

開催
日時

2025年

7/26 土

14:00 ~ 17:00(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

船井総研グループ東京本社サステナグローススクエア

〒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

葬儀社なら「今」知っておくべき

最新マーケティングDX戦略2025

成功している葬儀社の

「DXが苦手」だからと言って社員に“丸投げ”していませんか？

2025年に
押さえるべき観点

デジタルを融合
した販促施策

顧客管理システム
のデータ活用

AIによる
業務の効率化

AIやCRMと連動
したWeb施策

社員に“丸投げ”から“任せる”ためのDX・マーケティングの手法を初公開！

ポイント①

ただチラシを撒くだけでは、もう当たらない！？オフラインとオンラインが必須！
競合・シェア率に合わせて店舗別の販促媒体の選定、訴求の仕方とは？

ポイント②

時代はAI活用！？AI×Web×顧客データを活用した名簿の取得・営業の自動化により
営業人員の増員0で会員獲得数アップの仕組みを構築できる、その営業スキームとは？

ポイント③

ただシステムを導入しただけではDXは失敗する！
業務改革のために抑えるべきツールの導入の仕方と現場への推進の仕方とは？

当日は
特別ゲストの
数々の取り組みを
大公開

主催

葬儀社のための最新DX×マーケティング事例セミナー

お問い合わせNo.:S130328



サステナグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

130328

上手いく葬儀社は、DXやマーケティングで一体何をしているのか！？

その秘密を本邦初公開

よくある葬儀社のマーケティング戦略・DX戦略の課題

- | | |
|--|--------------------------------|
| 01 チラシやリスティングをすれば顧客は来ると思い、とにかく広告を出している | 04 DX=ITシステムの導入と思い、ツールを導入して終わる |
| 02 SNSやLINEは若者向けと思いマーケティングに活用していない | 05 顧客データを集めているだけで分析・活用していない |
| 03 コスト削減の観点から、全店舗で同じ販促、Web施策を行っている | 06 現場社員の方が分かるからとDXの推進を現場に任せている |

「チラシや広告を出せば集客できる」「DX=ツール導入で完了」で終わらせてしまうのではなく、店舗別のマーケティング戦略設計やDX・AIを活用した業務改革を軸に、全体最適を見据えたDX・マーケティング戦略の再構築が必要です。

今後、より競争が激化する中で新たに求められる戦略

- 店舗別の販促戦略最適化(シェア・競合に応じたマイクロ戦略)**
各店舗の商圈シェアや競合状況を分析し、拠点ごとに最適な販促手法・訴求軸を設計することが求められます。これにより効果検証と改善サイクルを回し、費用対効果を最大化することが重要です。
- オンライン・オフラインを融合した集客動線の設計**
大手の台頭により、Webやチラシ単体では効果が出にくい時代に。商圈シェアや競合状況、式場ごとの顧客特性を踏まえ、地域や拠点ごとに細かく設計されたオンライン・オフライン戦略が必要です。
- ツール導入で終わらない“業務変革としてのDX”戦略**
DXの本質は業務の見直しと標準化。ツール導入だけでなく、業務フローや役割分担を再構築し、現場で実際に使われる運用体制へと定着させることが重要です。
- CRMデータ・AI・Webを活用したDX戦略**
顧客情報をCRMで一元管理し、AIで確度の高い名簿を抽出。Web施策と連動させ、最適タイミングで自動フォローできる営業体制を構築することで、人材投下せず営業の効率化を実現します。

セミナー当日は明日から取り組めるポイントを徹底解説！

学べるポイント 1

顧客接点を最大化する導線設計のポイント

来館・資料請求・相談など、消費者の興味関心を想定したWeb上の導線設計と構造の作り方、成功事例をお伝えします。



学べるポイント 2

競合×シェアに合わせたマイクロな販促戦略の事例

商圈ごとの競合状況や特性を分析し、自社の立ち位置(シェア)を正確に把握した上で地域・客層に最適化した具体的な販促戦略の事例を紹介いたします。



学べるポイント 3

顧客(CRM)データの効果的な活用方法

CRMに蓄積された顧客情報を、追客・施策の優先順位付け・タイミング管理に活用し、成果につなげる営業体制のつくり方を実践的に紹介します。



学べるポイント 4

会員/施行獲得に向けたAIを活用した営業スキーム

AIを活用して成約確度の高い顧客を抽出し最適なタイミングでアプローチする営業手法を解説します。



学べるポイント 5

ツール導入で終わらせない「業務改革としてのDX手法」

DXを“導入して終わり”にせず、業務フローや役割分担の再設計まで踏み込んで現場定着させるプロセスを紹介いたします。



学べるポイント 6

オンライン×オフラインをつなぐ集客動線の作り方

LINE誘導、Web広告、イベント、ポスティングなど複数チャネルを連携させた集客導線設計のノウハウをお伝えします。



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。

葬儀社のための最新DX×マーケティング事例セミナー お問い合わせNo. S130328

東京会場

2025年 **7月26日(土)** 開始 **14:00** ▶ 終了 **17:00** (受付開始: 開始時間30分前～)

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)】

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。

申込み期限

●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

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

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。

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
130328

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能
※有料セミナーの場合のみ

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

葬儀経営メールマガジン無料配信中！

今ご登録で... **葬儀経営** ノウハウ冊子

無料プレゼント!!



▲ご登録はコチラ！▲



サステナ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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

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。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。

▼お申込みはこちら

