

Withコロナ時代に日本の 葬祭業界のトップランナーは どのような戦略を描いていくのか？

葬祭業経営戦略セミナー2020

主催



Funai Soken

協力団体



Funeral Masters Club

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルス感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

今こそ押さえるべき

「業界のニュースタンダード」

時代の変わり目こそ
攻めの経営を！！

株式会社ユニクエスト・オンライン
取締役 八田 知巳氏

uniuquest

株式会社きずなホールディングス
代表取締役社長 中道 康彰氏

株式会社きずなホールディングス

ライフアンドデザイン・グループ株式会社
専務取締役 伊藤 健氏

Life & Design Group

株式会社天光社
代表取締役社長 江村 哲也氏

天光社

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
お申し込みに関するお問い合わせ:星野 内容に関するお問い合わせ:野野

葬祭業経営戦略セミナー2020

お問い合わせNo. S062921

TEL.0120-964-000 (平日 9:30~17:30)

当日のスケジュール(9:45受付開始)

第一講座

講座
タイトル

Withコロナ時代に葬儀社が行うべきこと

講師

株式会社船井総合研究所
ライブイベント支援部
マネージング・ディレクター

光田 卓司

第二講座

講座
タイトル

家族葬ブランド展開を成功させるためのポイント

講師

株式会社天光社
代表取締役社長

江村 哲也氏

第三講座

講座
タイトル

消費者から選ばれる葬儀社のWebマーケティング戦略

講師

株式会社ユニクエスト・オンライン
取締役

八田 知巳氏

第四講座

講座
タイトル

驚きの生産性を誇る葬儀社が取り入れたコンタクトセンター

講師

ライフアンドデザイン・グループ株式会社
専務取締役

伊藤 健氏

第五講座

講座
タイトル

更なる成長のためのM&A戦略

講師

株式会社さずなホールディングス
代表取締役社長

中道 康彰氏

第六講座

講座
タイトル

今日から貴方の会社が行うべきこと

講師

株式会社船井総合研究所
ライブイベント支援部
エンディンググループマネージャー

大道 賢作

東京会場開催

日時

2020年
9月23日(水) 10:00~16:30(9:45受付開始)

会場

丸ビルホール 〒100-6307 東京都千代田区丸の内2-4-1丸ビル7階
JR「東京駅」丸の内南口 徒歩1分

基本情報

<http://www.marunouchi-hc.jp/hc-marubiru/>

オンライン開催

日時

2020年
9月28日(月) 10:00~16:30(9:45ログイン開始)

お申し込み方法 (WEBからのお申し込み)

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/062921>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

葬祭業経営戦略セミナー2020

お問合せNo. S062921

開催要項

東京会場にてご参加

2020年 **9月23日(水)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **16:30** (受付9:45より)

お申込期限: **9月19日(土)**

丸ビルホール

〒100-6307 東京都千代田区丸の内2-4-1 丸ビル7階

JR「東京駅」丸の内南口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

日時・会場

オンラインにてご参加

2020年 **9月28日(月)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始9:45より)

お申込期限: **9月24日(木)**

本講座はオンライン受講が可能となっております。

オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 40,000円 (税込**44,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 32,000円 (税込**35,200円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上で確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.062921を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 野町

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします



9月23日(水)東京会場

申込締切日9月19日(土)

9月28日(月)オンライン

申込締切日9月24日(木)

検

葬儀社

仏壇店

墓石店

寺院

エンディングビジネス経営者向け

経営者や経営幹部1,500名以上

が購読中!

情報
満載

無料メールマガジン

このようなことでお悩みではありませんか？

- ☑葬儀業界の最新情報を知りたい
- ☑若手や新人の育成に難航している
- ☑今からでも売れるビジネスモデルを知りたい
- ☑葬儀に専門特化した接客ノウハウを知りたい
- ☑働き方改革に対応したいが何ができるかわからない
- ☑デジタルシフトを考えているが何から取り組めばいいかわからない
- ☑アフターの受注率をアップしたい
- ☑樹木葬の立ち上げに興味がある

上記のようなお悩みを解決できる葬儀業界“成功事例”を無料メールマガジンで大公開!

こんなメールが届きます!

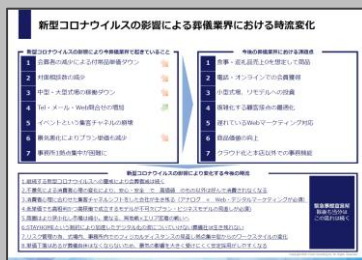
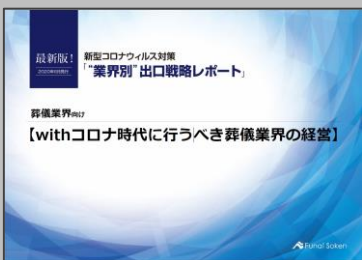
船井総研のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業様の“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**をメールにて配信しております!

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの?」「こんなやり方があったんだ!」など、メルマガを登録することで様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。ぜひ一度ご登録してみてください!

今なら登録特典付き!!

メルマガ登録していただいた方に「withコロナ時代に行うべき葬儀業界の経営」を無料プレゼント!

2020年の葬祭業界における経営でやっておくべきポイントがたくさん詰まっています!!



自社と担当者の単価を把握出来ていますか?【単価対策の前に必ずやっておく2つのこと】
【執筆者:小川 正也】

様々な葬儀社様を訪問させて頂く中で、単価が下がっていることを悩まれている方が多くおられます。

しかし、詳しく話を聞いていくと、単価をあげる以前に二つの課題が見えてきます。

一つは**会社の中で単価を計測するときに単価のどの部分を切り取って計測するのが曖昧になっている**場合です。

もう一つは、**単価の会社の目標と個人の目標が設定されていない**場合です。

この二つの課題があると、担当自身は単価を把握することが出来ないで、自主的に単価の改善に取り組むことが出来ない環境になってしまい、現場側からの単価対策のハードルがかなり上がります。

スケジュールを確認するだけで仏事系商品の受注率が大きく変わる?!
【執筆者:宇谷 和香葉】

皆様こんにちは。船井総研の宇谷です。

今回も「アフターコール」をテーマに、**仏事系商品の受注率を高めるポイント**をお伝えさせていただきます。

ズバリ、仏事系商品の受注率を高めるためには、初回コールでいかに信頼を構築するか、そして49日法要のスケジュール管理を行い、それ以降のコールに繋げていけるかがポイントでした。

今回は2つ目のポイントの、49日法要の“スケジュール管理”についてお話しします。

※信頼関係の構築方法についてはこちらのコラムをお読みください。

信頼関係構築法(1) https://www.funeral.com.jp/column/2020/07/01/20200701_01/

1分で登録完了!

登録は以下の方法から!

【登録方法】

①スマートフォンから登録
⇒右のQRコードを読み取る

②パソコンから登録
⇒「船井総研 葬儀 メルマガ」で検索

