

経営支援員 と 二人三脚



経営支援員とともに、自社の課題解決や発展に取り組む小規模・中小企業をご紹介します。

マンション販売20年超の経験と VRを駆使した内見サービスで 新たな顧客を開拓！

経営支援員が思いを後押し

分譲マンションを施工・販売する会社で20年以上、営業の仕事を担当してきたという藤田徹さん。それまでの経験を生かし、「地域のお客さまに寄り添った仲介サービスを提供したい」と、50歳を前に独立を決意しました。最初は会社に近いからと、軽い気持ちで洛南BSDを訪ねたといいますが、そこで鶴井支援員と出会ったことで、「金融機関から資金を調達するためには、どのように事業計画を書けばよいかなど、きめ細かなアドバイスをもらい、スムーズな創業につながりました」と当時を振り返ります。

VRを活用した顧客開拓

ちょうど、創業時期がコロナ禍と重なり、決して順風満帆なス

タートではありませんでしたが、鶴井支援員から「コロナ禍だからこそ、持続的に成長していける価値提供を考えるべき」というアドバイスを受け、補助金を活用しVRを使った新たな顧客開拓事業に取り組みました。これはウェブサイトに組み込みました。これはウェブサイトに組み込みました。これはウェブサイトに組み込みました。

ターゲットではありませんでしたが、鶴井支援員から「コロナ禍だからこそ、持続的に成長していける価値提供を考えるべき」というアドバイスを受け、補助金を活用しVRを使った新たな顧客開拓事業に取り組みました。これはウェブサイトに組み込みました。これはウェブサイトに組み込みました。これはウェブサイトに組み込みました。

ターゲットではありませんでしたが、鶴井支援員から「コロナ禍だからこそ、持続的に成長していける価値提供を考えるべき」というアドバイスを受け、補助金を活用しVRを使った新たな顧客開拓事業に取り組みました。これはウェブサイトに組み込みました。これはウェブサイトに組み込みました。これはウェブサイトに組み込みました。

二期目で黒字を達成

市場競争がますます激しさを増す中で、京商の専門家派遣を活用し、ITを活用した効果的な集客にも取り組んでいます。「買主だけでなく、売主の視点に立った情報提供が必要」というアドバイスで、ウェブサイトに売却相談ができるページを新たに設けました。三方よしの精神で全てのお客さまに寄り添えるサービスを目指します。

創業して2年余り、「経営支援員の伴走支援で、二期目から黒字経営を実現できました」と笑みをこぼします。さらなる成長に向けて、藤田さんの新たなチャレンジはまだまだ続きます。



カフェのようなお洒落なオフィス。「売る方・買う方の両方にご満足いただけるお手伝いをさせていただきます。ご来店をお待ちしております」

エフリンクス・リアルエステート株式会社
代表取締役 藤田 徹さん

洛南BSD 鶴井支援員

経営のご相談は
お近くのBSDまで！

エフリンクス・リアルエステート株式会社
京都市伏見区京町6丁目57番地1 Regulus京町1F
☎075-601-1008
<https://flinks-re.com>