

〈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。

※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!

2023年
2/27(月)
お申し込み期限 2/23(木)

2023年
3/1(水)
お申し込み期限 2/25(土)

2023年
3/3(金)
お申し込み期限 2/27(月)

同日3回
開催!

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!

講座内容と
講師のご紹介

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 チーフエキスパート 内藤 滉介

- ☑ 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



セミナーの無料参加お申し込みはこちらから

参加費無料でセミナーにご参加いただけます!

- 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/096774>

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。

お申込み用QRコード



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。

過去には
330名以上
が参加!

好評につき
追加開催決定!

弁護士のための **無料セミナー**

紹介やポータルサイトで相続の反響を
獲得できていたけど、**有効な反響が来ない。**
受注になかなかつながらない法律事務所へ
初めての相続案件集客の始めかた



Webだけで

遺産分割

遺留分

相続案件を 獲得する方法

成功の
秘訣を
聞く!!

なぜ **Web** 経由で月 **20 件以上**
新規の相続案件の反響があるのか?

インタビュー出演

入江・置田法律事務所

代表 置田 浩之氏

※セミナーご登壇はございません。



Web
開催

2023年 **2/27(月)**・**3/1(水)**・**3/3(金)**

< 弁護士向け > 相続デジタル集客セミナー

お問い合わせ No.S096774

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

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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) **096774** 🔍

2023年は
After
コロナ元年!

親族間の交流が活発化する中、右肩上がりで増える 相続紛争案件を解決できる弁護士をお客様は求めている

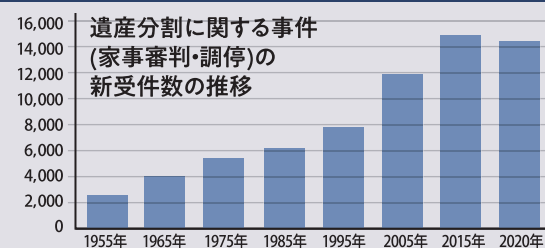
新・相続デジタル集客に取り組むべき3つの理由

Point
01

右肩上がりで増え続ける「相続紛争案件」



右肩上がりで増える「争族」



出所:令和2年度司法統計年報(家事編)

家庭裁判所への相続関係での相談件数は年々増えてきております。その中でも遺産分割で揉めてしまい、裁判所に持ち込まれて調停等になった「遺産分割事件」の件数も25年で約1.5倍へと増加傾向です。

Point
02

2023年はAfterコロナ元年!



自粛期間も明け始め、帰省ラッシュなど高齢者も動きが活発化します。家族が集まる時間が相続の反響の獲得しやすく、高齢者がアクションを起こしやすい今、相続分野にチャレンジしやすいときなのです。

Point
03

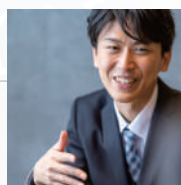
全国で法律事務所で成功事例が続出しています!

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費は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。

「反響があっても受任できないとね…」 と思われている弁護士先生方に

全国100万人商圏から10万人商圏まで、好調な約2万円の反響コストで、受任コストも約10万円。着手金30万円~40万円をボリュームゾーンとした受任成果が出ています。報酬金と合わせると全体での受任額の平均は100万円程度が見込めます。

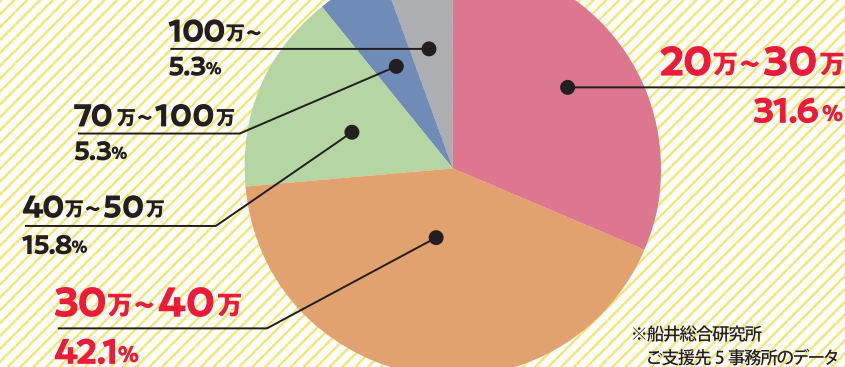
反響データ(直近3か月)

	全体	大商圏	中商圏	小商圏
広告費	¥3,755,117	¥1,992,289	¥1,597,619	¥165,209
反響数	169	77	84	8
反響コスト	¥22,230	¥25,874	¥19,019	¥20,651

受任データ(直近3か月)

	全体	大商圏	中商圏
受任数	14	8	6
受任コスト	¥111,429	¥85,926	¥136,932

■ 着手金割合



※船井総合研究所
ご支援先5事務所のデータ

相続に強い300事務所が導入している!! 相続Web集客の方法は次のページをチェック!

士業事務所のための相続集客メディア「つぐなび」の成果が出る5つの理由

01 相続専門サイト並の充実したページ構成

事務所ページではTOPページ、選ばれる理由、料金表、お客様の声、解決事例、事務所案内の計6ページで魅力を存分に伝えられます。
手続き、税、トラブルと間口が広く、ユーザーの悩みに応じた最適な士業にユーザーがたどり着きやすい構成となっています。



02 300超の専門家執筆監修相続関連コラムで全国各地でSEO上位を獲得

すべてのコラムは専門家が執筆・監修をおこなっております。これらの閲覧データをもとに広告運用・SEOを実施し、全国各地でSEO上位を獲得しています。

SEOで
5位以上の
エリア・ワード

・市区町村or県×相続
(例:「名古屋市相続」「札幌市 相続」)
・市区町村or県×相続×士業
(例:「神奈川県 相続 税理士」)

50エリア
300ワード



船井総合研究所発 相続特化士業メディア



つぐなび

弁護士・税理士・司法書士
士業横断型の
相続特化メディア



AI・ビッグデータを
駆使した広告運用

03 全国300事務所以上の広告運用データを活用

累計300を超える事務所の相続広告の運用データを基にしたAI入札を実施。独自のビッグデータをもとに、キーワード・地域・属性を特定した広告運用を可能にし、高いパフォーマンスでの反響を実現しています。



04 豊富な掲載実績

全国の士業累計300事務所以上が導入。100万人以上の大商圏から10万人前後の小商圏まで、豊富な掲載事例を保有しています。



05 事務所の解決事例をPRできる!

つぐなび独自のコンテンツ「解決事例検索」で事務所の相続事例を存分にPRできます。相続の状況で絞り込める、利便性の高い検索機能の開発によって回遊性が向上し、事務所の解決事例の閲覧数向上が見込めます。



掲載事務所に
成功の秘訣を聞く



入江・置田法律事務所 代表 置田 浩之氏



インタビュー出演法律事務所について

2015年天王寺にて入江・置田法律事務所を開設。

開所より順調に業務を拡大し、現在は弁護士5名体制に成長。開所当時から積極的に相続分野のマーケティング活動を行い、継続して年間100件以上の相続相談を受けている。税理士資格を保有し、相続税に関する知見と高い受任力を武器に高額だが複雑な事件の受任・解決まで導いている。

さらに紛争事件の解決に注力しながらも相続対策セミナーを定期的開催するなど、相続分野全般の情報発信をおこなっている。

※セミナーご登壇はございません

Q1 どのくらいの問い合わせに繋がっていますか？

Answer



毎月安定して10件〜20件程度に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たくさんあります。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。

集客の取り組みで月20件ほど反響を獲得しています。



Q2 どのくらい受任に繋がっていますか？

Answer

Web経由の受任数(月間平均)



Webからの相談者が受任につながらないということはなく、月の反響は約10件、多い時では20件近く反響があります。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。

月20件の反響があれば2〜3件は受任につながっています。



Q3 今後の集客施策を教えてください。

Answer

質の良いお客様も一定割合獲得できているため、Webの販促費をさらに増やすことも検討しております。
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。



Webの販促費をさらに増やすことも検討しています。

