

〈弁護士向け〉相続デジタル集客セミナー

相続売上を事務所経営の柱(3,000万円～5,000万円)としていく上で、まず注力すべきデジタル集客。今までの常識であった相続サイトを用いたデジタル集客が厳しくなる中で、最速・最短で成果に繋がるデジタル集客術をお伝えします。
※土業事務所以外の、Web制作会社、Web広告代理店、メディア・ポータルサイト運営会社の方のご参加はお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。

全日程オンラインにて開催いたします!

2022年**6/2(木)**
お申し込み期限 5/29(日)

2022年**6/7(火)**
お申し込み期限 6/3(金)

2022年**6/9(木)**
お申し込み期限 6/5(日)

開催時間:同日3回 ①10:30～11:30 ②13:30～14:30 ③16:00～17:00

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。 ※ログイン開始は講座の開始時刻30分前より。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索!

第1講座

相続サイトの2倍効果が出る!相続分野【革新】デジタル集客術の全貌公開

株式会社船井総合研究所 事業開発室 シニアエキスパート 矢田 琢朗

- ☑ サイト制作費、広告費を見直そう!知っておきたい広告代理店・ポータルサイト会社の本音
- ☑ <相続サイトの2倍>の費用対効果を実現!“相続サイト乱立時代”に選ばれる、革新的なWeb戦略
- ☑ 最短2週間で問い合わせが獲得できる!最速の相続案件Web集客
- ☑ お客様が選ぶのは解決事例・経験豊富な事務所、「解決事例プラットフォーム」のつぐなび活用



入江・置田法律事務所
代表 置田 浩之氏

デジタル集客で成功されている法律事務所様の声

どのくらいの問い合わせに繋がっていますか?

毎月安定して10件～20件程度の問い合わせに繋がっています。やはり、WEBで探している方は緊急性の高い方が集まってきます。最初の面談時点で頼む前提でお話に来られるケースも多いです。最初は私も不安でしたが、量・質ともに期待を超える反響を獲得できています。

問い合わせから受任には繋がっていますか?

WEBからのご相談者が受任につながらないということではなく、月10件の反響があれば2～3件は受任につながっています。交渉案件だけでなく、裁判まで発展する紛争案件もあり、100万円を超える報酬をいただく受任につながることも珍しくありません。WEBの販促費を更に増やすことも検討しており、事業を大きくしながら、より多くの相続にお困りの方を解決したいと考えています。

セミナーの無料参加お申し込みはこちらから

受講料

参加費無料

- お申込みいただいたにもかかわらず、メールがお手元に届かない場合は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込方法

お申込みは右記QRコードからが便利です!!

右記のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下記URLからアクセスしお申込みください。

セミナーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/086790>

本講座はオンラインでの受講となっております。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。

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

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日 9:30～17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み用QRコード



60分 オンライン
セミナー
参加費無料

相続の反響数・受任数を
2倍にしたい法律事務所様へ

デジタル集客術

相続

先進事務所は取り入れている!
2年で300事務所が
導入した集客方法!

- 事例① 北海道法律事務所
取り組み開始後、1件あたり16,000円にて問い合わせを獲得。相続サイト広告運用時の約4倍の効果で、問い合わせ獲得に繋がっている。
- 事例② 埼玉県法律事務所
取り組み開始から2か月で月5件の問い合わせを安定獲得。相談の8割が紛争案件と面談・受任への移行率も高い。
- 事例③ 北海道法律事務所
激戦区でも毎月4件の問い合わせを獲得。月1件以上の受任確度を高い、高単価案件を獲得できている。

WEB
開催

2022年**6/2(木)・6/7(火)・6/9(木)**

< 弁護士向け > 相続デジタル集客セミナー

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

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。

お問い合わせ No.S086790

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

WEBからお申込みいただけます。

船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください)

086790

国内で稀有な成長市場の相続分野！ 成長の波に乗り、事務所の柱にいかに変えるか!?

理由
1

コロナによる既存の収益分野の揺らぎ



コロナ禍において顧問先の多くが業績悪化。顧問契約が切れるケースも増え、新規獲得も難しい状況に。



外出が減ったため、交通事故件数は大幅に減少。自動運転の浸透により、今後も件数は減少見込み。



「3つの密」を回避するため、リアルな相談会・セミナー開催が激減。オンライン集客が必要となっている。

全国で相続部門に注力する事務所が増加

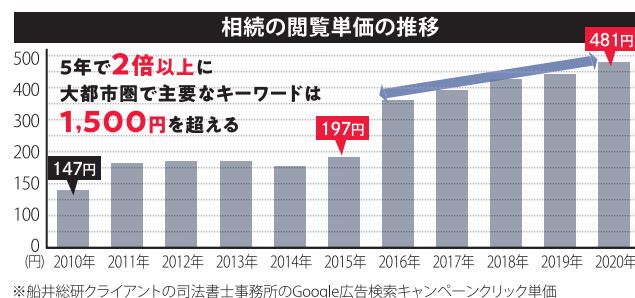
理由
2

オンライン面談一般化×Web広告費の高騰に
拍車がかかり、今までの戦略が通用しない!?

ビデオ通話ツールの一般化により、事務所展開エリア外でも面談が可能に。それに伴い、大手法人のWeb広告出稿エリアが支店のないエリアにも拡大。



相続サイトを開設し、広告出稿を行う事務所が増えたことに加え、大手法人の攻勢により、リスティング広告のクリック単価は大きく高騰。



今までのデジタル戦略では太刀打ちできない状況に

理由
3

こんな状況でも、相続サイトの2倍の成果を
あげられる革新的デジタル集客術があります

- Point 01 工数をかけずに**楽に・簡単に**集客スタート
- Point 02 初期費用も相続サイト制作の**1/10**と安価
- Point 03 **300以上の相続サイト**制作・運用ノウハウを凝縮
- Point 04 **最新AI**を駆使したWebマーケティング
- Point 05 全国**300以上**の士業事務所に導入実績



「そんな上手い話はない!」と思われるかも知れませんが...

理由
4

全国の法律事務所で成功事例が続出しています!

埼玉県: 法律事務所の成功事例



相続サイトがなく相続の問い合わせは月に1件あるかないかの状況から、取り組み開始後**2か月で、月5件程度の問い合わせをコンスタントに獲得**。相談の**8割が相続紛争案件**の問い合わせで、面談・受任への移行率も高い。

北海道: 法律事務所の成功事例



競合他社の参入・攻勢により、相続サイトに対しての広告は6~7万円で、1件の問い合わせ獲得と費用対効果が悪化。取り組み開始後、**1件あたり16,000円にて問い合わせ**を獲得。相続サイト広告運用時の**約4倍の効果**で、問い合わせ獲得に繋がっている。

大阪府: 法律事務所の成功事例



総合型弁護士ポータルに掲載するも、相続の案件がほぼなかったため取り組みを開始。激戦区でも**月10万円の広告費で約4件の問い合わせ獲得**。ほとんどが紛争案件で**月1件は受任確度が高い案件が発生**。相談者が土地柄、経済的利益額の大きい案件が多く、高単価での受任に繋がっている。

宮城県: 法律事務所の成功事例



激戦区でも**月10万円の広告費で、5件の問い合わせ**を獲得。**平均受任単価80万円の紛争案件**を獲得できていることから、現在は広告投資額を増額。手続き案件も含めたエリア内での相続案件獲得シェアを伸ばしている。

静岡県: 法律事務所の成功事例



取り組み開始初月から**9件の問い合わせ**があり、現在では5件を超える問い合わせを毎月獲得。案件の質も高く、**この取り組み経由で月100万円の売上を安定的に確保**している。

※写真はすべてイメージです。

リアルデータを
大公開します!

小~大商圏問わず
効率のよい集客が可能に!

大商圏 (100万人以上)の 法律事務所	販促費70万円 反響数44件 (反響単価:1.6万円)
中商圏 (30~50万人以上)の 法律事務所	販促費100万円 反響数42件 (反響単価:2.4万円)
小商圏 (10万人以上)の 法律事務所	販促費124万円 反響数51件 (反響単価:2.4万円)

※金額はすべて税別。運用期間6ヶ月以上の各事務所の実績

「相続のお客様はWebからは来ない」
はもう過去の常識!

新・相続デジタル集客術に
取り組むべき4つの理由

伸びる分野に注力して持続的に事務所を成長させていきましょう!

参加費無料!詳細は裏面へ!