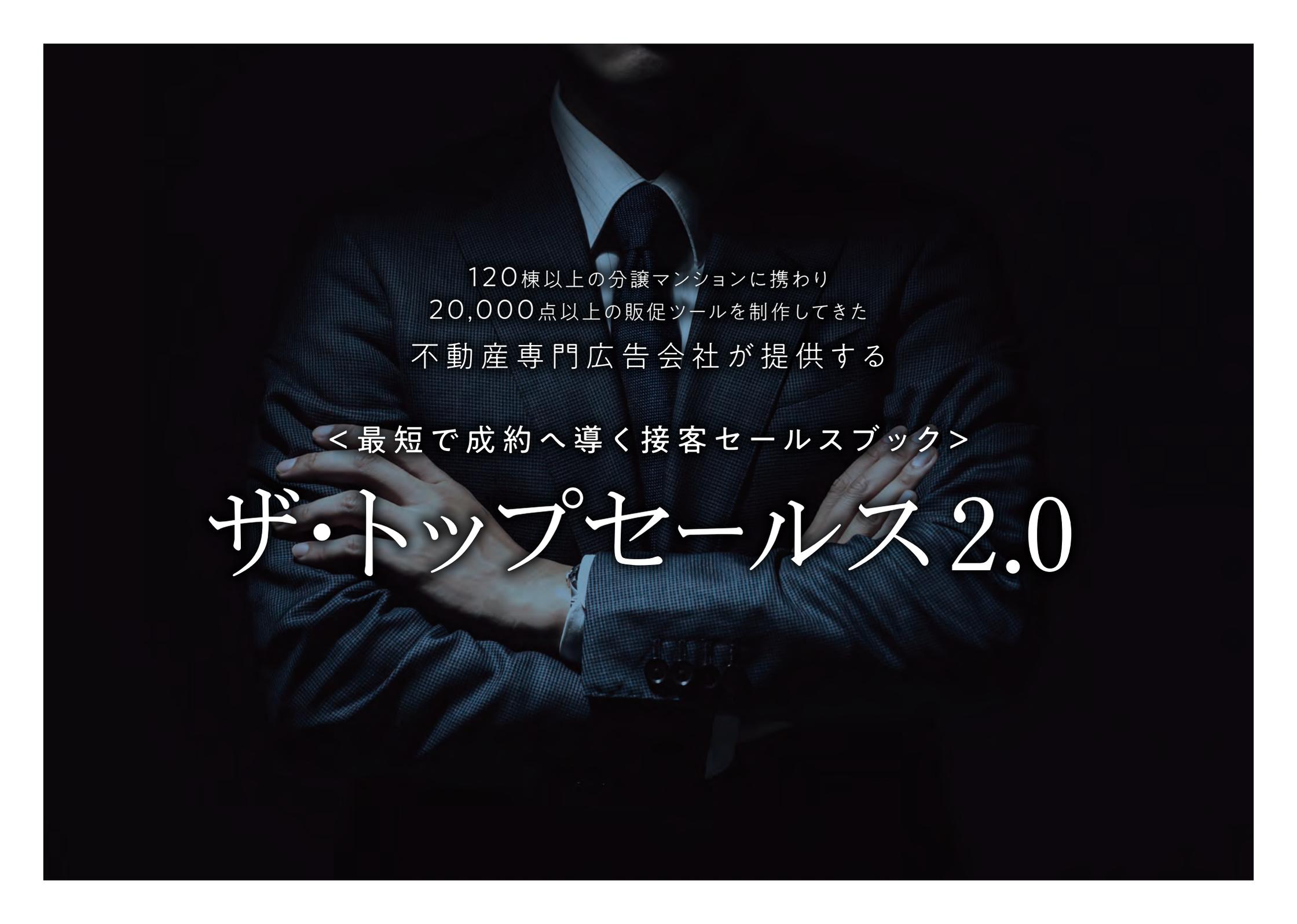
予算削減問題

育てたいのに育たない…

若手育成問題

以前と比べ、成約の難易度は急激に上昇している

売れるモノ、売れるヒトじゃないと売れない



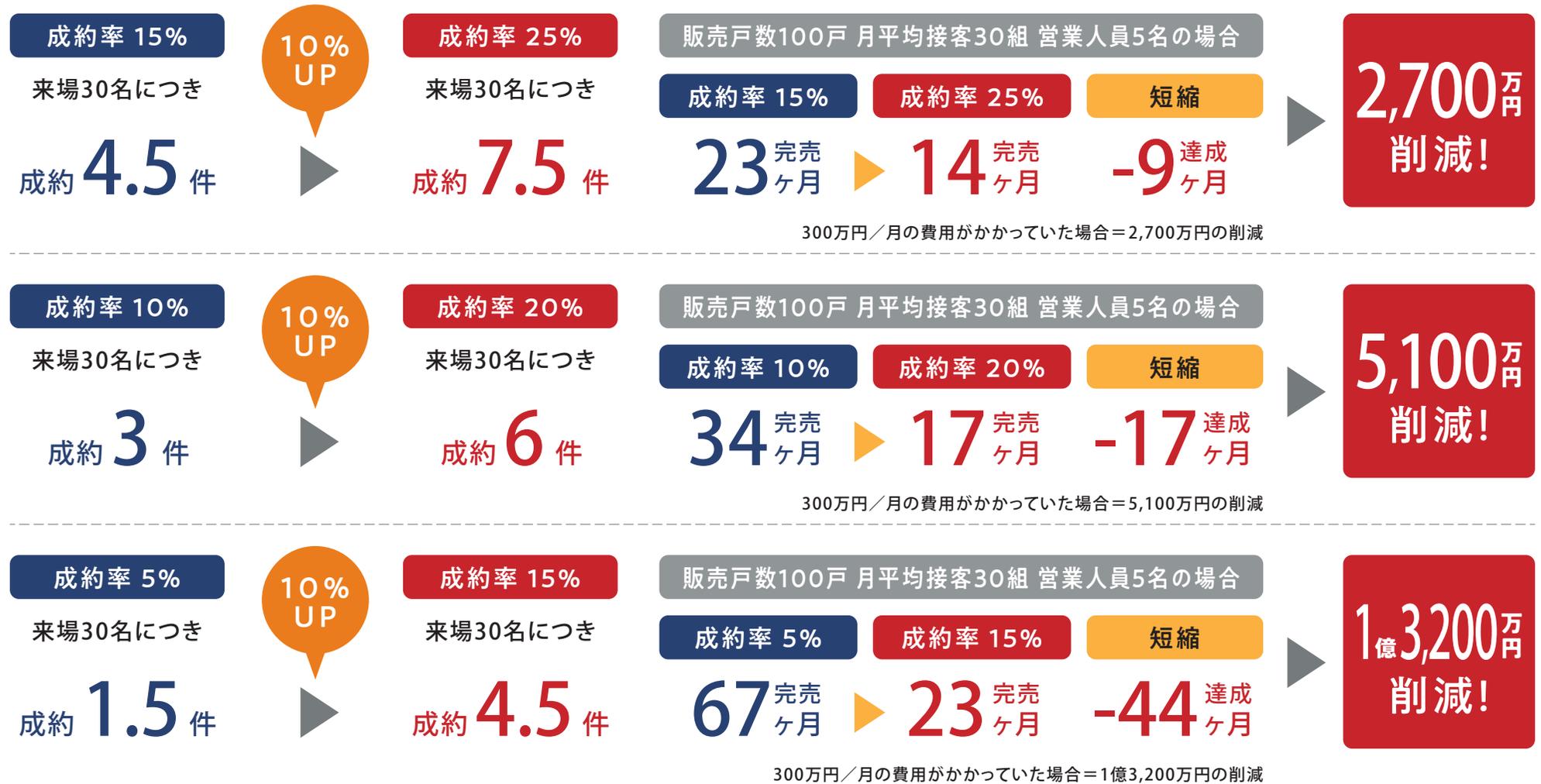
120棟以上の分譲マンションに携わり
20,000点以上の販促ツールを制作してきた
不動産専門広告会社が提供する

<最短で成約へ導く接客セールスブック>

ザ・トツプセールス2.0

Q.もし、成約率が今より10%上がったらどうですか？

■ 成約率が10%アップした場合のシミュレーション



成約率が10%上がれば、見える未来が変わる!

▶ 実際に接客の場で使用されている「営業資料」に着目しました。

～ある営業現場で、実際に起きていた話です～

あまり好調とは言えない販売現場に配属された、売れる先輩営業マンAさん、売れない後輩営業マンBさん。
しかし、配属3ヶ月後には、AさんとBさんの成約数にはすでに8件もの差が…

Bさん「Aさんは、なぜそんなにコンスタントに成約がとれるんですか？」

Aさん「たまたまだよ!やってることは皆と同じだし、しっかり準備をしていただけだよ」

Aさんは高い成約率を残すことができる“秘密”を教えるはくれません。

結果、なんとか完売に漕ぎ着けましたが、大半の成約はAさんが獲得したのです。

Bさんは、完売後の撤収作業の時、Aさんが何気なく使っていた営業資料を見つけ、何気なく開いてしまいます。

Bさん「僕が使っている資料と全然違う…」Aさんが使っていた資料は【話の流れ・内容の濃さ・見やすさ】

全てにおいてBさんが使っているの自作の営業資料を上回っていました。

次の販売現場でもAさんと働くことになったBさんは、Aさんに質問しました。

Bさん「Aさんの営業資料を拝見させていただきました。私がつけている資料とは全然違います」

Aさん「秘密をみられちゃったか笑実は営業資料にはかなりこだわっているんだ」

Aさん「物件によってお客様によって、欲しい情報も違うし、目の前のお客様が右脳型か左脳型かなのかでも違う。

私は、周りにいる色々なプロに意見やアドバイスをもらって、資料の流れや掲載する情報を決めているんだ。

そして何より見やすいデザインにすることも大事なんだ」

Aさん「接客で大事なのはアドリブではなく、最短で成約するための優れた台本。そしてそれを裏付ける資料なんだよ。

僕が知っている売れる営業マンは、皆「型」を持っている。それに合わせた資料をつくるのがコツなんだ。」

Bさんは、**成約をとるための「営業資料」の重要性**に、この時初めて気づいたのでした。

<問題点>

教えてくれない

作れない

BAD

差が開く一方

面白くない・やる気が出ない・
給料も上がらない・転職 など

<解決策>

売るための資料を準備

共有・ブラッシュアップ

GOOD!

全員で成約を上げる

面白い・やる気が出る・給料アップ

「ザ・トップセールス」とは

成約率を高める < プロ用 > マンション営業資料

～ 自作の営業資料で売れる時代の終焉～

わたしたちが考える営業資料とは？

営業台本を可視化したもの

トークスクリプト

より確率の高い営業台本を基に
 字や声だけでは伝わりにくい
 内容を伝達可能にし、
 成約へと誘導するための資料



注目を集める営業台本
 営業台本を題材にした書籍が
 Amazonランキングで1位になる
 など、大きな反響を呼んだ。

「広告」で伝えたらいいんじゃないの？

広告=見る人の興味関心を
 惹きつけ、行動を起こさせる
目的：来場

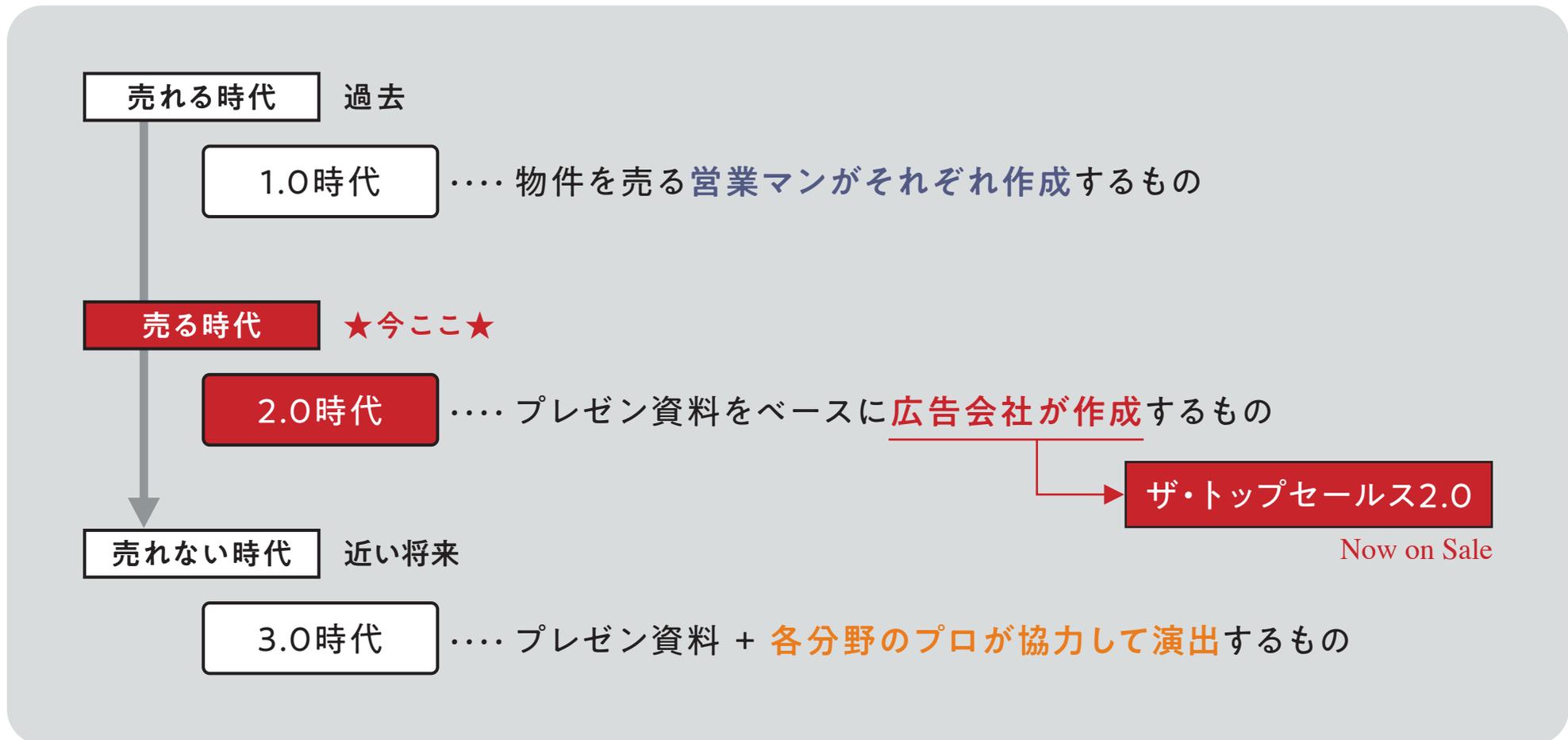
営業資料=今必要なものか
 を判断させ、成約へ導く
目的：成約

<掲載内容の違い>

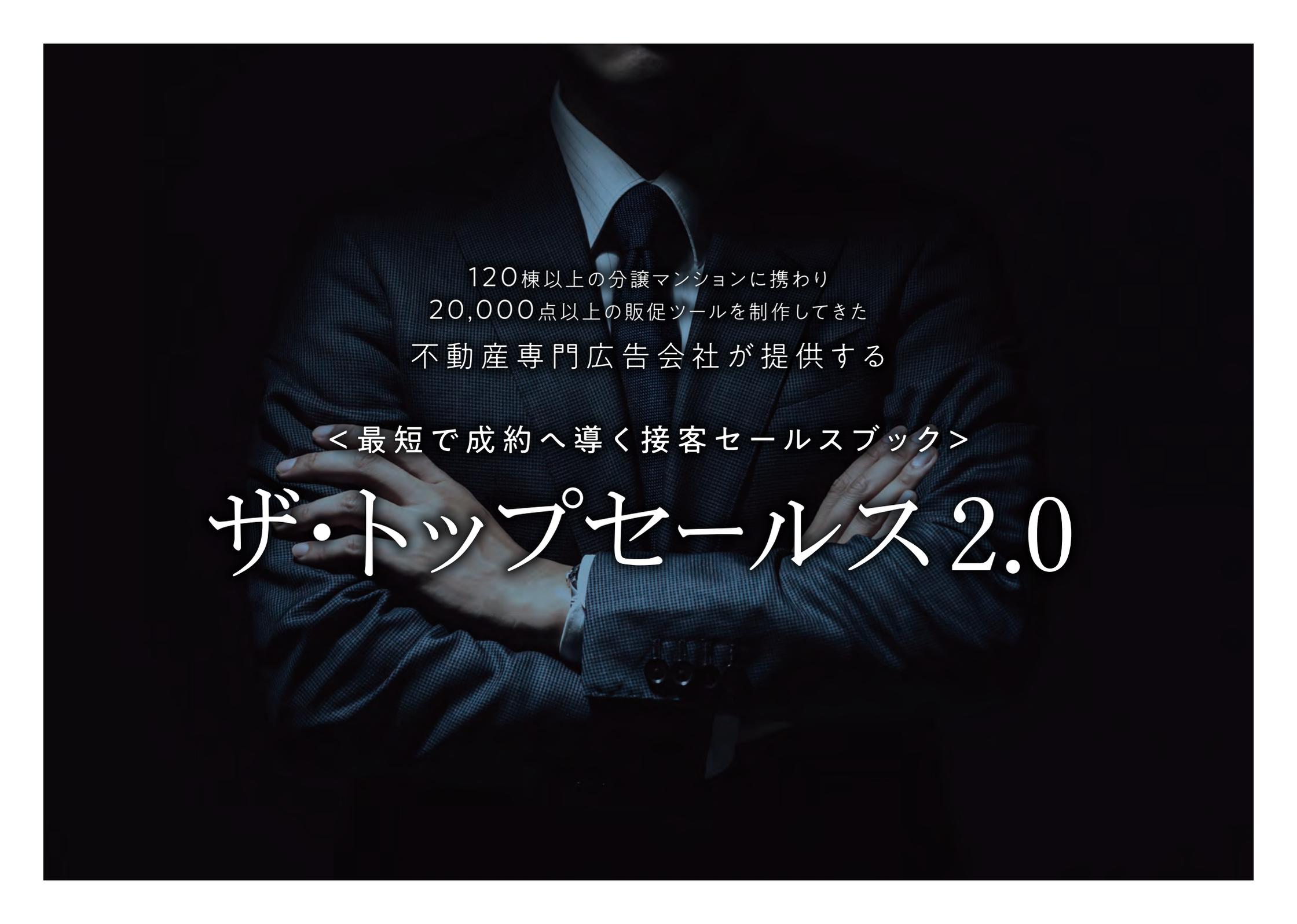
- 一般的に表に出せないマーケット資料が掲載できる
- 広告のサイズ上掲載しにくい内容が掲載できる
- 見せるだけでは伝わりにくい複雑な内容を簡潔に掲載できる
- 公正取引協議規約が厳しい広告には掲載しにくい内容が掲載できる
- 情緒的なデザイン性よりも流れ・内容・理解しやすさが重視される など

集客のための施策と、成約のための準備は、似て非なるもの。

考察：これからの時代に、求められる営業資料とは？



確率高く成約へ導くための<台本>として、**営業資料の重要性が高まる**



120棟以上の分譲マンションに携わり
20,000点以上の販促ツールを制作してきた
不動産専門広告会社が提供する

<最短で成約へ導く接客セールスブック>

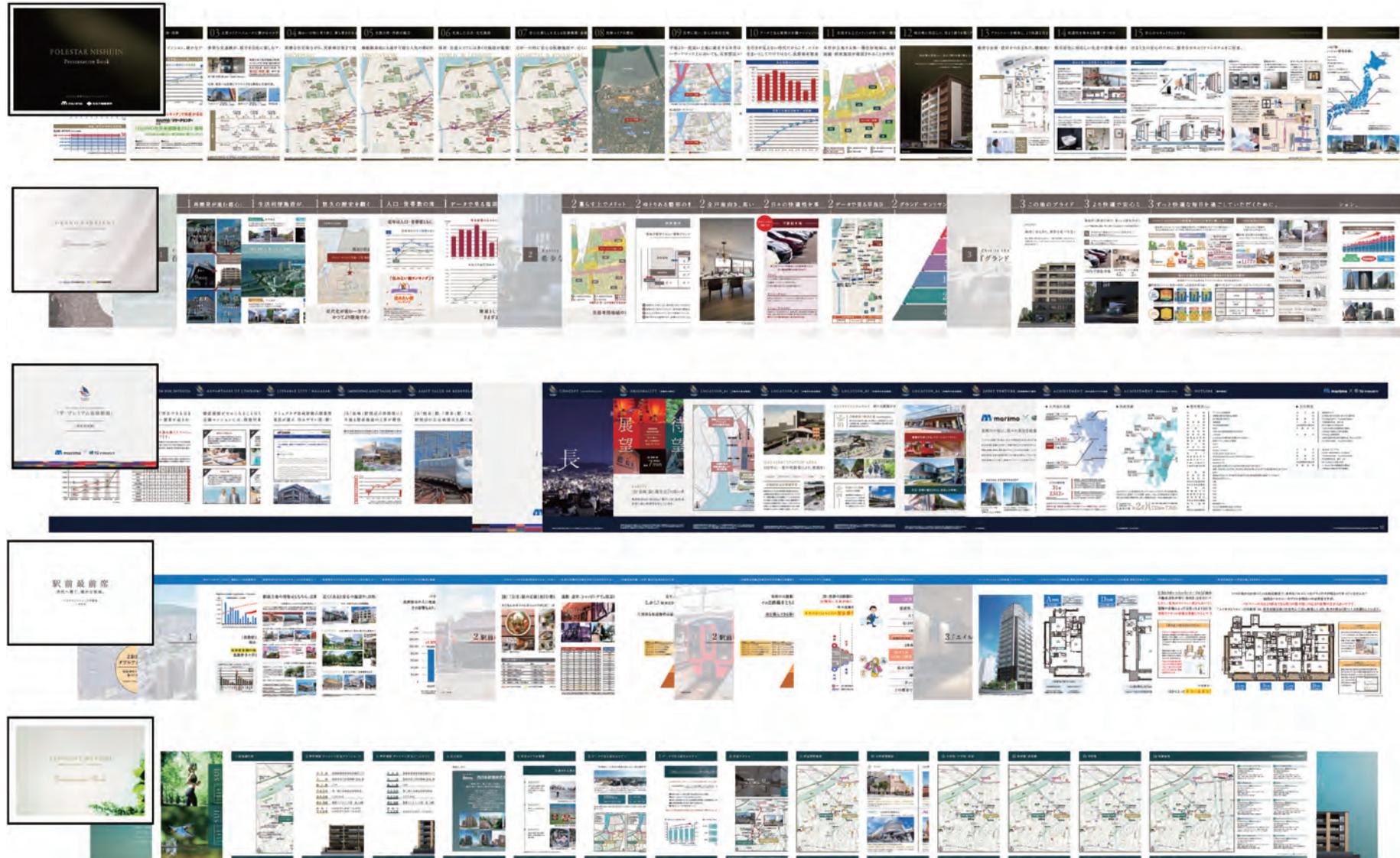
ザ・トツプセールス2.0

接客セールスブック作成サービス

[ザ・トップセールス 2.0]

弊社制作実績のご紹介

(※一部)



※守秘義務に抵触する恐れがあるため、中身の詳細はあえて確認できないサイズにて掲載しております。また、一部加工、抜粋しております。

— 提案の概要 —

課題

- × 販売が難しい物件が思い当たる
- × 言いたいことが伝わっていないと感じる
- × 売れる営業資料の作り方がわからない
- × 資料作成に時間がかかりすぎる
- × ネックのある物件が思い当たる

課題
解決
「鍵」

解決

- ◎ 販売が難しい物件でも成約が取れる
- ◎ 分かりやすい資料で驚くほど伝わる
- ◎ 売れる営業資料が作れるようになる
- ◎ 資料作成ではなく、営業に時間をかける
- ◎ ネックの対策もバッチリ

難しい... 成約がとれない...



120棟以上の分譲マンションに携わり
20,000点以上の販促ツールを制作してきた
不動産専門広告会社が提供する

<最短で成約へ導く接客セールスブック>

ザ・トップセールス2.0

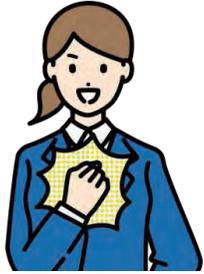
準備は万全! また成約がとれた!



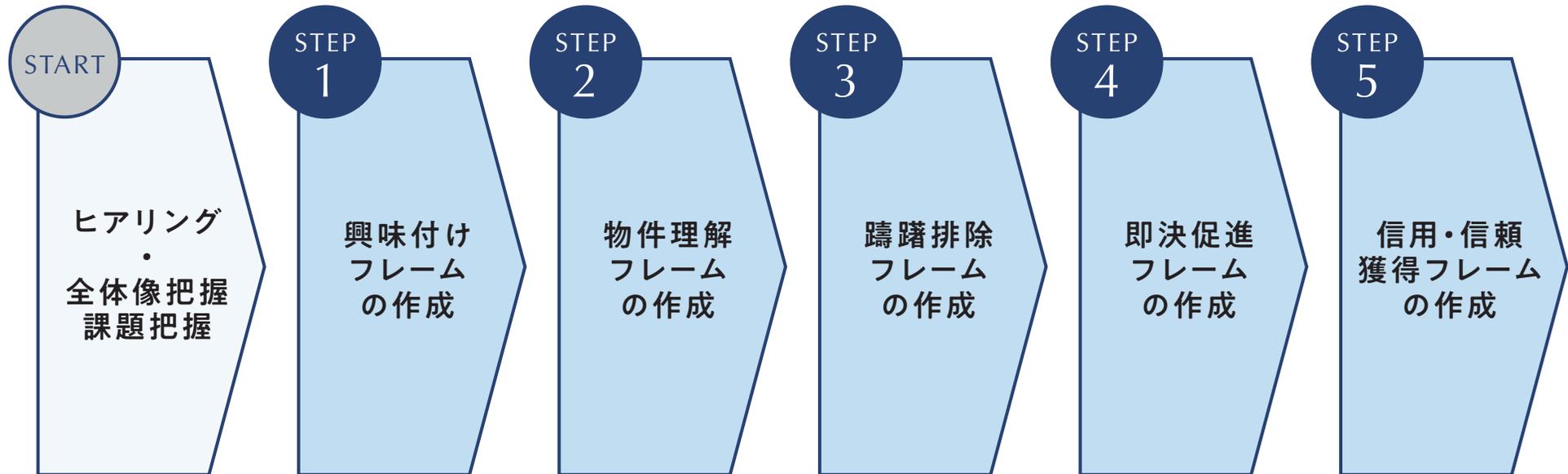
弊社の営業資料が選ばれる
3つの理由

- 1 不動産専門のデザイン会社だから経験が豊富
- 2 知識があるのでやりとりがラク
- 3 しっかり校正してくれるので間違いが少ない

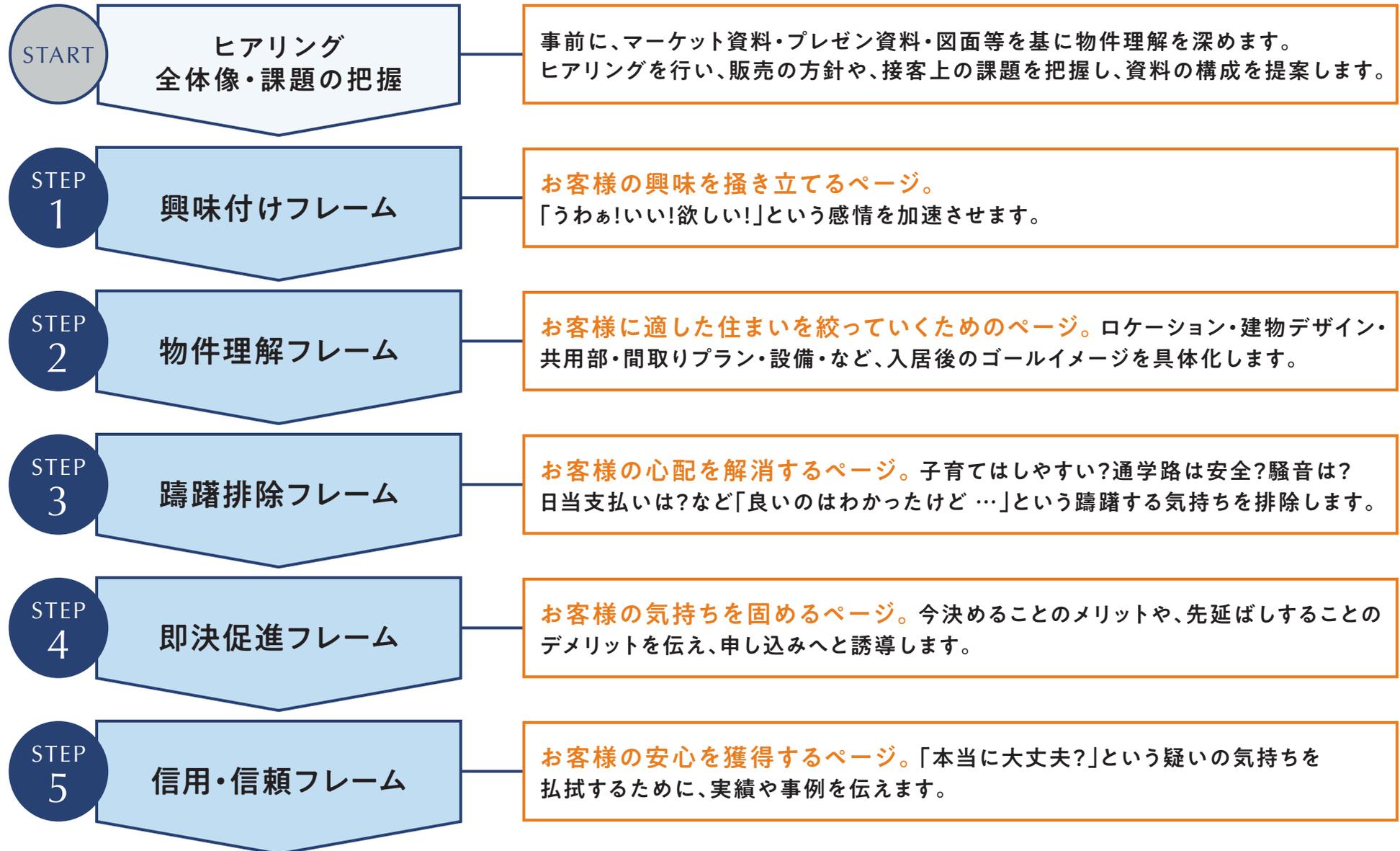
[ザ・トップセールス 2.0]



売れる営業資料を作成するための
5つのステップ



— 売れる営業資料の作り方 —



接客セールスブック作成サービス

[ザ・トップセールス 2.0]

セット内容のご案内

■ サービス概要 ※資料作成には、マーケット資料・プレゼン資料・CG・ロゴなどの基データをご提供いただく必要があります

原稿サイズ **A3 or B4** 制作枚数 **合計15枚** 制作期間 **約1.5ヶ月** 納品形式 **PDF** 基本料金(税別) **70万円**

販売期間12ヶ月の場合
1ヶ月あたり **5.8万円**

- 企画
- 編集
- 打合せ
- 市場理解
- 物件理解
- 進行管理
- デザイン
- 修正対応
- 文字校正

■ Fixページ / 2ページ(無償)

表紙
(必須となります)

注釈・注意事項
(必須となります)

御社オリジナルのフォーマットを作成します。

必要な注釈、注意事項、クレジット等を掲載するページです。



■ Basic Selectページ / 13ページ(組み合わせは自由です)

3P **市場環境**

4P **住環境**

4P **商品・デザイン**

2P **実績・ブランド**

・行政区の市場データ
・過去物件の坪単価
・エリア単価比較
・地価の比較や推移 など

・周辺環境
・アクセス詳細
・学校区
・用途地域の説明 など

・デザイン
・共用部紹介
・専有部紹介
・ランドプラン など

・会社概要
・グループ体制
・ブランド紹介
・実績紹介 など



有償オプション(税別)

- ・BASIC SELECTページの追加=35,000円/1Pあたり
- ・トビラの作成(フォーマット)=10,000円/5枚まで
- ・広告コンセプトページ=35,000円/1Pあたり
- ・再開発情報ページ=50,000円/1Pあたり
- ・間取りプラン紹介=20,000円/1P(~2プランまで)
- ・間取りプラン紹介=25,000円/1P(~4プランまで)
- ・間取りプラン紹介=35,000円/1P(5プラン~)
- ・立面、各階平面紹介=20,000円/1P
- ・MAP制作(簡略図・小)=20,000円/1点
- ・MAP制作(簡略図・中~)=30,000~/1点

その他にもご用意しております。価格表をご覧ください。

価格要相談

- ・追加市場調査
- ・追加距離調査
- ・イラスト制作
- ・図面トレース、着色
- ・カメラマン撮影
- ・取材、掲載許可
- ・CGの追加制作
- ・原稿制作
- ・その他多くの時間や特別な技術・知識を必要とするもの

接客セールスブック作成サービス

[ザ・トップセールス 2.0]

PRICE LIST OF SERVICE

※予告なく価格改定が行われる場合がございます。予めご了承ください。(2024年4月時点)

基本セット内容

サービス	打合せ/市場理解/物件理解/企画・構成・編集/原稿制作/画像・エビデンス収集/デザイン・修正対応/簡易素材制作/文字校正/データ変換	
項目	仕様・金額(税別)	備考
原稿サイズ	A3もしくはB4	
納品枚数	合計15枚	Fixページ2枚+Basic Selectページ13枚
納品形式	PDF	
料金(税別)	700,000円	契約時に、着手金として200,000円をご請求させていただきます

[ザ・トップセールスに関するお問い合わせ]

バラタス株式会社 TEL:092-400-0967
または各セールス担当者へ直接ご連絡ください。

有償オプションの追加

項目	金額(税別)	備考
Basic Select ページの追加作成	35,000円	1枚あたり
広告コンセプトページの制作オプション	15,000円	受領データを原稿サイズに合わせて加工、調整します
トビラページの作成	10,000円	フォーマット/5枚まで
再開発情報ページの作成	50,000円	再開発情報・データの収集・編集・デザイン
※再開発に関する情報や画像は、インターネットで収集したものを編集・使用することを基本とします。 お客様よりデータのご提供がある場合はそちらを使用できます。 ※個別に掲載許可や使用許可をとることはいたしておりませんので、広告等への二次使用は固く禁止させていただきます。		
間取りプラン紹介A	20,000円	1枚に2プランまで
間取りプラン紹介B	25,000円	1枚に4プランまで
間取りプラン紹介C	35,000円	1枚に5プラン以上
間取り図着色	5,000円	1プランあたり
間取り家具配置	5,000円	1プランあたり
立面・各階平面図紹介	20,000円	1枚あたり
※間取り関連ページの制作には、イラストレータで使用できるトレースデータを提供いただく必要があります。		

項目	金額(税別)	備考
MAP制作(簡略図・小)	20,000円	モデルルーム案内など、小さな地図の制作
MAP制作(簡略図・中)	30,000円	周辺環境案内など、中くらいの地図の制作
MAP制作(広域詳細)	100,000円	通常、物件パンフなどで使用しているマップの制作
3回目以降の修正	5,000円	1枚あたり/3回目以降の追加修正・修正対応
契約締結後のキャンセル料	350,000円	別途、業務委託契約書のキャンセル規定をご確認ください
概念図や用途地域MAP制作	40,000円~	
レンボジ費用	5,000円	1点あたり
資料、素材などの使用許可申請	10,000円	1件あたり
敷地配置図のイラスト化	80,000円	aiデータを用いて、弊社で作成する場合
フォーマットの譲渡(パワポ)	20,000円	Basic Selectページのフォーマットをパワーポイントにして譲渡
※イラストレータで制作していますので、フォント等全く同じにはならない可能性がございますのでご注意ください。		
(2回目以降)過去制作ページ流用追加	7,500円	フォーマットや帯等の調整作業

オーダーメイド(要見積)

項目	備考
追加市場調査	ページ制作の基となるマーケットデータを追加取得します
追加環境調査	距離分数の調査・交通情報の調査など
イラスト制作	写真やグラフでは表現できないものを、オリジナルのイラストで制作します
カメラマン撮影	プロのカメラマンが出張撮影します。出張費がかかる場合がございます

項目	備考
ドローン撮影	ドローンを使って空撮を行います。写真・動画の撮影が可能です
リストアップ・取材・原稿制作	周辺の飲食店やショップなどの取材・撮影を行います
インタビュー・原稿制作・撮影	人物インタビューを行い、原稿制作を行います。写真・動画の撮影も可能です
印刷・製本・ファイリング	弊社で印刷し、製本やファイリングを行います

弊社で営業資料を作成したお客様から、お喜びの声が届いています！

鉄道系・ディベロッパー 様



営業は販売代理に委託しているが、初めての取引だったため、販売に関する意思疎通に心配がありました。営業資料を事前に用意したことで、**魅力の伝え方、売り方について認識の共有が深まりました。**

地場・不動産販売会社 様



自分たちで営業資料を作っていたが、手間と時間が取られる割には出来栄が悪く困っていました。バラタスさんが営業資料を代行して作成してくれるので、**営業としてより重要度が高い仕事をする時間が増えた。**

全国大手・不動産販売会社 様



販売戦略検討時に予想された**ネックポイントの対策が営業資料で準備できた**ため、スタッフも自信を持って接客に集中することができました。

全国大手・不動産販売会社 様



広告販促予算が圧縮され、パンフレットやチラシにもあまりお金がかけれられません。だからこそ、営業資料の出来栄はとても重要だと感じています。今は**チラシ予算を削ってでも、営業資料にお金を**かけています。

地場大手・ディベロッパー 様



バラタスさん**独自の視点で編集した資料**を作成いただける点が良い。こういうことを伝えたい!という**要望をわかりやすく資料に**落とし込んでくれるので、とても助かっています。

全国大手・ディベロッパー 様



自社の営業マンが販売代理に成約数で下回ることが多々あった。**キャリアに関わらず営業トークの統一化**ができるので、**特に若手社員の育成**に役立っていると感じる。弊社にはなくてはならない資料だと感じています。

大手広告代理店 様



パンフ全般をお願いしているデザイン事務所は、不動産の知識が薄いため、我々が時間を割いて作成していました。プレゼン資料を基に、**綺麗なデザインの営業資料**を制作していただき、**お客様も満足**しています。

地場広告代理店 様



広告プレゼンから営業資料の作成まで一貫してバラタスさんに発注しています。以前の発注先は、デザイナーに詳細な指示が必要でしたが「不動産専門」と謳うだけあって、**1言えは10わかってくれます。**

——— 制 作 者 プ ロ フ ィ ー ル ———



全ては、次のバラを足すために。
BARATASU



制 作

バラタス株式会社

代表取締役・クリエイティブプランナー

岩崎 健佑

IWASAKI KENSUKE

雑誌の編集プロダクション勤務時代に広告営業や制作ディレクションを経験。その後、大手不動産デベロッパーでは新築分譲マンションの集客およびブランディングを担当、広島～鹿児島エリアを統括するエリアマネージャー。6年で50棟を超えるマンションを完売させたのちに不動産広告専門バラタスを設立(2016年)。マンション・戸建て・ホテルなど、50社以上の不動産会社様の目的達成のため、集客・成約につながる提案を実施中。のべ120棟のプランニングから、2万件以上の制作実績あり。

調 査

株式会社 九州産業研究所

代表取締役・マーケティングプランナー

板井 工典

ITAI KOUSUKE

九州一円にて年間500件以上の不動産調査を行うマーケティングプランナー。特に九州の新築分譲マンション業界や新築戸建業界に精通。不動産業者向け月刊誌の発刊をはじめ、「マンション市況セミナー」や「住まい選びのポイント」「ARUHI presents 本当に住みやすい街大賞2023in福岡」の選定委員を務めるなどエンドユーザー向けの情報も提供しており、九州の不動産領域で幅広く活動中。1982年生まれ。福岡県出身。

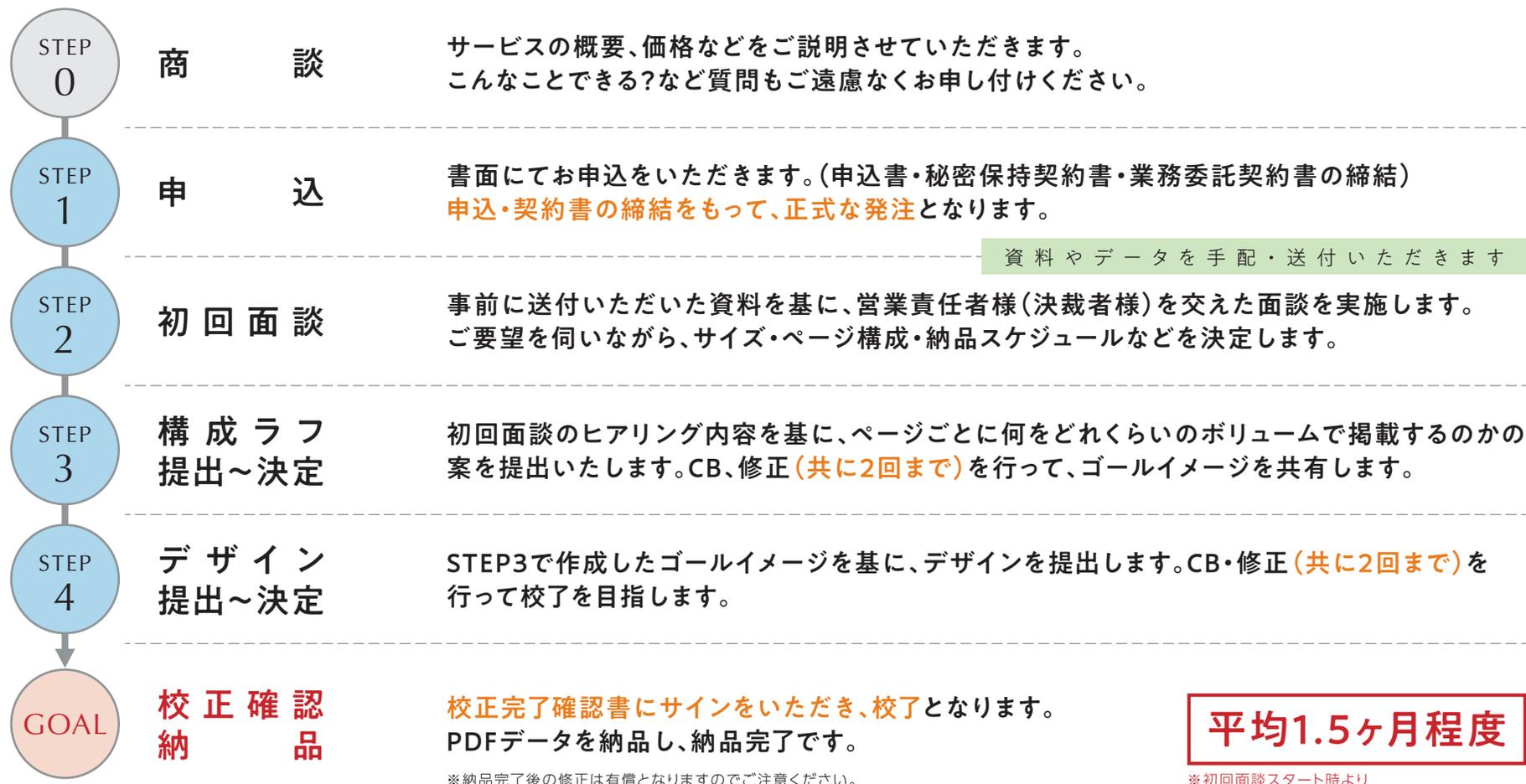
こんな方にオススメします！

- ✓ 物件の魅力をどう伝えたら良いのかわからない
- ✓ 他物件と戦える武器が欲しい
- ✓ 成約率が期待したほど高くない
- ✓ 競合物件に競り負けている
- ✓ 営業資料を作るのが苦手、時間がかかりすぎる
- ✓ 若手の育成が思ったように進まない など

接客セールスブック作成サービス

[ザ・トップセールス 2.0]

お申し込み～納品の流れ



※契約完了後のキャンセルはキャンセル料がかかります。別途キャンセル規定をご確認ください。※営業資料制作には、プレゼン資料やマーケティング資料といった基データが必要です。広告代理店様などから転用等の許可・データの使用許可などを得た上でお申し込みをお願いいたします。※著作権保護の観点、正式な掲載許可の有無などから、納品したデータを広告物として配布、または掲載・一般に公表することは固く禁じます。公表したために起きたトラブルに、弊社は責任を負いません。※構成案のチェックバック&修正、修正のチェックバック&修正が規定回数(2回)を超える場合、別途1ページにつき5,000円(税別)を頂戴いたします。

Q.もし仮に1物件採用してみるとしたら、思い浮かぶ物件はありますか？



〈 経営理念 〉

「欲しい」をつくる。

〈 スローガン 〉

全ては、次のバラを足すために。

お客様の不動産ビジネスを全力でサポートします。



全ては、次のバラを足すために。

“不動産専門”の広告・デザイン業

マンションデベロッパー・ハウスメーカー・不動産売買

不動産賃貸・不動産管理・不動産投資・ホテル・オフィスビル など

バラタス株式会社 BARATASU.inc

福岡市早良区百道浜1-3-70 ザ・レジデンシャルスイート・福岡5806号

代表取締役／岩崎 健佑 取締役／平野 康昌

<https://baratasu.com>