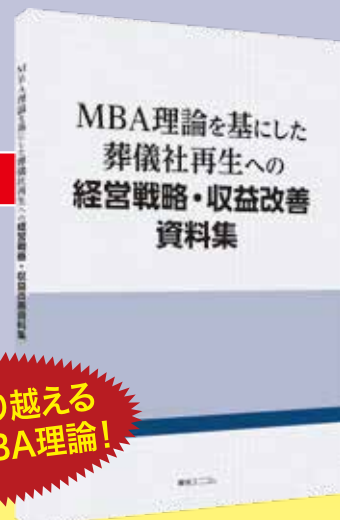


葬儀経営者専用オンラインサロン「プレアカ」に学ぶ、葬儀社経営を収益向上に導く[件数・単価・顧客満足度UP]のナレッジを一挙収録！

MBA理論を基にした 葬儀社再生への 経営戦略・収益改善資料集

2024年1月31日発刊



著者 清水宏明氏 葬儀経営者専用オンラインサロン「プレアカ」主宰
高木啓介氏 日本大学非常勤講師(マーケティング論)「プレアカ」講師

●定価99,000円(本体90,000円) ●A4判 ●縦型 ●114頁

葬儀社危機を乗り越える
再生ノウハウとMBA理論！

オンラインアカデミー「プレアカ」清水主宰が
自身で起業した葬儀社の売上20億円実績と
MBAの知見をベースに経営改善策を論証！

本書の特徴

- 特徴 1 MBA理論を葬儀経営者視点に合わせ、
経営戦略&売上向上のノウハウがわかる
- 特徴 2 自己流で悩む葬儀経営者向けに、
実践的な経営改善策のポイントを知ることができる
- 特徴 3 生き残りをかけた葬儀社の様々な再生事例により、
具体的に成功する「勝ち筋」が学べる

発刊の狙い

約3年に及ぶコロナ禍によって全国的に葬儀の小規模化に拍車がかかり、それまで主流だった一般葬から一挙に家族葬や一日葬が増加し、葬儀スタイルのニーズが大きく変わりました。それに伴い、当然ながら葬儀単価の縮小に歯止めがかからず、業界再編は避けられない様相を呈しています。葬儀経営者専門オンラインサロン「プレアカ」では、葬儀社が日々の業務と数値に追われ、経営課題の解決に「自己流」で取り組まざるを得ない点に着目し、MBAで学ぶ経営学を軸に経営者自身のリスクングの場を展開しています。

本書ではオンラインアカデミー「プレアカ」のマーケティング戦略にフォーカス。「マーケティング理論と葬

儀社経営」ではターゲットを絞り込んで顧客の解像度を上げ、競合他社との不要な競争を回避する差別化戦略をオリジナルワークシートで確認し、「葬儀社経営の実践的マーケティング」では件数アップ・単価アップ・顧客満足度アップの具体的な事例に基づき、自らが着手可能な思考・判断ができる帳票例を基に順序等を詳解します。MBA理論のベースと実際にゼロから起業した葬儀社を国内有数の規模に成長させた経験のある「プレアカ」から活きた実践・実務が学べます。葬儀事業を[再生へ導く]ためのノウハウを網羅した実務資料として、関係各位の皆様にぜひともご購読をお薦めいたします。

MBA理論を基にした葬儀社再生への 経営戦略・収益改善資料集

編集構成

序編

経営学に基づいた 葬儀社経営の課題

- はじめに
- 葬儀事業者を取り巻く競争環境
 - 葬儀事業者の二極化
 - インターネット紹介業の台頭
- 中小零細葬儀事業者を圧迫する寡占化
- 葬儀事業者として勝ち残るためには
 - 勝ち残るための2つのアプローチ
 - なぜ葬儀事業の経営者に学びが必要か
- MBAの学びと本書での学び

第1編

経営学と葬儀社経営

- 経営理念とは
 - MBAで学ぶ経営理念
 - 具体的な経験を基にした実践的のノウハウ
 - オリジナルワークシートの説明と記載例
- 経営戦略の重要性
 - MBAで学ぶ経営戦略
 - 具体的な経験を基にした実践的のノウハウ
 - オリジナルワークシートの説明と記載例
- 管理システムの重要性
 - MBAで学ぶ管理システム
 - 具体的な経験を基にした実践的のノウハウ
 - オリジナルワークシートの説明と記載例

第2編

マーケティング理論と 葬儀社経営

- ターゲティング戦略
 - MBAで学ぶターゲティング戦略
 - 具体的な経験を基にした実践的のノウハウ
 - オリジナルワークシートの説明と記載例

2. 差別化戦略

- (1) MBAで学ぶ差別化戦略
- (2) 具体的な経験を基にした実践的のノウハウ
- (3) オリジナルワークシートの説明と記載例

第3編

葬儀社経営の 実践的マーケティング

1. 件数アップの道筋

- (1) マーケティング理論から考える件数アップ
- (2) 件数アップの具体的な経験を基にした施策
- (3) 実際の成果を上げた企業が使用している帳票例

2. 単価アップの道筋

- (1) マーケティング理論から考える単価アップ
- (2) 単価アップの具体的な経験を基にした施策

著者

清水宏明 プレアカ主宰／経営学修士(MBA)

起業した葬儀社を0から20億円の売上げまで成長させる。その間、生活者のニーズをいち早く取り入れた、イノベティブな事業を展開。その取り組みは多くのメディアで取り上げられ、多数のビジネスコンテストで優勝するなど高い評価を受ける。その後、2020年にイグジツとする。2018年に早稲田大学大学院経営管理研究科においてMBA学位を取得。主に葬儀業におけるマーケティングについて研究を行い上位10%の優秀修了者として修了。2023年よりオンラインサロンを運営。業界向けの情報発信に努める。また経営者向けのコンサルティングも行い多くの葬儀社の経営改革をサポートする。伴走型コンサルティングは顕著な成果を上げ、高評価を獲得している。

高木啓介 プレアカ講師／日本大学非常勤講師(マーケティング論)／経営学修士(MBA)

総合電機メーカー、外資系デジタルマーケティング会社において一貫してマーケティングに従事。2018年に早稲田大学大学院経営管理研究科においてMBA学位を取得(副総代)。在学中に清華大学経済管理学院(中国)、UCLA Anderson Business School(米国)にMBA交換留学。2020年and Asia株式会社を創業。現在は、中小企業のマーケティング支援、新規事業創出支援などに携わる傍ら、日本大学で非常勤講師としてマーケティング論を担当。プレアカでは経営学に関する解説動画を発信中。

葬儀経営者専用オンラインサロン「プレアカ」

葬儀事業経営者のみが参加できる会員制オンラインサロン。中小零細の葬儀事業経営者が特に直面するプロモーションや人材採用・育成などの経営課題に対処するための実践的なノウハウなどを公開している。経営に関するオンライン動画の配信や、定期的に開催する対面でのセミナーや懇親会などを通じ会員同士の親睦を深め、中小零細葬儀社の経営力向上を目指している。

詳細はホームページをご覧ください! <https://www.sogo-unicom.co.jp>

キトリ線

お申込み方法

右の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて弊社までお送りください。お申込み専用のFAXフリーダイヤルは以下の通りです。

0120-05-2560

なお、お使いの機種によっては通信不能の場合がございます。その際はFAX03-3564-2560におかけ直してください。また、弊社ホームページからクレジットカード決済もご利用いただけます。

<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お支払い方法

申込書を受け付け次第、商品とともに「請求書」と「指定振込用紙」をお送りいたしますので、銀行振込でお支払いください。

●口座名 総合ユニコム株式会社
普通預金1572620

●銀行名 みずほ銀行銀座支店

※返品は承りかねますので、あらかじめご了承のうえ、お申込みください。

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

☎03-3563-0025[販売管理部]

本書の内容に関するお問合せは、

☎03-3563-0120[企画情報部]

MBA理論を基にした葬儀社再生への経営戦略・収益改善資料集 購入申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う
支払方法	銀行振込予定日	月 日/振込人名義 ()
	〒	
所在地	TEL	FAX
フリガナ		
会社名		
所属・役職		
フリガナ		貴社業種
氏名	印	
E-mailアドレス		

申込書のすべてに欄にご記入をお願いします。なお、ご記入いただいた個人情報は、小社の新刊、セミナー、イベント案内、ならびにアンケート等の送付のためだけに利用させていただきます。今後小社からのご案内等をご希望されない場合は、名簿を削除しますので、申込書に記載しております連絡先までご一報ください。

当書籍はWebからもご注文いただけます(<https://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介と、刊行物・セミナー等の商品検索がご利用いただけます。

HB-240220-06