

専門知識がなくてもOK!

Webマーケティング初心者の方にも基本的な使い方をわかりやすく解説

“広告宣伝費ゼロ円”でホームページからの受注件数を最大化する

葬祭事業者のためのWebマーケティング【入門講座】



やはりWeb検索の上位と下位では、問合せ&成約数で大きな差が出ている！
～将来に向けて今すぐ着手すべき、自社ホームページの実力分析と対処策～

紹介サイト任せではなく、自社独自のWeb集客で成果を出すために
「葬祭事業の特性」×「Web分析ツール活用」で自社ホームページの実力と改善手法を見つける！

ご案内

葬儀の受注経路において、Webが入口である比率が年々高まっています。死亡人口のピークといわれる2040年頃まで、毎年増えていく死亡者数の増加率以上に施行件数を確保していきたいなか、紹介サイトに頼らない、自社のWebページ経由での受注獲得は、他の販売促進施策と同様に大きく伸ばしていきたいテーマです。

しかし、何を目標に、何を指標に、どんな施策を実施していけばよいのでしょうか。Webやデジタルへの対応については「専門家や詳しい人に任せないといけない」と思いがちですが、いまそんなことはありません。検索エンジンが提供する分析ツールを活用することによって、自社のサイトに訪れる人を分析し、狙った結果へ導くための対策を実施することができます。

本講座では、コンサル先のWeb戦略を支援し成果を上げている小泉悟志氏に、葬祭事業の特性を踏まえたWebの分析や指標の設定、対策の実施方法などを解説いただき、Webからの受注件数アップを目指します。自社での実践に向け、経営者ご自身をはじめ、販促活動担当、今後担当予定の方などぜひご参加ください。

●こんな方にお勧めです●

- Webに関して、業者に丸投げしている
- リスティング広告などの費用を削減したい
- 紹介会社に高額の手数料を支払っている
- 専門のマーケティング担当者がいないので踏み切れない


1つでも当てはまれば、ぜひ受講をご検討ください！

参加申込書

葬祭事業者のためのWebマーケティング【入門講座】

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
●所在地(〒)		●振込予定日(月 日)	
TEL. ()		●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>	
●出席者名①(フリガナ)		●ご担当者名()	
●所属部署・役職名			
●E-MAIL			
●出席者名②(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			

開催概要

開催日時 **2024年6月21日(金・友引) 13:00~16:45**
 会場 **明治記念館**
 東京都港区元赤坂2-2-23 TEL 03-3403-1171(代)
 ※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。
 定員 **20名(申込み先着順)**
 ※葬祭業界のコンサル業およびWebサービス事業者の参加はご遠慮願います。
 参加費 **55,000円**(1名様/消費税及び地方消費税を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合、48,400円(1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)
 ※テキスト代を含む。
 持ち物 **ノートパソコン**(持参できない場合はご連絡ください)
 主催 **総合ユニコム株式会社** 
 〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6F
 TEL 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問い合わせ先/総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み <https://www.sogo-unicom.co.jp> 

FAXでお申込み ☎ **0120-05-2560** (不通時はFAX.03-3564-2560)

- お申込み方法
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
 - ・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。
 - ・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
 - ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しく下さい。
- 参加費のお支払いについて
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HP経由でのお申込みは、クレジットカード決済か銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済は申し込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
 - ・【FAXでのお申込み】参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお申込み願います。
 - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
 - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
 - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
 - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
 - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
 - ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
 - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。
 - ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
 - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
 - ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

葬祭事業者のための Webマーケティング【入門講座】

セミナープログラム

※葬祭業界のコンサル業およびWebサービス事業者の参加はご遠慮願います。

13:00~16:45 (途中休憩を挟みながら進行してまいります)

1. Webマーケティングの必要性和

分析ツールの設定 (Googleアナリティクス)

- ① 自社Webサイトからの受注件数増が必須である理由
- ② 当面の目標設定～検索トップページ上部に自社を表示させる
- ③ **ワーク** 自身のPCに分析ツールを設定する (Google Analyticsを予定)

2. どういうデータを見ればよいのか

- ① 葬祭事業者がチェックすべき項目とその見方
- ② 自社の現状と、目標数値とのギャップを確認する
- ③ **ワーク** チェック項目の設定と分析ポイント

3. MEO対策

- ① MEO (Map Engine Optimization) とは
- ② **ワーク** Googleマイビジネスへの登録
- ③ 目標・基準の設定と現状との比較
- ④ 情報の積み上げ方

4. データ分析を基に

どうやって表示順位を上げるか。

事例とともに見る各種施策とそのポイント

- ① 現在のSEO (Search Engine Optimization) の性質と対応策
- ② 自社ホームページとブランドページの使い分け
- ③ **事例紹介** ホームページの見せ方の改善、表示順位の上げ方など
- ④ ChatGPTでブログを書くコツ
- ⑤ 施行件数との関係をどう確認するか

5. 職場での実践 (運用を継続する方法) とまとめ

- ① 1日1時間で運用してみる
- ② 担当者を決める、指標分析から施策へのPDCAサイクルをつくる
- ③ SNS着手のタイミング
- ④ 採用活動へも展開可能

ノートPCを持参いただき、その場で分析ツール (Google Analytics) を設定。専門葬儀社のWeb戦略のコンサルティングを多数手がける小泉悟志氏が、実際の成功事例を基に、自社でできる分析&運用方法をお伝えします。

講師プロフィール



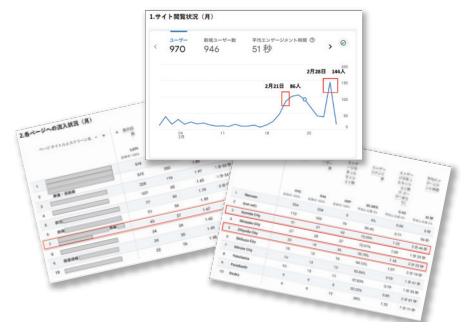
小泉 悟志 (こいずみ さとし)

株式会社エンディング総研
株式会社コンサルティングファーム
代表取締役 / 中小企業診断士

1969年生まれ。銀行勤務後、ベンチャー企業の取締役を数社経験。(株)エポックジャパン(現: ㈱家族葬のファミーユ)取締役を退任後、葬儀業界専門コンサルタントとして独立。施行件数のアップ、プランの見直しによる施行単価の改善などによる売上げ拡大を強みとする。近年は、葬儀社のM&A支援も多数手がける。

■ 講師から一言

「私のコンサルは、一方的な指導ではなく、経営者・幹部の皆さまのサポート役になれるよう心掛けています。セミナーでも、実際に自社に当てはめて考えられるように、わかりやすくご説明しますので、お気軽にご参加ください」



本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

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

『月刊フューネラルビジネス』による
葬祭サービス産業界の専門情報サイト
<http://www.funeral-biz.com>