

【士業】相続分野 成功事例23連発セミナー

開催日時

2024年 11月 5日(火) 10:00~12:00

2024年 11月 6日(水) 10:00~12:00

2024年 11月 7日(木) 13:00~15:00

2024年 11月 8日(金) 16:00~18:00

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン開催

(ログイン開始: 開始時間30分前~)

日程がどうしても合わない先生方へ
無料経営相談にて個別にご相談も可能です。
まずはお問い合わせください。

☎ 0120-958-270

(平日9:45~17:30対応) 担当: 今井・亀井

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

・申込期日 ・銀行振込み: 開催日6日前まで ・クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
●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。

講座	講座内容
第1講座	最速で相続分野を成長させるために必要なこと 司法書士業界の現状とこれからとを踏まえ、相続分野で売上を伸ばしていくために必要なこと、相続・終活市場で必ず知っておくべきことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 今井 富次平
第2講座	相続分野 最新成功事例を大公開 全国150事務所の士業事務所が集まる勉強会で生まれた成功事例を大公開! 高単価受任事例、集客の成功事例、業者開拓の成功事例と各事例のポイントを明日から事務所で実践できるように解説します。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ 亀井 桜
第3講座	明日から事務所で取り組んでいただきたいこと セミナーを通してお伝えした内容をまとめ、事務所に落とし込めるように施策を整理します。また相続分野の売上を伸ばすために明日から最優先で取り組むべき施策をお伝えさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 今井 富次平

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/120272>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「120272」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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。

全国 **150** 以上の司法書士事務所が集う勉強会で生まれた

相続分野 成功事例23連発 大公開セミナー

士業のコンサルタントが選ぶ 成功事例トップ6選

面談

面談方法を改善しただけで、相続分野の平均受任単価60万円に
遺言作成に執行を付帯し1案件で600万円以上の案件を受任

業者開拓

金融機関向けに勉強会を実施し、6行との業務提携に成功

集客

リスティング広告をかけず、ホームページからの月10件の集客を実現
折込チラシで相談会集客を行い、1回で80名以上の集客を実現

案件処理

案件の進捗を可視化させたことで遅滞案件0に

実践 ワザ 大公開

すぐに落とし込みができる

オンライン 開催

2024年 11月 5日(火)・6日(水)・7日(木)・8日(金)

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をおひとつ
お選びください。

相続分野集客 成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S120272

主催

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

セミナー
情報を
スマホで!



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。) → 120272

当日解説
成功事例！

150の司法書士事務所の事例をもとにセミナーでは厳選成功事例をお伝えします

受任力



面談方法を改善しただけで、相続分野の平均受任単価60万円を実現

業者開拓



葬儀社への営業を開始して1ヵ月で7社との連携に成功

集客



折込チラシで相談会集客を行い、1回で80名以上の集客を実現

リピート



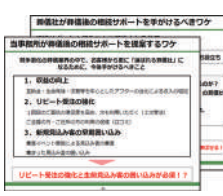
LINEを活用し相続人との定期コラムを配信し、リピートからの売上が2倍に

受任力



負動産処分のサポートを商品化し、1案件35万円の案件を受任

業者開拓



金融機関向けに勉強会を実施し、6行との業務提携に成功

集客



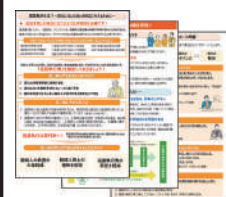
事務所周辺に定期的にチラシを配布してリピート数が2倍に

体制



広告費用0円・採用期間4ヵ月で行政書士資格者を3名採用

受任力



遺言作成に執行を付帯し1案件で600万円以上の案件を受任

業者開拓



保険代理店との連携により4年で相続売上5,500万円を達成

集客



おくやみハンドブックに広告を掲載し、遺産整理を10件以上受任

体制



kintoneの業務マニュアルに沿って業務を定型化したことで生産性が140%UP

受任力



生前対策の商品設計を見直し、生前分野の受任率70%以上を実現

集客



リスティング広告をかけず、ホームページからの月10件の集客を実現

集客



フリーペーパーに広告を掲載し20件以上の相続相談を獲得

体制



kintoneの案件の進捗を管理したことで遅滞案件が0に

業者開拓



税理士向けにメルマガを配布し22社の税理士提携に成功

集客



ChatGPTを活用して、コラム作成の時間を1/5に短縮

集客



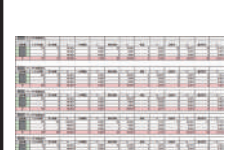
野立て看板・ファサード看板事例を設置し月15件以上の飛び込みを獲得

体制



案件の進捗管理状況・タスクを可視化したことで、労働生産性が120%にUP

業者開拓



コールセンターを活用し、6ヵ月で2社の葬儀社との提携を実現

集客



HP経由で月平均200万円以上の売上を達成

リピート



過去ご相談に来た方に定期的にニュースレターを配布しリピート数が2倍に増加



学べる
ポイント

- 司法書士事務所の業績向上に欠かせないキーワードがわかる！
- 業績を伸ばしている事務所の特徴がわかる！
- 大きな投資をかけずにすぐに取り組める実践事例も紹介！

なぜこんなに事例が集まるの？

相続・財産管理研究会にご所属いただいている全国の事務所の中から出た事例を集約し、定型化して当日は皆様にお伝えいたします。

当日はそこから
選りすぐりの
事例を大公開！

全国の司法書士事務所がどのように業績向上（集客数アップ・顧客単価アップ・生産性向上）しているのか知りたい…
なるべく多くの事例を見て自社にあった取り組みを定めた…
そんな先生に是非ご参加いただきたいセミナーになっております。
当日はオンラインで最先端の事例を2時間に詰め込んでお伝えしますので是非ご参加ください。

