①顧問獲得手法検討会議(60分)

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 労務ビジネス支援部 マネージング・ディレクター

吉冨 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 大輔氏



# 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 労務ビジネス支援部 弁護士グループ

近藤 貫太朗



# 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 労務ビジネス支援部 マネージング・ディレクター

吉冨 国彦



#### 開催概要

オンライン開催 ※講座内容は全て同じです。ご都合の良い日をお選びください。

15:00~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

一般価格 税抜 30,000円 会員価格 税抜 24,000円 (税込33,000円) (税込26.400円)

/一名様

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.127809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 ▶ご確認ください

Funai Soken

お申込みはこちらから お中込み順限: [処疗鉄込] 開催日日前まで [クレジットカード] 開催



# ご好評につきオンラインにて開催! WEBマーケティングに取り組む法律事務所様必見

# 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

# 最新WEBマーケで

単価10万円以上の顧問契約を複数獲得

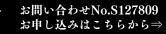


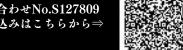
代表弁護士 細井 大輔氏

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

# 成功の秘訣を徹底解剖

最新WEBマーケティングによる顧問獲得セミナー





🌊 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

# 一からWEBマーケティシグで顧問獲得を実現したポイント

# モデル事務所足るべき4つのポイント

- 「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
- 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
- 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
- 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(2025年2月時点)

#### カテゴリー



#### キーワード

キーワード	間検索ボリューム	表示順位
大阪顧問弁護士	390	1位
個人情報漏洩クビ	390	1位
横領 刑事告訴 デメリット	> 390	2位
競業避止義務誓約書効力	260	3位
退職後損害賠償請求される	t= 1,200	3位
バックペイ	390	4位
業務攻善指示書	260	5位
業務上横領会社の対応	480	7位

# 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
- ・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



#### 

他事務所での成功事例をご紹介!貴事務所



# セミナー参加特典②

感をお聞きしつつ反響獲得の観点で イスを含めてお伝えします。

# 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



✓ 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

# 細井先生の講座をお聞きになられた先生方の声



先生のお人柄がよく伝わってくるセミナー でした。

内容の充実度も凄かったですし、そして温 かい気持ちになりました。



細井先生の工夫が良く伝わってきました。 大変勉強になりました。



答えの出ない今悩んでおられる問題なども 教えていただき大変勉強になりました。



弊所でも活用できるアイデアをいただきま ありがとうございました。



いつもお世話になっております。 私にはなかった視点なので勉強になりました。