

施行件数が伸び悩んでいる会館、ありませんか？

1会館で月15件 施行する 家族葬式場の 事前相談

1会館で月15件施行する葬儀社に共通する3つのポイントと事例を大公開！

- ①新規事前相談数 月15件！

②相談入会率 80%以上！

③相談後施行率 50%！
- 特別ゲスト講師
株式会社肥後葬祭
常務取締役
西村 浩史郎氏

3つのポイントに即した成功事例を中面で解説！

主催

1会館で月15件相談×入会率80%を達成した事前相談の極意

お問い合わせNo. S130000



サステナグロースカンパニーをもっと。
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



当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。)→ 130000

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。

1会館で月15件相談×入会率80%を達成した事前相談の極意 お問い合わせNo. S130000

講座	講座内容
第1講座	 葬儀業界の最新業績アップ事例2025 全国約150社の葬儀社とのお付き合い先による最新の業績アップ事例をご紹介します。事前相談が1.5倍になったチラシ事例、折込チラシ4万部で40名集客したイベント事例、折込ポスティング以外で入会数を毎月10組獲得する出店イベント事例、毎月10組近くが紹介で入会する既存客営業事例などをお伝えします。その中で一体なぜ今回事前相談のセミナーを行うに至ったのかを解説。その答えは「事前相談施行率」にありました。 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グループ マネージャー 赤荻透
第2講座	 1会館月15件の相談と入会率80%を達成した理由 1か月で非会員の事前相談15件、事前相談からの入会率80%を達成した肥後葬祭の西村浩史郎氏より、非会員相談を伸ばすためのマーケティングの手法、入会率を伸ばすための育成方法や仕組みづくりについてお伝えいたします。 株式会社 肥後葬祭 常務取締役 西村浩史郎氏
第3講座	 相談件数・入会率を上げる事前相談のポイント 全国150社以上の事例をもとに、事前相談の最新成功事例をお伝えします。最新の事前相談数の増やし方、そして事前相談から入会そして施行につなげている葬儀社は今何を行っているのかを徹底解説します。葬儀社の成功事例をもとに、事前相談客を葬儀施行につなげるためのポイントをお伝えします。 株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフエンディンググループ 山下侑希
第4講座	 本日のまとめ 明日から取り組んでいただきたいことをご紹介します。 株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 エンディンググループ マネージャー 赤荻透

開催要項

日時・会場

2025年 7 月 26 日 (土)

開始

10:00
(受付開始：開始30分前)

終了

12:30

お申込期限
・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。

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
〒104-0028東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
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

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。

お問い合わせ

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。

セミナーのお申し込みはこちらから

下記QRコードよりお申込みください。クレジットカード決済が可能です。
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. 130000を入力、検索ください。

PCから申し込み

スマホから申し込み

船井総研 事前相談特化セミナー

検索



葬祭業向け無料メルマガジンを配信中！

30秒で登録完了

過去メルマガバックナンバー
・葬儀社の人手不足対策
・家族葬の平均単価が120万超え！？
・満足度も高まる「適正単価戦略」
※メールアドレス以外の個人情報提供は必要ありません
今すぐご登録ください！



施行件数を伸ばすために、件数を回してる葬儀社だけが取り組んでいる**3つのポイント**

1

新規相談数
月15件

どっちを行うべき？
広告費をかける
VS
企画を増やす

月15件施行する葬儀社が
行っていること

企画を増やす

月15件施行を行う葬儀社が今取り組んでいることは「企画を増やす」こと。折込を増やす、ポスティングを行う、Web広告を増やすだけではなく、企画を変えることで、興味の異なる多くの顧客にアプローチすることを実施しています。

成功事例

- ・ 四半期に1回50人来場目標の中規模イベントを実施したことで一般相談数が昨年対比130%アップ。
- ・ 葬儀チラシの枚数を増やさずに、イベント企画を1年間で6種類実施。事前相談会以外からの一般相談を毎月3組獲得。
- ・ 相談会に抱き合わせでイベント企画を2つ組み合わせることで一般相談数が月4件から8件に。
- ・ 相談訴求チラシに電話相談の誘導を加えることで、電話>来館につながり一般相談数が月3件増

2

事前相談入会率
80%

どっちを行うべき？
毎日ロールプレイング
VS
毎日入会しない理由を聞く

月15件施行する葬儀社が
行っていること

毎日入会しない理由を聞く

入会率を伸ばした葬儀社がやってるのはなんと毎日ロープレではなく、毎日未入会の理由を聞くこと。ロープレは行っていますが、毎日入会しない理由を聞くことで担当者へ入会への意識を醸成させることが最も効果があるとのこと。一体なぜそれだけで入会率が高まるのかを徹底解説します。

成功事例

- ・ 毎日入会しない理由を聞くだけで入会率が30%増。一体どういう仕組みでディレクターに入会しない理由を聞いているのか？そしてそれが実現する効果は？
- ・ クロージングはたった3分。事前相談入会率80%を誇る葬儀社の事前相談は、○分間ヒアリングを行うことだった！
- ・ 個人別入会率集計の導入だけで入会率が30%上昇。集計表から入会率を伸ばすために行ったこととは？

3

事前相談施行率
50%

どっちを行うべき？
入会後は会報誌でフォロー
VS
事前相談にこだわる

月15件施行する葬儀社が
行っていること

事前相談にこだわる

実は相談後の施行率を上昇させるためには、後追よりも「事前相談」そのもののやり方を変える必要があります。今、現場で起きていることは入会率への意識で、本来の「葬儀の依頼をいただくこと」の目的が薄れています。ではいったいどうすればいいのか？当日お伝えいたします。

成功事例

- ・ 事前相談のクロージングを見直すことで、事前相談からの施行依頼率が相談10件中2件から4件に。
- ・ 相談後のフォロー架電を会員一般問わず行い、8件の事前相談未入会客から4件施行依頼を獲得。
- ・ 事前相談の見積もり提出率を30%から60%に伸ばすことで、事前相談からの施行件数が年間30件増。
- ・ 有料会員だけから無料+有料会員への移行で会員施行件数が100件増！

など、新規相談増から施行件数を伸ばしている葬儀社が行っていることをお伝えするセミナーです。

その他にもたくさんの集客事例を余すことなくお伝えいたします。

- 古いイベントで41組来場、23組入会獲得
- 朝市から〇〇イベントに変更で新規来場数10件獲得
- 相談チラシの〇〇を変えたら、新規相談月3件が月5~7件に急増、受注件数120%アップ
- ある非会員の名簿リストに相談キャンペーンのDMを送ることで相談率2%を実現
- 未入会客リストに追客を行うことで、30件中5件の入会獲得。未入会客だけを対象にした企画の入会率が驚きの15%超え！
- 相談後も未入会だったお客様だけで、施行受注率50%を超える葬儀社の最新後追い手法など、月15件施行している葬儀社の受注までの集客事例をご紹介します。

こんな方におすすめのセミナー

- 来館相談数がなかなか増えない。
- 新規相談の来場数を増やしたい。
- 数年間、件数が横ばいの式場がある。
- 1会館あたり10件/月以上を目指したい。
- 入会数は伸びてるのに施行件数やシェアが伸びていない。
- 施行件数が思ったより伸びていない式場がある。

新規相談の獲得から施行を増やすセミナーの詳細およびお申し込みは裏面をご覧ください。