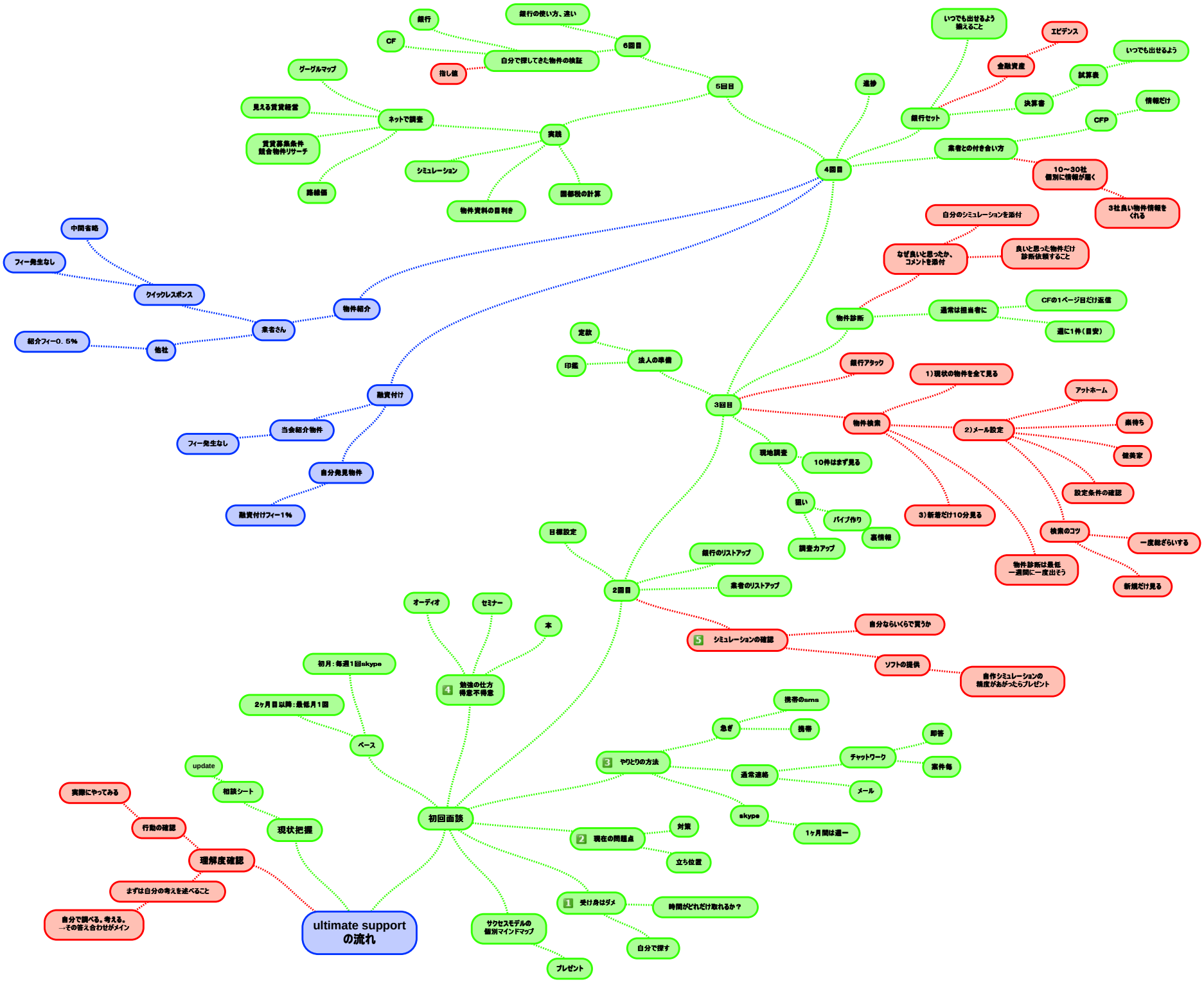
ultimate support の流れ
初回面談
理解度確認
実際にやってみる
行動の確認
まずは自分の考えを述べること
自分で調べる。考える。
→その答え合わせがメイン
update
相談シート
現状把握
ベース
初月：毎週1回skype
2ヶ月目以降：最低月1回
4 勉強の仕方 得意不得意
オーディオ
セミナー
本
サクセスモデルの 個別マインドマップ
プレゼント
1 受け身はダメ
時間がどれだけ取れるか？
自分で探す
2 現在の問題点
対策
立ち位置
3 やりとりの方法
急ぎ
携帯のsms
携帯
通常連絡
チャットワーク
即答
案件毎
メール
skype
1ヶ月間は週一
5 シミュレーションの確認
自分ならいくらで買うか
ソフトの提供
自作シミュレーションの 精度があがったらプレゼント
2回目
目標設定
銀行のリストアップ
業者のリストアップ
3回目
法人の準備
定款
印鑑
銀行アタック
物件検索
1）現状の物件を全て見る
2）メール設定
アットホーム
楽待ち
健美家
設定条件の確認
検索のコツ
一度総ざらいする
新規だけ見る
3）新着だけ10分見る
物件診断は最低 一週間に一度出そう
現地調査
10件はまず見る
狙い
パイプ作り
裏情報
調査力アップ
物件診断
通常は担当者に
CFの1ページ目だけ返信
週に1件（目安）
なぜ良いと思ったか、 コメントを添付
良いと思った物件だけ 診断依頼すること
自分のシミュレーションを添付
4回目
銀行セット
いつでも出せるよう 揃えること
エビデンス
金融資産
試算表
いつでも出せるよう
決算書
情報だけ
CFP
業者との付き合い方
10～30社 個別に情報が届く
3社良い物件情報を くれる
進捗
5回目
実践
シミュレーション
物件資料の目利き
固都税の計算
ネットで調査
ゲーグルマップ
見える賃貸経営
賃貸募集条件 競合物件リサーチ
路線価
6回目
銀行の使い方、違い
自分で探してきた物件の検証
銀行
CF
指し値
物件紹介
業者さん
クイックレスポンス
中間省略
フィー発生なし
他社
紹介フィー0．5%
融資付け
当会紹介物件
フィー発生なし
自分発見物件
融資付けフィー1%