

葬祭業アフター対策セミナー2024

葬祭業
アフター対策
セミナー2024

止まらぬ葬儀の小規模化！単価下落への処方箋



直葬時代に 生涯顧客単価を伸ばす 葬儀社の アフターサポート

今おさえておくべき

「不動産」と「相続」の鉄則

今！売れる商材！売れない商材！

クローズ
アップ

訪問なし拠点数が増えて
アフターがカバーしきれない！

訪問なし！アフターコール営業で
業績を伸ばす方法！

厳選事例
特集！！

立ち上げ事例多数！
葬儀社が行うべき
アフター不動産事業立ち上げ
そのノウハウを大公開！！

アフターが重要なのはわかる！
それでもやりきれない会社向け！

デジタルツール活用で
追客の省人化

アフター営業ツールの決定版！

素人でも1か月で営業をマスター
相続や不動産の対策まで含んだ

24年版 アフターサポートブック公開！

主催

葬祭業アフター対策セミナー2024

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

お問い合わせNo. S118504

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。)

118504



第1講座 生涯客単価を高める葬儀社のアフターサポート2.0

火葬式の増加などのトレンドから葬儀単価が下落傾向にあるのは誰の目から見ても明らかです！
その中でこれからの時代にやるべき葬儀社のアフターサポートについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

第2講座

コールで訪問でもOK！受注率をためるアフター営業スキーム公開

アフターサポートの仕方は各社により異なりますが、大きくはコール営業か訪問営業の2択かと思います！そのどちらでも受注率を高める方法とツールをご紹介します！また、商材別に実際のトークやメッセージの配信まで含めた手法をお伝えいたします！

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフエンディング新規事業チーム リーダー 赤荻 透

第3講座

アフターで不動産事業に参入すべき理由と立ち上げ成功事例公開

近年増加する葬儀社の不動産事業参入！アフターによる不動産の取り扱いや買取再販で成功する方法から、不動産事業自体の立ち上げスキームまでを一挙に公開いたします！

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 空き家活用チーム リーダー 武市 龍馬

第4講座

デジタルツールの有効活用でアフターフォローを飛躍的に効率化させる方法

アフターによる生涯客単価を高めなければいけない一方で、「兼任だとディレクターが回らない！」「専任の人が確保できない！」「どうやってアフター営業マンを育てるのかわからない！」というお声をよくいただきます！そのような会社で朗報です！適切なタイミングでアフター営業をシステム活用で行う事例が生まれました！今回は「省人化アフター追客スキーム」の事例をお話いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 デジタルマーケティングチーム リーダー 水島 芳将

第5講座

本日のまとめ

本日のまとめと実践いただきたいことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

セミナー詳細

2024年 9月26日(木)

開催日時

開催時間 14:30～17:30 (受付開始：開始時間30分前)

開催場所

船井総研グループ 東京本社 サステナブルグローススクエア TOKYO(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたしました。ご来場の際はご注意ください。

諸事情により、やむを得ず会場を変更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。また最少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、交通費の払戻し手数料等のお支払い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24,000円(税込26,400円)/1名様 会員価格 税抜19,200円(税込21,120円)/1名様

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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118504>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「118504」をご入力し検索ください。



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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※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。

改めて今！アフターサポートを徹底し葬儀社からライフサポート企業に！

不動産 相続 デジタルを絡めた葬儀アフターの 新定番！

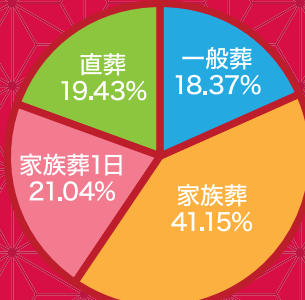
すぐ使える
事例満載

下がる平均単価！増える直葬・一日葬！

改めて今！アフターサポートを徹底して 生涯顧客単価を引き上げる！

死亡件数の伸びが続く市場環境において、施行件数を伸ばしている会社も多いのが昨今の市場概況です。しかし、売上が思ったほど増えていないというのもまた事実です。この背景には、直葬、一日葬の増加により葬儀単価がまだまだ下がっている現実があります。そのような中でも、アフターに力を入れている会社は直葬や一日葬が多くても、葬儀とアフターを合わせた平均単価を向上させています！

<カテゴリー別件数構成比>



船井総合研究所主催「プレミアムコンパクト葬経営研究会」会員アンケート2023結果より引用

最新
事例

これからの葬儀アフターのカギとなる商材は不動産！

葬儀社から不動産参入し 3年で売上8億円を達成する



葬儀社の次なる一手として“今”不動産ビジネスを始めるべき理由と葬儀社における成功事例について解説いたします。アフター強化における不動産紹介手数料収入増の事例から、自社で事業部立ち上げを行う事例までを網羅！自社で立ち上げられる！3年で売上8億円、粗利1.5億円、営業利益率10%を実現できる“収益性”と地域社会の空き家問題の解決につながる“社会性”を両立できる葬儀社が行うべき不動産事業のビジネスモデルを公開。

当日お話しする不動産強化・参入事例の一部をご紹介します！

- ☐ 3年で売上8億・営業利益率10%を目指せる
- ☐ 出店不要・営業1名から始められるビジネスモデル
- ☐ 異業種参入・不動産営業未経験社員で参入可能
- ☐ 不動産本格参入1年目で買取件数19棟販売棟数12棟
- ☐ 葬儀業から不動産立上げ初年度売上2.7億・粗利4,500万円
- ☐ 異業種参入から3年で年間50棟以上買い取る仕入れ手法を公開
- ☐ 成功企業の買取チェックシート、買取マニュアルを公開
- ☐ 空き家再生事業で失敗しないためのポイント！



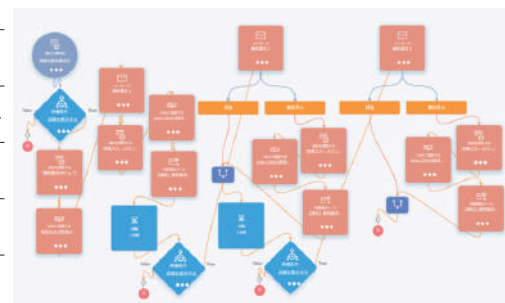
最新
事例

アフター追客半自動化施策で人員不足解消！ デジタルを活用したアフター2.0!!

「ディレクターによるアフター強化をしたい！」「アフターコールセンターを立ち上げたい」そういったお声はよくあるものの実際は人員が不足しているというご相談が多いのも事実です。そんな中でもアフターを推進している会社ではアフターのオートメーション化を進めています！今回のセミナーでは省人化アフターモデルとデジタルを活用したアフター受注率向上の方法をご紹介します！

▶ 当日お話しする内容をご紹介します！

- ☐ 逝去日登録で営業のタイミング別で顧客リマインドが送られるシステム紹介
- ☐ 追客コールの期日にアフターサポートスタッフが抜けもれなくする仕組み
- ☐ アフターコールのトーク音源活用で受注率改善！



葬儀社

仏壇店

墓石店

エンディングビジネス業界向け

いまメルマガ登録をすると…

葬儀社経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!

全国**100社**
以上の葬儀社の
生の成功事例
や**業界動向**を
集約

人気の小冊子一覧

経営戦略

- 葬祭業時流予測レポート2024
- 年商3億円未満の地方葬儀社向け
即時業績アップの定石まとめレポート

Web・デジタル

- 地域密着の葬儀社が取り組むべき
地縁型Webマーケティング
- 葬儀社における顧客管理システムの選び方
- はじめての葬儀社の失敗しないデジタル化の進め方(1)
- 葬儀社向けデジタル活用による生産性向上

マーケティング

- 会員入会率アップのための事前相談の仕組化と事前相談
力診断
- 生産性向上のための坪当たりの売上を上げる方法とオペ
レーションの効率化の方法
- 入会率が飛躍的に上がる事前相談の極意
- 年間1,000万円の粗利が増えたアフターツールの作り方

インタビュー

- 1日1組限定の家族葬会館で 売上2億円・年間215件を達
成した葬儀社が取り組んだことは？
- 『地域最後発』の葬儀社が シェアNO1を実現した取り
組みとは！？

上記のような資料の到着アップ通知に加え、全国**100社以上**の葬儀社の
“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**をメルマガにて配信しております！

全**300ページ以上**の
小冊子がダウンロードできる！
メルマガ登録はこちら！



さらに！

メルマガ登録をすると…

月2回

最新事例コラムを 無料でお届け！！

人気のコラムタイトル一覧

葬儀社は単価アップするためにオプション商品の付加価値を売ろう

パートさんでも事前相談が出来るようになる”標準化”とは？

たった2店舗の家族葬式場の出店で施行件数が336件から819件に増えた出店成功事例

搬送から出棺までを短期間化しないと失注が増える！？

葬儀社がホームページへの集客アップのために取り組むべきWebマーケティング論

樹木葬の立ち上げはするなら今。立ち上げは一気に進める

上記のようなお悩みを解決できる葬儀業界
“成功事例コラム”を無料メルマガジンで配信！

こんな
メールが
届きます！

船井総合研究所のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業の**“生”の成功事例**や**最新の業界情報**をメールにて配信しております！

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの？」
「こんなやり方があったんだ！」

など、メルマガを登録することで様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。
ぜひ一度ご登録してみてください！

自社と担当者の単価を把握出来ていますか？
【単価対策の前に必ずやっておく2つのこと】
【執筆者：小川 正也】

様々な葬儀社様を訪問させて頂く中で、単価が下がっていることを悩まれている方が多くおられます。

しかし、詳しく話を聞いていくと、単価をあげる以前に二つの課題が見えてきます。

一つは**会社の中で単価を計測するときに単価のどこの部分を切り取って計測するのか曖昧になっている**場合です。

もう一つは、**単価の会社の目標と個人の目標**

スケジュールを確認するだけで仏事系商品の受注率が大きく変わる？！
【執筆者：宇谷 和香美】

皆様こんにちは。船井総研の宇谷です。

今回も「アフターコール」をテーマに、**仏事系商品の受注率を高めるポイント**をお伝えさせていただきます。

ズバリ、仏事系商品の受注率を上げるためには、初回コールでいかに信頼感を得るかが重要で、そして49日法要のスケジュールをそれ以降のコールに繋げていくことが大切です。

1分で
登録
完了！

成功事例や業界動向など、
情報満載な**コラムが無料**で配信される！
メルマガ登録はこちら！

