

講座	講座内容	講師
第1講座	企業法務分野最新マーケティング概況 ・ SNSをはじめとした新しいプロモーション ・ 顧問契約を獲得するためのサービスづくり ・ 安定して反響を得るためのコンテンツマーケティング 株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ マネージャー 吉富 国彦 	
第2講座	WEBマーケティングを中心に顧問契約を獲得できた実践事例 ・ 年間10社以上の顧問契約を生み出すホームページの作り方 ・ 相談内容に応じ、体系化された営業手法 ・ 顧問契約を獲得できる事務所のピーアール手法 弁護士法人かける法律事務所 代表弁護士 細井 大輔 	
第3講座	顧問獲得における実践事例共有 ・ 他事務所と差別化できる顧問サービス策定事例 ・ 確実に反響に繋げるWEBマーケティング実践事例 ・ 名刺を成果に繋げるナーチャリング実践事例 株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ 近藤 貫太郎 	
第4講座	今の時代に求められる顧問弁護士像 ・ 顧問弁護士に選ばれる秘訣、勘所 ・ 契約、解約防止、単価アップのためにすべきアクション ・ 船井総合研究所がお手伝いできること 株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ マネージャー 吉富 国彦 	

開催概要	
日時・会場	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO
東京本社にてリアル開催 2025年2月19日 水	
14:30~17:00 (受付開始：開始時間30分前～)	
受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) /一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) /一名様
●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（IH：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	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。
お問い合わせ	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.122722を入力、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) ※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。お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。 【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで ※休業期間中は電話がつかなくなっております。Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答をさせていただきます。 ※なお、受講申し込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をおかけ致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。
 サステナグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken お申込みはこちらから お申込み期限：【銀行振込】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	

WEBマーケティングに取り組み わずか2年で大阪で驚愕の成果

WEBサイト経由で
35社の反響獲得

年間新規顧問獲得件数
24社

昨年比売上成長率
160%UP

最新WEBマーケで

顧問獲得

単価10万円以上の顧問契約を複数獲得



弁護士法人かける法律事務所
代表弁護士 細井 大輔氏

- ✓ 競合の多い大阪でマーケティングに成功
- ✓ メルマガ・SNS活用での最新WEBマーケティング戦略
- ✓ WEBからの新規反響を顧問に繋げる営業力
- ✓ 70期代の勤務弁護士が主体的にマーケティングを担当

成功の秘訣を徹底解剖！詳細は中面へ

最新WEBマーケティングによる顧問獲得セミナー

お問い合わせNo.S122722
お申し込みはこちらから⇒

主催  **Funai Soken 株式会社船井総合研究所**
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp/>】右上検索窓に『お問い合わせNO.』を入力してください） ➡ 1227222

一からWEBマーケティングで顧問獲得を実現したポイント

担当コンサルタントによる徹底解説！！

株式会社船井総合研究所
士業支援部 弁護士グループ

近藤 貫太郎



入社以来一貫して、法律事務所向けのコンサルティングに従事。法律事務所全体を俯瞰した伴走を心がけており、集客、商品開発、採用などサポート内容は多岐にわたる。弁護士1名から100名を超える法律事務所のコンサルティングを担当。企業法務の顧問開拓での担当先が最も多くWEBサイトは累計で50社以上のサポート実績を持つ。弁護士向けのWEBマーケティングでは社内でもトップクラスの実績を誇る。

モデル事務所足るべき4つのポイント

- 1 「大阪 顧問弁護士」「問題社員対応 弁護士」など、反響確度が高く、難易度も高いとされる複数のキーワードで上位表示を実現
- 2 特化サイトへは広告費を一切かけずに、立ち上げから1年6か月で44件、直近1年で35件の法人反響を獲得
- 3 InstagramなどのSNS、メルマガなどのデジタルマーケにも積極的に取り組み、多角的なクロスチャネル集客で顕在層・潜在層の集客を実現
- 4 法人顧問が獲得しづらいポータルサイト経由の反響から、複数の高単価顧問契約を獲得

集客の柱となっているキーワード・カテゴリー（2024年10月時点）

カテゴリー



キーワード

キーワード	月間検索ボリューム	表示順位
大阪 顧問弁護士	390	1位
横領 刑事告訴 デメリット	390	1位
バックペイ	390	3位
退職時 誓約書 損害賠償	260	4位
退職後 損害賠償 請求 された	1,300	5位
業務改善指示書	260	6位
能力不足 配置転換	140	6位
業務上横領 会社の対応	480	7位

取り組み2年で、この成果！

コンテンツの勘所

直近1年間で35件の法人反響を広告費をかけずに獲得

累計顧問数とWEB流入数の推移



持続的に反響が獲得できるコンテンツマーケティングのポイント

- ☑ 問い合わせを確信させるコンテンツ
- ☑ 内部まで徹底したサイト回遊設計
- ☑ 効率的なターゲットキーワード設定
- ☑ 流入に応じたコンテンツの修正

高単価顧問に繋げる高い営業力

提案の類型化

顧問契約が取れる定型化された営業手法

業界理解

- ・介護業であれば「××」のような話題で入る
- ・あらかじめHPは必ずチェックしておく

課題整理

- ・ニーズを十分に引き出し、説明する
- ・事実関係や背景を引き出しておく

顧問依頼を確信させる

- ・依頼してもらえるかは人柄で決まる
- ・値段交渉はお客様から聞かれてから行うこと

※セミナー当日に詳しく解説いたします。

セミナー参加特典①



顧問獲得手法検討会議（60分）

顧問開拓新規参入プログラムや他事務所での成功事例をご紹介します！貴事務所に合わせた実施施策のご提案も行います。

セミナー参加特典②



WEBサイト診断（30分）

貴事務所のWEBサイトを1つまで、現状の課題感をお聞きしつつ反響獲得の観点でのアドバイスを含めてお伝えします。