

全国成功事務所マップ

※1年間の受任数



講座カリキュラム

講 座	内 容	講 師
第一講座	遺産分割・遺留分事件集客最大化！ 2023年最新Webマーケティング成功事例 - 船井総合研究所のコンサルティング先法律事務所の相続Web集客成功事例大公開 - 大手法人のWeb戦略と差別化し勝つための船井流Webマーケティングのポイント - 遺産分割、遺留分、遺言無効などWeb集客で成功するモデル法律事務所紹介 - Web経由の問い合わせ、売上、利益を上げるためのKPI(目標数値)設定手法 - 最短1ヵ月でWeb経由相続問い合わせを獲得した成功事例紹介と具体的な取り組み	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 弁護士相続チーム リーダー 鈴木 ゆたか
第二講座 ※ゲスト講座は録画になります。	年間147件の相続紛争案件の集客に成功 「武蔵野経営法律事務所」のWeb戦略 - 人口34万人の所沢市で相続分野を事務所の経営の柱に据えた理由 - 地方商圏×開業でも相続分野特化し、最短で業績向上を実現したストーリー - 受任導線の9割が相続専門サイト！年間147件の問合せを獲得する取り組み - Webサイト経由の問い合わせを高確率で受任に繋げる提案・フォロー施策 - 弁護士1名・事務員3名で相続分野売上5,000万円を達成したポイント	武蔵野経営法律事務所 所長 加藤 剛毅 氏
第三講座	相続分野集客最大化のための 2023年船井流Webマーケティング最新事例大公開 - 最新Webマーケティングトレンド&大手法人のWeb戦略を解説 - アクセス数が稼げる！押さえるべき人気コンテンツと最新SEO対策の秘訣 - Google、Yahoo!だけじゃない！最新SNS広告で投資対効果を倍増 - 取り組み開始最短1ヵ月で相続問合せが獲得できる相続ポータル活用術 - 遺言無効、不動産相続トラブルなどニッチ分野の集客に効果を発揮！LP活用 - チャットボットを活用して問い合わせ増加に成功！最新トレンドを紹介	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 弁護士相続チーム 董 佳依
第四講座	明日から実践してもらいたいこと 遺産分割・遺留分事件を最大化させるために今すぐ取り組んでいただきたいこと	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 弁護士相続チーム リーダー 鈴木 ゆたか

一般価格

税抜 30,000円
税込 33,000円/1名様

会員価格

税抜 24,000円
税込 26,400円/1名様

お申込方法

右記の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。
セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097692>

※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
※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。

[TEL] 0120-964-000(平日9:30~17:30)

全日程オンライン開催

2023年 4月14日 (金) 13:00~15:30 (オンライン開催12:30~) お申込み期限: 4月10日(月)	2023年 4月21日 (金) 13:00~15:30 (オンライン開催12:30~) お申込み期限: 4月17日(月)
2023年 5月25日 (木) 14:00~16:30 (オンライン開催13:30~) お申込み期限: 5月21日(日)	2023年 5月30日 (火) 14:00~16:30 (オンライン開催13:30~) お申込み期限: 5月26日(金)

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください

このような弁護士の先生
におすすめのセミナーです

- ▶ 遺産分割・遺留分をWebから集客したい
- ▶ 相続を売上の中心に据えたい
- ▶ 高単価案件を増やし、業務処理に追われる状況を変えたい

遺産分割・遺留分 はWebで集まる

- 「地域名相続」1位を獲得するSEO対策
- 進化するGoogle広告活用術
- コスパ最大化SNS広告出稿
- 事務所紹介動画で、問合せ率250%UP
- DSインサイト活用で流入数3,000/月UP
- 資産家に刺さる必須コンテンツ
- 広告プラットフォームの新興勢力
- 相続ポータル掲載2週間で反響獲得
- チャットボット導入で反響アップ
- クリック単価30円のLINE広告
- 露出量を10倍にするDSP広告
- 準備すべき必須の相続商品

中面に30事例掲載中

相続はWebで集客できないと思っていましたが
こんなに実績が出てびっくりしました

- ☑ 相続分野年間売上5,000万円超え
- ☑ 相続売上の90%以上が専門サイト経由
- ☑ 所沢(人口34万人)で相続サイト問合せ147件/年



武蔵野経営法律事務所
所長 加藤 剛毅氏

主催

遺産分割・遺留分はWebで集まる！セミナー

お問い合わせNo.S097692

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

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

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

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「お問い合わせNo.」を入力ください。)

097692 検索

遺産分割・遺留分をWebから集客させるための 成功事例・成功ポイントを全て公開！

セミナーでお伝えするWeb成功事例 **30**連発

モデル事務所の**3**つの成功ポイント

- 1 注力したのは相続専門サイト強化「だけ」**
相続マーケティングに関わる時間を**相続専門サイト**だけに投下しました。
- 2 LINE・チャットボットなど最新ツール導入で差別化**
相続専門サイトの**コンテンツ量・質**には自信がありますが、さらに他事務所が実施していない最新ツールなども積極的に利用し、**競合事務所と差別化を図っています**。
- 3 専門サイト・ポータルサイトの相乗効果で集客最大化**
「**地域名 相続**」で**1位**になっていますが、自社サイトよりも下位に表示されるポータルにも有料掲載し、**検索1ページ目のどこからでもうちの事務所へアクセスさせることを狙っています**。



特別ゲスト講師インタビュー

取組みをWeb強化に絞ったからこそ成果が凝縮されました

当事務所は相続と顧問と不動産の3本柱で経営しています。船井総合研究所には開業以前から相続案件を集客するためにはどんな取組みをすればよいのか相談しており、そこでご提案いただいたのが**相続専門サイト**でした。

正直Webから相続事件が本当に集客できるのか疑問でしたし、**既に競合の事務所もあったため不安**でしたがまずはやってみようということで、相続専門サイトを立ち上げました。

公開当初は集客が安定しませんでした。ご提案いただいた通りを取り組みを実行していくと**サイトがどんどん強くなって、数・質ともに満足いく事件が集客・受任できるようになりました**。



武蔵野経営法律事務所
所長 加藤 剛毅氏

相続問合せ数	相続受任数	集客WEB比率	相続平均単価	相続サイト訪問数
193件	43件	76.2%	150万円	9400/月

規模も歴史もある競合事務所に勝つためには専門サイト強化が最も効果的でした

実は船井総合研究所からはWeb以外にもさまざまな取組みをご提案いただきましたが、当事務所の弁護士数は1名なので**集客**については**Webに絞って**マーケティング活動を実施しました。Webに絞ると決めたからにはSEO対策には当然注力しましたし、リスティング広告についてもさまざまな方法を試し、当事務所にとって最も良い形で運用されるように、船井総合研究所と議論しながら進めてきました。

また、LINEの公式アカウントの取得やチャットボットの導入については正直必要ではないのではないかと考えていましたが、**競合事務所が実施していないことをいち早く取り組むことで差別化**することができたため、これも効果的だったと感じています。

当初はマンパワーがないためWebマーケティングにのみ注力しましたが、逆にWebについては徹底的に取り組もうと考えることができ、**ここまでの成果につながった**と感じています。

- 1 資産家に「刺さる」相続専門サイトの必須コンテンツ**
- 2 事務所紹介動画を掲載しただけで、問い合わせ率を250%UPさせた事例**
- 3 競合がいても「地域名相続」で1位になれたコンテンツマーケ**
- 4 DSインサイトを活用して、月間流入数を3000以上増やした方法**
- 5 遺産分割・遺留分事件を相続専門サイトだけで年間30件受任する方法**
- 6 相続ドラマ動画を埋め込んで、直帰率を40%改善させた事例**
- 7 これがあるから電話が鳴る！集客のための「キラーコンテンツ」10種類**
- 8 相続専門サイトに必ず入れておきたい商品5つはこれ！**
- 9 無駄な相談を減らし、顧客を問い合わせに誘導する「チャットボット」活用術**
- 10 生前対策サイトを立ち上げ、相続サイトをより紛争事件に特化！**
- 11 マンガLPの運用で見込み客の理解度&問合せ率UP！**
- 12 顧客目線を追求した「受任数を最大化させる」相続サイトUIはこれ！**
- 13 「時間がない」言い訳をなくすためのSEO対策用コンテンツ外注モデル**
- 14 手続き以上紛争未満の商品「円満遺産分割」で受任数+1件/月**
- 15 広告運用で押さえるべきKPI・KGI数値を大公開**
- 16 広告費率の最適値とは？伸びる事務所と伸びない事務所の違い**
- 17 高騰するCPC単価。露出量を10倍にするDSP広告の運用手法**
- 18 進化した「Google広告」に適応し、問い合わせ率を120%改善させる方法**
- 19 Webでも商圈調査ができる！広告配信適性エリア選択の3STEP**
- 20 Google・Yahoo!を脅かす!? 広告プラットフォームの第三極**
- 21 リスティング広告の反響が大きく変わる！知らないと損するCV設定**
- 22 「お悩み別LP」で、遺言無効を月1件集客する方法**
- 23 あなどれない「Yahoo!」広告。広告予算配分の最適解は6:3:1？**
- 24 最短2週間で集客開始！相続専門のポータルサイト！**
- 25 全国の先生から聞いた！集客できた相続ポータル3選！**
- 26 ポータル経由で毎月4件以上の問い合わせを獲得！解決事例ランキング**
- 27 LINEでアフターフォローを実施し、受任率10%改善**
- 28 クリック単価30円!? 今最も熱いSNS広告はLINE広告！**
- 29 LINE公式アカウントを立ち上げて月間の問い合わせ数+1**
- 30 Googleビジネスプロフィールの最適化&口コミ投稿数UP手法**

相続専門サイト

WEB広告

ポータル

SNS

最小の労力で最大の成果を出すための取組みはこちら