

<税理士向け>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。

※士業事務所以外の、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いており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7/19(火) 2022年7/21(木) 2022年7/25(月)

お申し込み期限 7/14(木)

お申し込み期限 7/17(日)

お申し込み期限 7/21(木)

開催時間:同日3回 ① 10:30~11:30 ② 13:30~14:30 ③ 16:00~17:00

※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
- ☑ 成功事例続出!つぐなび活用事務所の事例大公開



特別インタビュー動画放映

成功事例事務所に動画を通して詳しく伺う!

インタビュー
出演

日本みらい税理士法人 仙台相続サポートセンター
所長 佐藤 智春氏



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関わらず、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/087744>

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。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

株式会社船井総合研究所 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

※お申込みに関するよくあるご質問は「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



税理士のためのオンライン無料セミナー

他士業・不動産会社・保険会社からの紹介で相続税申告案件を獲得できていたけど、将来どうなるか不安...な方へ
初めての相続案件集客の始めかた

営業不要

増員不要



Webだけで 相続税申告 案件を獲得する方法

この取り組み開始1年で
売上868万円!受任率72%!

インタビュー
出演

日本みらい税理士法人 仙台相続サポートセンター
所長 佐藤 智春氏



WEB
開催

2022年7/19(火)・21(木)・25(月)

<税理士向け>相続デジタル集客セミナー

お問い合わせ No.S087744

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

※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」を明記の上、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「お問い合わせ No」をご入力ください)

087744Q

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。

「相続税申告はWebでは取れない…」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



理由01 | コロナ禍後の社会変化による収益分野のゆらぎ



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。

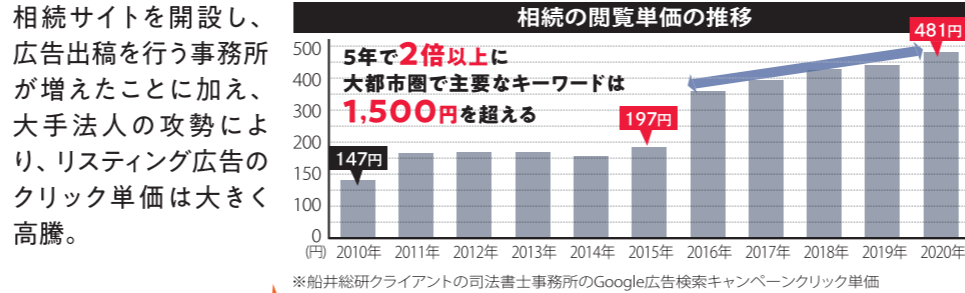
2025年問題により、中堅・中小企業の事業承継が課題に。相続に注力できていない事務所は、顧問替えのリスクをはらんでいる。

「3つの密」を回避するため、リアルの相談会・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02 | 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。



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03 | 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** 初期費用は**6万円(税抜)**のみ。サイト制作よりも**安価**に制作可能
- 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04 | 全国の税理士事務所で成功事例が続出しています!!

静岡県: 会計事務所の成功事例

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6件の問い合わせをコンスタントに獲得。面談の移行率も高く、問い合わせからの受任率は40%と高い水準で運用を続け、事務所の業績アップにつなげている。

宮城県: 会計事務所の成功事例

全国展開の大型税理士の攻勢により、相続サイトに対しての広告は6~7万円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、Web経由で1件あたり25,000円で問い合わせ獲得。相続サイト広告運用時の約2.5倍の効果で問い合わせ獲得に繋がっている。

福岡県: 会計事務所の成功事例

取り組み開始初月から5件の問い合わせが発生。受任率も高く、平均70万円の受任単価の相続税申告案件を継続して獲得している。この取り組み経由で月200万円前後の売上を安定的に確保。

千葉県: 会計事務所の成功事例

激戦区でも20万円の広告費で7件の問い合わせを獲得。平均受任単価80万円の相続税申告案件に2件に繋がり、支店でも同様の戦略を開始。現在は更に広告投資額を増やして、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。

愛知県: 会計事務所の成功事例

税理士向けのポータルサイトに掲載するも、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3件の問い合わせ獲得。相続税申告で月1件は受任の受任を継続。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。

※写真はすべてイメージです。

オンライン動画出演 成功事例事務所様

**60万円の広告費で
8件の申告案件獲得、
売上868万円!**

日本みらい税理士法人 仙台相続サポートセンター
所長 佐藤 智春氏

- **高い受任率の理由は?**
船井総合研究所でご支援いただいているWeb集客の取り組みでは、他事務所と比較検討しやすい掲載を実施しています。そうすることで相談者は「この事務所に相談したい」と決めてから問い合わせいただくので、初回面談の感触もよく、信頼度が高い状態からスタートすることができます。
- **高単価の受任ができています理由は?**
Web集客での相談内容は多岐に渡ります。中には他事務所でお断りされてしまった複雑な案件も、Webの取り組みで集客することができています。工数はかかっていますが、振り返ってみると高い生産性を実現することができています。

その他にも事例が続出!

- 大商圏** 販促費**435万円** 反響数**150件**
- 中商圏** 販促費**268万円** 反響数**84件**
- 小商圏** 販促費**122万円** 反響数**37件**