

2024年業績アップを本気で目指す葬儀社向けのセミナーです。
机上の空論ではない、実際の成功事例のご紹介を踏まえた内容をお伝えします。

セミナープログラム

オンライン開催 ※講座内容は全て同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

2024年 **3月10日** 申込み期日 **3月6日(水)** ・ **3月15日** 申込み期日 **3月11日(月)**

開催時間

10:00～12:00(ログイン開始9:30～)または13:00～15:00(ログイン開始12:30～)

一般価格

10,000円(税抜)
11,000円(税込)／一名様

会員価格

8,000円(税抜)
8,800円(税込)／一名様

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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
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メンバースPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座 セミナー内容

第1講座

葬儀社の最新業績アップトレンド2024

2023年の振り返りをまじえ2024年に業績向上のためにやるべき経営の
キーワードをご説明します。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 リーダー 赤荻 透



第2講座

この1年間で業績のあがった葬儀社の成功事例

2023年の船井総合研究所のお付き合い先である全国約150社の葬儀社での成功事例を余すことなくお伝え
します。葬儀社の事例数5,000件のデータからピックアップした、実際に成果の出た成功事例や失敗した事例
をご紹介します。最新のマーケティング、出店、アフター強化、コールセンター、業務改善、採用などのテーマで、
チラシ、イベント、後追い、事前相談のような細かなテーマまで、明日から使える内容をお届けします。
自社の方向性のヒントが見つかるかもしれません。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 リーダー 赤荻 透

第3講座

本日のまとめ

本日のまとめと、すぐに取り組むべきこととお話しします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 リーダー 赤荻 透

お申込みはこちらから



右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

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/110600>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。

※お申込みに際してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」で検索しご確認ください。【TEL】0120-964-000（平日 9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



欲しい事例がきっと見つかる！葬儀社の最新成功事例特集

全国120社
総事例数5,500から
成功事例を選出

2024年 葬儀社の最新ヒット事例

次に行うべき
成功事例を大公開！

本店に安置室棟付加で
受注件数50件増！



同じ商圏に
別ブランド立上げで
売上115%アップ



受発注の簡略化で
月施行件数5件→12件



3か月でデビューした
プランナーが家族葬の
平均単価120万円を実現



アフターのリマインドを
LINEで完全自動化！
アフター売上130%アップ



たった10万円で
25名の応募があった
採用事例



たった2割の葬儀社しかやっていない成功事例もあり！

総事例5,500から選りすぐりの事例を大発表

特集 **2023年に成果の出た集客事例ランキング
ベスト10** 当日大発表！お伝えする事例を少しだけ中面でご紹介！

新店OPEN前にホームページ公開で
初月施行件数11件受注！

主催 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 葬祭業ヒット事例特集セミナー2024 お問い合わせNo. S110600
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。

当社ホームページ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。）→ 110600

2023年に集まった全国葬儀社の1,000以上の事例

下記以外にも業績を伸ばした葬儀社の成功事例を厳選してお伝えします。

2023年に葬儀業界で変化したこと

死亡数の極端な増加

2023年の1月～3月近辺では忙しかった葬儀社も多かったのではないのでしょうか。それによって安置体数やオペレーションの見直しが重要になりました。

競合家族葬ホールの出店

特定の葬儀社による相次ぐ家族葬ホール出店があったエリアも。それによって家族葬ホールでの差別化が難しくなり、より集客戦略が重要になりました。

消費者の実質賃金低下

実質賃金が19ヶ月連続でマイナス。事前相談で出した見積もりから上がらないということが増え、今までよりも単価アップの難度が増したのではないのでしょうか。

人財採用の劇的難化

2022年はかなり採用できたのに、2023年は全然採用できなかったというお声をよく聞きます。その中でも採用できている葬儀社は働き方改革を行っていました。

今年の事例のテーマは

安置室強化

生産性アップ

低価格帯の収益化

家族葬ホールの集客戦略

集客戦略

葬儀社で追客をしている割合は20%!
追客開始で施行件数50件増
電話がつながりクレームの出ない**追客手法**

施行後入会率が
1ヶ月で30%上がった
施行後営業の手法とは？

安置室強化

既存ホールに安置室棟付加で
50件受注増!
増えるホール安置への対応事例

ホールの空き部屋を
パーティションで安置ルームに
少額で始められる安置ニーズ対応

生産性アップ

ディレクターの担当件数が、
月間6件→12件になった事例
かつ 休日数+1日 残業時間-20時間

たった3ヶ月でデビューしたプランナーが
家族葬の平均単価120万円
を実現した営業手法とは

自動化

LINEの自動送信で
アフター売上130%アップ!
LINEを活用したアフターの自動化方法

まさかの筆耕ソフト廃止!
どのPCでも顧客管理情報から
二度打ちせずに看板を自動出力

低価格帯の収益化

式場と同じエリアに**直葬ブランド展開!**
単価が落ちてでも売上1,800万円アップした
セカンドブランド商品のポイント

100席以上のホールのエリアでの家族葬対応
同じ場所に家族葬専用式場を建てても、
売上110%シェア5%アップした
家族葬式場戦略

その他

新店OPENの2ヶ月前からホームページ公開で
初月のネットからの受注が11件と
大爆発した葬儀社の出店マーケティング手法

採用コスト10万円で
応募が25件あった求人原稿と
職種ごとの集め方

このような方におすすめ

- ◆ さらなる業績アップを行っていきたい
- ◆ 自社に課題がある
- ◆ 次なる一手を考えている
- ◆ 最新の事例を知りたい
- ◆ 他の葬儀社の成功事例を勉強したい
- ◆ 自社が強化したいテーマがある
- ◆ 他社の情報を知りたい
- ◆ 競合葬儀社と差別化したい

今年取り組みたいテーマがきっと見つかります。



など、当日は数多くの最新事例をご紹介!

集客事例や出店事例、採用事例、生産性向上事例など様々な角度からの成功事例をお伝えします。



セミナーは**オンライン開催**です