

セミナー概要

オンライン開催日程

2022/11/27日 友引 2022/12/9 金 友引

開催時間

※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。

①10:00～12:00（ログイン開始9:30～） ②13:00～15:00（ログイン開始12:30～）

会員価格 8,800円（税込）/1名様 一般価格 11,000円（税込）/1名様

このような方におすすめのセミナーです

- 大きな投資をせずにできる新たな業績アップの種を探している。
- 業績を伸ばしている葬儀社が今取り組んでいることを知りたい。
- ソフト面で力を入れていくべきポイントが知りたい。
- デジタルツールを色々使っているもののうまく活用ができていない。
- 顧客管理システムを探しているが、具体的な使い方のイメージを沸かせたい。
- 未入会や失注時の後追い対応すべきかどうかということ悩んでいる。
- デジタルツールを使って自社の生産性を高めていきたい。
- 相見積もりが増えてきて事前相談の入会率が落ちてきている。

など

	講座内容	講師
第1講座	葬儀社のデジタル活用最新事例	株式会社船井総合研究所 エンディングチーム リーダー 赤荻 透
第2講座	デジタル化を成功に導く DXジャーニーマップを用いた改善事例	株式会社船井総合研究所 エンディングチーム 苧谷 和香葉
第3講座	全国の葬儀社でもできた業績アップのポイント	株式会社船井総合研究所 エンディングチーム 苧谷 和香葉
第4講座	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 エンディングチーム リーダー 赤荻 透

お申し込みはこちらからお願いいたします

右記QRコードを読み取りいただき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。
※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。
【セミナー情報をWebからもご確認ください】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092461>



新たな業績アップ手法を探している葬儀社必見

SMS配信で
初盆1.2倍受注増！

難しそうに見えた
デジタル化が
簡単にできた

葬儀社のデジタル活用した 業績アップ 最新事例 特集

自動単価分析ツールの導入により
単価25万円アップ

オンライン事前相談で
ディレクターの移動時間1時間削減
LINEを活用した
アフターフォローの自動化

受発注システムの統一で
発注時間50%削減
資料請求客の自動追客
で会員入会数2倍

クラウド勤怠管理で
残業時間20時間削減

葬儀社120社の成功事例から厳選してご紹介！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催 葬儀社がシステムの活用で業績アップした最新事例10連発 船井総研セミナー事務局
明日のグレートカンパニーを創る Email:seminar271@funaisoken.co.jp
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル
お問い合わせNO. S092461
※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からお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp/>】右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください）⇒ 099094

当日お伝えする葬儀社の業績アップ最新事例を少しだけご紹介！

事例1 施行件数1.5倍でも担当者数増ゼロ！顧客管理システムによる分業化とは！？

2019年の件数が297件だった葬儀社が2021年には469件に。しかし、担当数は増員0名で、かつ休日数も増加。一体その業務効率化をどのように行ったのか？

事例のポイント

1葬家あたり20枚近くの紙データで管理していたものを、すべてデジタル化。ご自宅でご葬家情報の確認が可能になり、さらに社内の情報共有も加速し効率よく業務をこなすことが可能に。

	2019年	2021年
施行数	300	480
担当数	6	6
休日数	6日/月	8日/月

事例2 二度打ちゼロ 打ち合わせ時間30%短縮 葬儀帳・訃報連絡・表看板・見積もり・供花一覧を一つに集約した顧客管理！



葬儀帳、見積書、筆耕ソフト、訃報連絡、供花一覧、発注書、請求書など、何度も葬家情報を書いていた葬儀社が、1年かけてたった1回の入力ですべて完了できるようにした顧客管理システムの使い方とは。

受注→発注→準備時間

計20時間 ▶ 計15時間

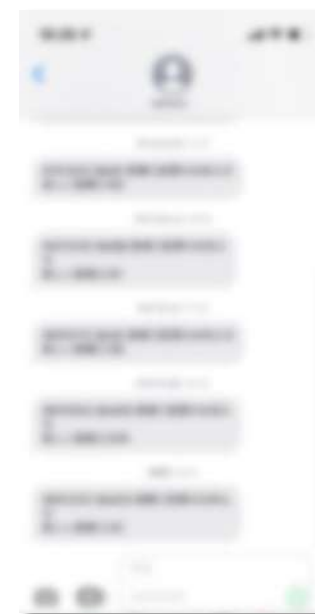
ご葬家情報の入力

4回/1件 ▶ 1回/1件

事例のポイント

葬儀1件を行うのに何度も必要な葬家情報の入力。しかし1回入力したものをすべてのツールに連携することで、入力がたった1回だけで完了するようになり、打ち合わせ時間を大幅に短縮。

事例3 SMSとLINEの後追いで失注客の後追い受注数月2件増加へ！



よくある「事前相談の未入会客」と「家族と相談します」と言われて切られてしまう問い合わせ。その後のフォローにSMSなどを使うことによって、後追いからの受注件数が30件アップ。

事例のポイント

電話などでよくある「家族と相談します」や「他社も見てるので」という案件に対して、失礼のないように後追いすることで受注件数がアップ。オペレーションとトークにポイントあり。

事例4 新盆の案内をSMSで配信し受注件数50件アップした事例とは！？

たった1通のSMSで新盆見込み客の約半分を受注。費用はDM代の10分の1近いSMSによるアフター活用事例。

事例のポイント

回りきれない担当者のアフターをSMSで代用。たった5分、フォロー率100%で受注数50件アップ。

事例5 営業利益2倍！顧客管理がすべて紙の葬儀社でも1年で全てデジタル化に成功



今まで全社員がPCを使ったことなかった葬儀社が、1年かけてすべての書類をクラウド化。移動や入力の手間を最小限に。

事例のポイント

資料探し、事務所への往復と言った手間を最小限に。さらに看板類も顧客データから出力可能に。

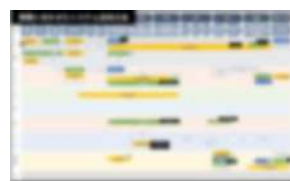
事例6 追客リストの実装で未入会客から入会率数50件達成した活用方法とは？

営業管理リストの作成で、1年間の未入会客から入会を50件達成。入会を達成した管理方法と案内とは。

事例のポイント

未入会だったお客様のリストを作成しあるDMで後追いすることで入会件数50件達成。

事例7 業務の標準化で引き継ぎが可能に！その結果、月間休日数1日増加！



人によってやり方が変わりがちだった担当業務。社内で業務の流れを棚卸しし標準化を行い、担当が誰でも引き継ぎが可能に。

事例のポイント

受注から発注、葬儀後までをデジタル化。その他、明日から使えるさまざまなデジタル化の業績アップ事例を余すことなくお伝えします！

出店しなくても、大きな投資をしなくても、最新の葬儀業界の時流にあわせた業績アップ手法がここにある！

今回のセミナーでお伝えすること

- 顧客管理システムの事例と実際に他社で使用している使用画面をご覧ください。
- 葬儀帳・訃報連絡など、ご葬家情報の入力を1回ですべて終わらせてしまえる顧客管理システムの使い方
- 忙しくてもフォロー率100%。SMSを活用した後追いやアフターフォローの営業手法
- PC業務を一切やったことがない葬儀社が1年間で印刷物をほぼゼロにした導入の仕方

- 担当者の施行担当業務を洗い出し統一化。統一化することによって引き継ぎが可能に。引き継ぎで使用しているクレームがでづらい管理システムの使い方
- 未入会や失注客を営業リスト化。後追い管理の導入で受注率30%アップしたリスト事例
- 電話問い合わせからの受注率アップ！電話対応の見える化事例

など盛りだくさん！

時流に合わせて新たな取組を探している葬儀社様必見のセミナーとなっています。

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。

葬儀社がシステムの活用で業績アップした最新事例10連発

お問合せNo. S092461

開催要項

※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。

日時

2022年 **11月27日** 友引 (日)

時間① 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)
時間② 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30～)

お申込期限：2022年11月23日 (水)

2022年 **12月9日** 友引 (金)

時間① 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)
時間② 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30～)

お申込期限：2022年12月5日 (月)

場所

●オンライン (Zoomを使用)

本講座はオンライン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。
「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

受講料

一般 10,000円 (税込11,000円) / 1名様 会員 8,000円 (税込8,800円) / 1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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。

●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。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。

●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みに適用となります

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上でご確認いただけます。
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.092461を入力、検索ください。

お問合せ

 **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)

●申込に関するお問合せ：星野 綾子 (ホシノ アヤコ)

●内容に関するお問合せ：赤荻 透 (アカオギ トオル)

※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。

本セミナーのお申込はこちらからお願いいたします

PCからお申込



スマホからお申込



【セミナー情報をWebからもご確認ください】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092461>

**簡単1分
お申し込みページに飛びます**

最新の業界情報が手に入る!!

無料

小冊子ダウンロード

葬儀業界の最新情報や知りたい情報が沢山つまったお役立ち資料が無料でダウンロード可能!

資料内容

- ☑ 葬儀業時流予測レポート2022
- ☑ 【葬儀社向け】デジタル化活用による生産性向上
- ☑ 新型コロナで大きく変化 葬儀社のデジタル化戦略レポート
- ☑ よくある葬儀社の電話対応と失注率改善事例



ダウンロードはこちら



船井流

葬祭業繁盛メルマガ

成功事例やセミナー情報が無料で手に入ります!



葬儀経営
お役立ち
サイト

<https://sougikeiei.com/> 葬儀経営

検索

- ☑ 年間費・登録費**無料!**
- ☑ 定期的に全国各地の**成功事例**情報が手に入る!
- ☑ **最新のセミナー情報**がいち早く手に入る!
- ☑ 葬儀業界の**時流情報**が手に入る!

葬祭業向け



YouTubeチャンネル

葬儀業界の情報を定期的に発信しております!



企画内容

- ☑ 葬儀業界の**時流情報**
- ☑ 最新の業績アップ**成功事例**情報
- ☑ 伸びている葬儀社**インタビュー**
- ☑ テーマ別(出店、Webなど)の**セミナー解説**講座
- ☑ 最新の**セミナー情報**

お問い合わせ：ライフイベントグループ 担当：村田
070-2441-8278 平日9:45~17:30