

〈司法書士向け〉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!

2023年
4/21(金)

お申し込み期限 4/17(月)

2023年
4/24(月)

お申し込み期限 4/20(木)

2023年
4/26(水)

お申し込み期限 4/22(土)

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/098179>

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
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



過去には
330名以上
が参加!

好評につき
追加開催決定!

相続登記義務化を追い風に!

司法書士のための **無料セミナー**

今まで紹介で相続案件を獲得してきたが、
より高単価受任を目指したい・新規集客の
取り組みを強化したい司法書士事務所へ



Webだけで

遺産整理

不動産登記・売却

信託・生前対策

相続案件を 獲得する方法

成功の
秘訣を
聞く!!

なぜWeb経由の案件でも受任単価**37万円**・
受任率**46%**を実現できるのか?

インタビュー出演

司法書士法人グランツ 代表司法書士・行政書士 松田 卓也氏

※セミナーご登壇はございません。



Web
開催

2023年4/21(金)・4/24(月)・4/26(水)

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。

< 司法書士向け > 相続デジタル集客セミナー

お問い合わせ No.S098179

主催

明日のグレートカンパニーを創る
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) **098179**

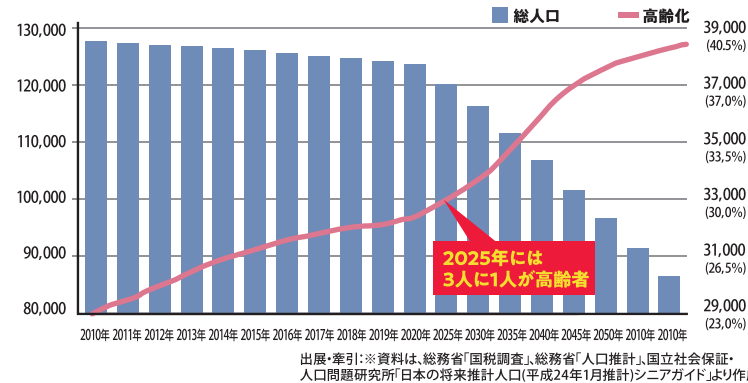
2023年は
After
コロナ元年!

全国で相続相談ニーズが高まる中、相続・財産分野を 解決できる司法書士が求められている、 新・相続デジタル集客に取り組むべき3つの理由

Point
01

右肩上がりで増える 遺産整理へのニーズ

高齢者の増加に伴い、遺族までも高齢化する時代へ突入。そのため、遺族がおこなうのが一般的だった遺産整理が、ご遺族を代行して遺産整理をして欲しいというニーズに変化してきています。相続知識のない方や、時間に余裕がない遺族が、遺産整理を依頼するケースが全国的に増えています。



Point
02

2024年相続登記義務化により 相続への関心が高まっている



※東京法務局HPより引用

2024年の相続登記義務化に伴い、2023年現在、全国の法務局・公的機関や相続業界でPRの実施が増加しています。相続の情報が多くの方の目に留まり、関心が向けられることで、相続登記だけでなく、遺産整理や不動産の売却戦略などを司法書士に相談したいニーズが掘り起こされているのです。

Point
03

全国の司法書士事務所で成功事例が続 出しています!

大阪府の司法書士事務所



周辺事務所の攻勢により、相続サイトに対しての広告と費用対効果が悪化。エリア内における**Webの露出を増やすことを目的に**、取り組み開始。**1件あたりの反響単価は2万円を割る**こともあり、5~6倍の成果を上げている。

福島県 の司法書士事務所



相続 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。**月10万円の広告費 で約5~6件の問い合わせ獲得**。現在は、この取り組みを強化し、自事務所の対応エリアを 拡大しながら反響を確保している。

福岡県の司法書士事務所



激戦区でも取り組み開始から2カ月目で7件の問い合わせ獲得。現在では月10件程度の問い合わせ獲得し、Web経由での**相続相談は事務所全体の80%**を占める。コロナ禍でも**相続部門の成長率は170%**を遂げている。

神奈川県 の司法書士事務所



この取り組み開始後**2カ月で、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割が遺産整理 案件の問い合わせで、面談・受任への移行率も高い。

愛知県の司法書士事務所



取り組み開始初月から5件の問い合わせがあり、現在では10件を超える問い合わせを獲得。案件の質も高く、問い合わせからの**受任率はなんと50%**を超える。平均20万円の受任単価で この取り組み経由で**月100万円の売上を安定的に 確保**。

※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…」 と思われる司法書士の先生方へ

商圏人口20万人~100万人以上の司法書士事務所で順調な成果が出ています。「問い合わせがあっても受任率が低い」と思われがちな新規集客でも、新・相続デジタル集客の取り組みで高い受任率を記録しています。

※3カ月以上運用導入している7事務所のヒアリング調査結果

エリア	エリア人口	問い合わせ数	受任件数	問い合わせからの受任率
事務保A	33万人	90	42	46.67%
事務所B	147万人	81	18	22.22%
事務所C	230万人	54	20	37.04%
事務保D	24万人	45	25	55.56%
事務所E	27万人	28	6	21.43%
事務所F	22万人	57	18	31.58%
事務所G	147万人	49	22	44.90%
合計		404	151	37.38%

新・相続集客の取り組みで平均受注率**37.4%**!
お問い合わせ3件あたり**1件**の受注を獲得!

相続に強い**350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

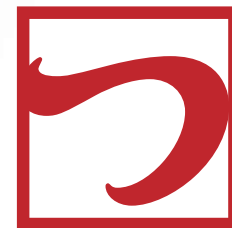
・市区町村or県×相続
(例:「名古屋市相続」「札幌市 相続」)
・市区町村or県×相続×士業
(例:「神奈川県 相続 税理士」)

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350事務所以上の広告運用データを活用

累計350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350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

インタビュー出演

司法書士法人グラント 司法書士・行政書士 松田 卓也氏

インタビュー出演司法書士について

平成29年神奈川県川崎市にて開設。

武蔵小杉エリアを中心に積極的なマーケティングを行い、順調に業務を拡大。開設以来、相続分野に注力し、昨年の累計受任件数は140件を超える。

「家族のように寄り添う安心・納得の法務サポート」をポリシーとし、相談者に合わせた提案力に強みを持つ。

※セミナーご登壇はございません

Q1 つぐなびの実績を教えてください

Answer

つぐなび経由の案件実績

■ 面談受任率 **46%**!
■ 平均受任単価 **37万円!**



毎月の反響は平均して4〜5件があり、相談意欲の高いお客様を集客できているため、**面談受任率は46%**と高い水準で運用できています。22年はつぐなび経由のみで12件の受任を獲得でき、売上にして40万円の実績でした。受任内容は遺産整理案件がほとんどで、**受任単価約37万円**と高単価な案件を受任できています。

毎月1件以上の遺産整理案件を受任できています。



Q2 案件内容はどのようなものが多いですか?

Answer



お問い合わせのほとんどが「相続が発生したが何から始めていいかわからない」という相談者です。そのような相談者は相続登記だけでなく、預貯金の手続きや不動産の出口に悩まれている方が多く、**お問い合わせの半分は遺産整理のご案内ができています。**紹介案件と異なり、**川上で相続のご提案ができて**いることが高単価につながっている秘訣だと思っています。

お問い合わせの半分は遺産整理のご案内です。



Q3 今後の集客施策を教えてください

Answer

今は自社の相続HPとつぐなびを中心に集客しています。Web経由でも高い受任率で運用できているため、**Web露出をさらに増やす**ことを検討しています。相続にお困りの方を一人でも多く解決に導き、事業を大きくしていき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。

