

ゲスト講師 1



株式会社成南協心社
専務取締役

内山 信一氏

プロフィール

2009年に株式会社成南協心社に入社。2年の経験を経たのちに同社の専務取締役として就任。常にチャレンジし続ける会社の専務として会社を牽引している。地域密着の葬儀社として展開しているなかで、3年前からチラシ×Webマーケティングに取り組む。ホームページの改修やリスティング広告などにチャレンジし、現在では毎月約15件をWeb経由で施行獲得している。

ゲスト講師 2



ベーシック株式会社
代表取締役

加藤 勉氏

プロフィール

1997年明治大学政治経済学部卒業。グロービス経営大学院大学修士課程修了(MBA取得)。株式会社みずほ銀行で、法人融資、デリバティブ取引に携わった後、半年間の葬儀社での研修を経て、2002年10月に株式会社アーバンフューネスコーポレーション(現むすび株式会社)の創業に参画、取締役副社長に就任。2012年1月業務執行統括責任者として、取締役副社長兼COOに就任。その後2022年にベーシック株式会社の代表取締役に就任。前職の経験をもとに葬儀業界のコールセンター事業を強化、現在では全国141社の葬儀社との取引実績を持つ。

講座

第1講座

第2講座

パネルディスカッション

第3講座

ゲスト講座

第4講座

セミナー内容

Web集客対策をおこなった葬儀社の最新事例

葬儀業界のWeb集客対策の成功事例の分析、これから取り組むべき戦略をお伝えします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 ライフイベントDXグループ
村田 愛

株式会社成南協心社がホームページの施行依頼・問い合わせ件数増のために取り組んだこと

ホームページ経由の施行依頼件数が月平均5件だった株式会社成南協心社が、現在では毎月15件以上獲得しておられます。本講座ではゲスト講師として具体的な取り組みとその成果についてご講演いただきます。

株式会社成南協心社
専務取締役
内山 信一氏

高い受注率を誇るベーシック株式会社の電話対応のポイント

累計20,000件以上の葬儀相談の電話に対応しているベーシック株式会社。多くの葬儀社からコールセンターの外注先として選ばれるその理由は「質の高い電話対応」と「葬儀社へのスムーズな情報連携」を実施しているからです。その取り組みの詳細について解説いただきます。

ベーシック株式会社
代表取締役
加藤 勉氏

まとめ

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 ライフイベントDXグループ
リーダー
水島 芳将

参加費
(1名様)

一般 税込 **33,000円**
(税抜30,000円)

会員 税込 **26,400円**
(税抜24,000円)

お申し込み方法

右記のQRを読み取りいただき、お申込みください。PCの方は下記のセミナーページからお申込みください。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112432>

2024年版

葬儀社向け 集客の教科書

2024年 **5月24日** 金

13:00~16:30 (受付12:30より)

会場

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
アクセス JR「五反田駅」西口より徒歩15分
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

集客 × 受注



ゲスト講師 1

株式会社 成南協心社
専務取締役
内山 信一氏



ゲスト講師 2

ベーシック 株式会社
代表取締役
加藤 勉氏

集客ができていない葬儀社は
「折込チラシ・看板」も
「Webマーケティング」も
取り組んでいる!!

葬儀社が今すぐ取り組むべき具体的な施策をお伝えいたします

2024年
5月24日 金

13:00~16:30

会場

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

申込

右記のQRを読み込んでいただき
お申し込みをお願いいたします



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

船井総研セミナー事務局
E-mail 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4-4-10船井総研大阪ビル
※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。

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) 112432

2024年版

葬儀社向け 集客の教科書

葬儀社に特化した「集客」と
その先の「受注」にまでつなげる
超具体策を大公開!!

認知度が低いエリアでWebマーケティングを強化するのは間違い!?

「地縁型Webマーケティング」が集客のカギ

なぜ今「チラシ・看板×Webマーケティング」なのか？

最近になってホームページをきっかけとした施行依頼や、逝去後に複数の葬儀社に電話で相談をされる方が増えてきたと感じている経営者様が多いのではないのでしょうか？右の表は船井総合研究所と付き合いのある葬儀社の2023年の年間の数字です。施行依頼までに、**ホームページで一度でも問い合わせをしたことがある人は総施行のうちの30%近く、高いエリアでは40%以上を占めていることがわかります。**さらにこれらの葬儀社の共通点が、**ただWebマーケティングを行っているだけではなく、折込チラシや看板などのリアル販促を掛け合わせて認知度を高める取り組みを行っている**ということです。今の時代に合わせた葬儀社が取り組むべき「集客」について考えてみましょう。

	エリア	総施行件数	Web経由 施行件数	Web経由 施行割合
A社	中部	1,500件	375件	25%
B社	関東	1,000件	320件	32%
C社	近畿	750件	315件	42%
D社	関東	450件	156件	35%

折込チラシ・看板×Webマーケティングで 成長し続ける成南協心社

成南協心社 4つのすごい数字

Web経由の
問い合わせ件数
Before 197件
After 年間 **260**件

1回あたりのチラシ経由
問い合わせ件数
Before 3~5件
After 最大 **30**件以上

Web経由の
施行依頼件数
Before 60件
After 年間 **170**件

Web経由の売上
Before 0.3億円
After 年間 **1**億円

今回のセミナーで取り上げる成南協心社では年間1億円以上の施行依頼をホームページ経由で獲得しています。これは認知度を高めるためのチラシ・看板などのリアル販促と、Webマーケティングを掛け合わせた「**地縁型Webマーケティング**」に取り組んだことによる実績です。成南協心社では2022年と2023年を比較すると直葬比率が13.2%から15.9%に増加していました。このことから**よりオンライン上で比較検討される可能性と、電話での相談件数が増加してくることを予測し、ホームページやチラシの活用について検討しました。**具体的には**チラシやホームページで競合他社より安価な搬送・安置プランの設計と打ち出し、電話相談の訴求強化、挟属性でのリスティング広告配信**などを行っていき、問い合わせ件数と施行依頼件数を増加させることに成功しました。どの取り組みも認知を高めたうえで顧客をどのように問い合わせに繋げるかを想定して行っています。今の時代に合わせた「集客の仕方」について成南協心社のより詳細な取り組みはセミナーの中で解説いたします。



◆エリア 千葉県成田市 ◆設立 1970年
◆施行件数 450件見込み ◆式場数 3式場
※2024年3月時点

商圏人口約13万人の成田市に拠点をおき運営。1970年に設立し、2023年で54年を迎える。市内に3式場を構え、うち1式場は2021年に直葬専用式場をオープン。地域の家族葬ニーズと直葬・火葬式ニーズの両方を獲得しながら業績アップを続けている。2022年からWebマーケティングに力を入れ始め、問い合わせ件数・相談件数がさらに増加中。2024年3月にホームページリニューアルを再度行い、より施行件数を伸ばしている。

このような方におすすめのセミナーです

- 既にチラシ、看板、ポスティングなど、リアルでの販促はやりつくしているので次の一手を知りたい
- 集客の新たな取り組みの情報収集をしたい
- ホームページから施行依頼を毎月最低5件以上獲得する方法を知りたい
- 葬儀相談の電話件数が増えているが、受注件数や入会件数が増加していない
- 最近業績が上がっている葬儀社が取り組んでいることについて知りたい

セミナーで学べるポイント

1 ホームページと連動させて反響を高めるための リアルマーケティングのポイントとは？

葬儀社が問い合わせ件数、施行依頼件数を増加させるためにはチラシとWebをうまく掛け合わせることが必要です。**たった3回の折り込みで120件以上の資料請求を獲得**した葬儀社もいらっしゃいます。獲得したい顧客の属性に合わせたチラシの構成と問い合わせ誘導について、実際の事例をもとに解説いたします。



2 ホームページへの流入数・問い合わせ件数を増加させる リスティング広告のかけ方とは？

ある葬儀社ではリスティング広告の運用を強化し、問い合わせ件数、施行依頼件数が増加しています。**これまでは年間問い合わせ件数が100件程だったものが強化することで300件まで増加、施行依頼の電話本数も50件程から120件まで増加**されています。

最大限リスティング広告を活用し、集客するための効果的なかけ方をご紹介します。

	2021 ~2022年	2022 ~2023年
問い合わせ 件数	126件	294件 ➡
施行依頼 電話本数	47件	121件 ➡

3 自社ホームページの流入数を増加させる ホームページ改修のポイントとは？

以前は1~2件だったホームページからのお問い合わせが**ホームページリニューアルをして初月で15件の資料請求を獲得**。葬儀社のホームページには何が必要か、50サイト以上に関わってきた葬儀専門のコンサルタントがそのポイントを解説します。



4 Web経由の施行依頼件数が年間133件増！ 今すぐ客に特化した会員制度とその活用の仕方とは？

今すぐ客の獲得に有効な会員制度の導入で月10件の会員を獲得。その内50%が一週間以内の施行に繋がっています。それにより**月間1~2件程度だったWebからの受注件数はたった一年で月平均13件、年間157件に増加**。ただ会員制度を導入するだけでなく、その会員制度の効果的な打ち出しの仕方をご紹介します。



5 来館や電話での葬儀相談後、 1か月以内に施行や入会に繋げるための後追いの仕組みとは？

まだ施行に繋がっていない顧客をリスト管理し、入会や施行に繋がっているか確認ができている葬儀社はまだまだ少ないのではないのでしょうか？ある葬儀社では**問い合わせに対しての後追いを徹底して実施することで7割以上が施行か入会に繋がっています**。後追いを行っていくための仕組みや社内体制、実際の現場で使用しているトークフローについてご紹介させていただきます。さらに今回は葬祭業界の電話対応のプロフェッショナルである「ベシック株式会社 加藤勉氏」にご登壇いただきます。葬儀相談に対する電話対応のポイントを解説していただきます。

参加 特典

当日ご参加いただいた皆様に2024年度版の
「**ホームページ診断チェックリスト**」をプレゼント！

葬儀社が最低限対応しておくべきホームページの取り組みをチェックリストで大公開！
自社のホームページのレベルをまずははかってみませんか？



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。

2024年版 葬儀社向け集客の教科書

お問い合わせNo. S112432

講座	講座内容
第1講座	 Web集客対策をおこなった葬儀社の最新事例 葬祭業界のWeb集客対策の成功事例の分析、これから取り組むべき戦略をお伝えします。 株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントDXグループ 村田愛
第2講座	 株式会社成南協心社がホームページの施行依頼・問い合わせ件数増のために取り組んだこと ホームページ経由の施行依頼件数が月平均5件だった株式会社成南協心社が、現在では毎月15件以上獲得しておられます。本講座ではゲスト講師として具体的な取り組みとその成果についてご講演いただきます。 株式会社 成南協心社 専務取締役 内山信一氏
第3講座	 高い受注率を誇るベーシック株式会社の電話対応のポイント 累計20,000件以上の葬儀相談の電話に対応しているベーシック株式会社。多くの葬儀社からコールセンターの外注先として選ばれるその理由は「質の高い電話対応」と「葬儀社へのスムーズな情報連携」を実施しているからです。その取り組みの詳細について解説いただきます。 ベーシック 株式会社 代表取締役 加藤勉氏
第4講座	 まとめ 本日のまとめ 株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントDXグループ リーダー 水島芳将

開催要項

日時・会場	2024年 5月24日 (金) 開始 13:00 (受付12:30より) 終了 16:30 お申込み期限 5月20日(月) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15分] 諸事情によりやむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また、最小催行人数に満たない場合中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻しはいたしかねますのでご了承ください。
-------	--

受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様 ●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く場合がございます。●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。●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。
-----	---

お申込み方法	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。 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. 112432を入力、検索ください。
--------	--

お問い合わせ	 サステナブルな葬儀をもっと。 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) ※お電話・メールでのセミナーお申し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。 ●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。
--------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

5月24日(金) 13:00~16:30
申込み締切日: 5月20日(月)



参加
特典

当日ご参加いただいた
皆様に2024年度版の
「ホームページ診断チェックリ
スト」をプレゼント!



セミナー当日お伝えする
成功事例の一部をご紹介します！

事例 1

喪主向けのマンガツールを制作

折込チラシから120件以上の問い合わせ獲得



事例 2

ホームページの問い合わせ限定で
入会半額キャンペーンを実施

月3件の入会を獲得



事例 3

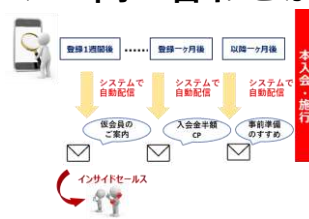
葬儀社主催のバスツアー
を開催

71名を集客し、うち非会
員14名中12名が入会



事例 4

自動メール配信システム（MA）を活用 ホームページの問い合わせから1件施行

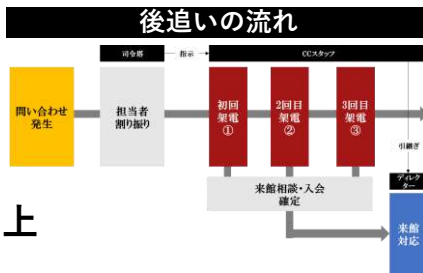


事例 5

問い合わせの後追いの流れと トークスクリプトを構築

入会・施行のいずれかに

繋がった率が30%から70%に向上

[illegible]

その他の事例

- Googleビジネスプロフィールの口コミ件数を増加、月3〜4件が口コミを見て問い合わせ
- Googleビジネスプロフィールとホームページを連携し、マップの検索順位が10位以下から1位に急上昇
- 月15万円のリスティング広告を配信し、ホームページ経由の資料請求が月0〜1件から10件以上に増加
- ホームページの構造の見直しや葬儀の豆知識ブログの更新によって検索順位が5〜6位から1位に急上昇
- 夜間の資料請求の後追いのオペレーションを見直し、資料請求の受注率が22%から32%にアップ
- 過去に接点がある未入会の顧客100件程度に対しDMを発送、施行1件と入会1件を獲得

上記の事例以外にたくさんの「集客」と「受注」に関する事例をご用意しています。
ぜひこの機会にセミナーへご参加ください。

申し込みは裏面より