

No.	Revot動画タイトル一覧表
1	「命を守る家」現地いかずして「地下室付き住宅」が見学できる！！
2	家づくりナイスホームズセミナー 知っ得達人塾・水戸オープン！！ 家づくりナイスホームズ共同制作①
3	家づくりナイスホームズセミナー 知っ得達人塾・水戸オープン！！ 家づくりナイスホームズ共同制作②
4	家づくりナイスホームズセミナー 知っ得達人塾・水戸オープン！！ 家づくりナイスホームズ共同制作③
5	なぜ日本は2階建て建物が多いのか？
6	これから売れる「アパート」を予測！！
7	倒産回避した会社との違いは？なぜ？
8	工務店経営年間6棟もやればいい！？注意事項！！
9	お客様が選ぶ注文建築とは？ 5つのポイント！！
10	若者からの注文！！①マイホーム取得の知識を得たい②マイホーム取得相談したい③マイホーム契約までスマホで済ませたい すべてスマホで済ませたい！！
11	不動産仲介業者さんへ➡こうやると即、売り地が売れる！！ なぜ「売地」情報発信するのか？
12	ムダ空間の多すぎる建物が多い！！
13	住宅購入予備軍！！ アパート入居者は宝の山
14	経営者としての任務！！ それは人材育成にあり！！
15	工務店さんへ！！ 「戸建貸家」が経営をすくう！！ 戦略建物商品を追加せよ！！
16	1人で年間建物販売102棟 1人で年間残地102宅地販売 その人物を解析する！！
17	建築・不動産・リフォーム営業 即！！ 成果の上がる日々業務とは？
18	建築・不動産営業 即、結果を出すには？
19	不動産・建築業の販売戦略！！ 「不動産塾」をオープンせよ！！
20	資金ぐり？ 財務？ 苦しい！！➡どうする？
21	工務店経営で悩んだら特効薬ここにあり！！
22	未経験営業で月間3棟受注！！（年間36棟へのステップ）
23	糸谷流の提案型営業とは？ （建築主に対して）
24	建築コストダウンのノウハウがない！？ それでも建物売る方法
25	「教室戦略」でお客様の囲い込みを！！
26	見込み客が少ない！！ どうする？
27	お客様が工務店を選ぶ時代！！ ➡選ばれるためには？
28	2人～3人規模工務店経営で月間2棟受注ノウハウ公開
29	急がば回れ戦略！！ 教室運営で未来客の囲い込みを すべてはお客様のために…
30	工務店さんへ 今こそ地主さん 投資家さんへアプローチ！！ パートⅢ

31	今こそ不動産複数所有者（地主）へアプローチを！！
32	「特建事業部」を追加せよ！！ 「ミスターオーナー事業」
33	建築業界の革命！！ 「通販住宅」事業！！
34	「おまかせ建築君」事業案内
35	「マルチ型」「応用型」住宅がこれから売れる！！
36	地域密着型営業で他社差別化を！！
37	注文建築営業の極意！！ 注文建築営業の見込み客づくり！！
38	建築営業！！ 不可能を可能に！！ 1人年間50棟受注への道
39	倒産？急増 資金ぐり・財務で悩んだら！！ 即対策を！！
40	1人の建築営業 年間50棟から100棟へのチャレンジ！！ パートⅠ
41	ピンチ逆転方法を知る
42	工務店経営！！ ローコスト住宅がない！！ コストダウンノウハウがないから売れない！！ これは大間違いである！！
43	他社との差別化戦略 お客様は不動産相談所を求めている！！
44	工務店経営 これから売れるであろう「マイホーム用建物」を考える！！
45	工務店経営 これから売れるであろう「賃貸用建物」を考える！！
46	工務店経営 近い将来「売れる家」とはを知る！！
47	建築営業！！ 初期接客が契約率に大きく左右する！！ そのポイントを知る
48	信じられない1回のアプローチ集客で1年分の見込み客発生！！ まさか？…まさか？①
49	信じられない1回のアプローチ集客で1年分の見込み客発生！！ まさか？…まさか？②
50	営業は初期見込みをつくる部隊とクロージング部隊を分けること
51	営業の質をアップする！！
52	建築業界、不動産業界、なぜ倒産が多いのか？
53	マイホーム長期住宅ローンのギモン？
54	建築経営危機（倒産）を救うのはやっぱり「規格建物」
55	戸建貸家専門店「洋館屋・本店」のすごさ！！
56	建築下請業をやっているが儲からない！！
57	時代はSNSで売れる家？スマホで売れる家？通販で売れる家？ホームページで売れる家？
58	過去30年間でもっとも売れた建物！！ 3LDK+αの建物
59	不動産情報の動きに建築案件が発生する！！
60	不況の今…やっぱり不動産有効活用者へアプローチを

61	種を蒔かずして芽は出ない！！
62	工務店経営 営業ゼロ人社長1人…どうする？
63	やっぱり「SNS」戦略はすごい！！
64	広告宣伝費0円にする方法 パートⅢ
65	建築コストダウンで苦戦している！！ どうする？ ①コストダウンによって安く建物商品を提供する ②コストダウンによって利益率をアップする
66	注文建築事業の倒産！！ なぜ？
67	マイホーム！！ 稼ぐ建物と稼げない建物 あなたはどちら？
68	マイホーム建築！！ 建築費安くする工夫と住宅ローン5年で完済できる どちらを優先しますか？
69	マイホーム建築！！ 働く家と働かない家 あなたはどちら？
70	令和6年振り返って！！ なぜ業績悪化？ なぜ倒産？
71	はじめてのマイホーム 「コンパクトハウス」の紹介！！
72	不動産有効活用！！ 「戸建貸家」と「集合住宅アパート」どちらがいいのか？
73	なぜ不動産仲介営業は「不動産商品パンフ」をつくらないのか？
74	「経営危機」ストップ！！ 休業？ ➡ 廃業？ ➡ 倒産？
75	注文建物工事職人さんと規格建物職人さんは別！！
76	建築・不動産営業 人的アプローチ？ 非人的アプローチ？ 即、結果を出すには？ を知る
77	ハウジング業界 営業力で建物を売る時代は終わった！！
78	広告宣伝費ゼロ円！！ 販売戦略
79	工務店経営 「戦略商品」を追加せよ！！
80	小規模工務店さんへ 特効薬ここにあり！！「建物メーカー」になれば第三者が売ってくれる
81	工務店経営！！ これから「コンパクトハウス」が売れる！！