

葬祭業の経営者や
 広告担当者の
 実務習得のほか、
 若手社員への
 研修にも最適!

チラシ・イベント・フチコミ・WEB・異業種連携、etc.
 「葬祭業」のための広告宣伝ノウハウを伝授!

顧客獲得&売上げ向上を図る [広告宣伝]実務講座

現場で使える実務知識を広告宣伝のスペシャリストが解説!

[講師] 藤野 正成氏
 (株)トランスブレイン
 専務取締役
 ディレクター

- 明日から実行! やることが見えてくるチェックリストを配布
- 中小葬儀社でもできる広告改革
- コストをかけないWEB戦略
- 広告の内容づくりに悩まないためのセオリー
- コスト負担を軽減しつつ、広告を継続するための実践テクニック

ご 案 内

家族葬・直葬の増加によって葬儀施行単価は下落傾向にあることに加え、さらにWEB仲介事業者の台頭により、消費者が葬儀社を選ぶ際に価格面での比較検討が容易となったことから、顧客獲得競争が激化してきています。

しかし、いざ折込チラシや会館でのイベント、WEBなどを活用して広告宣伝を行なうにしても、ただやるだけ、あるいは競合他社の模倣だけでは無駄な広告宣伝費をかけてしまったり、目標達成まで遠回りをしてしまう可能性があります。広告宣伝の基礎知識を学んだうえで販促計画を立案し、自社に見合った適切な手法で進めていかなければなりません。本セミナーでは、葬儀・医療・介護業界に特化した広告企画やコンサルティングを行なう(株)トランスブレイン 専務取締役・ディレクター 藤野正成氏より、販促・広告宣伝計画の立案手法から広告宣伝の実践的なテクニックまで、顧客獲得および売上げアップに向けた具体的な実務知識を解説いただきます。

「広告宣伝を本格的に始めたいが、何から始めればいいのか分からない」
 「広告宣伝を行ってもなかなか効果が出ない」、とお悩みの葬儀社の経営層および広告宣伝担当者のご参加はもちろん、若手社員への研修としてもご利用いただけるセミナーです。

日 時 2019年10月10日(木・友引)13:00~17:00

会 場 アイビーホール
 東京都渋谷区渋谷4-4-25
 TEL 03-3409-8181 (代表)
 ※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 46,200円(1名様につき、税込)
 ●同一申込書にて2名様以上参加の場合
 41,800円(1名様につき、税込)
 ※テキスト・コーヒー代含む

主 催 総合ユニコム株式会社
 FUNERAL BUSINESS
 〒104-0031
 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館
 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。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
 ※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。
 お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参加申込書

顧客獲得&売上げ向上を図る[広告宣伝]実務講座

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

- お申込み方法
 - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
 - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
 - ・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(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
 - ・返金手数料として2,000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
 - ・会場内は禁煙です。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、使用に関して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は、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。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

顧客獲得&売上げ向上を図る[広告宣伝]実務講座

講演プログラム ※随時休憩を挟みつつ進行してまいります。

講師プロフィール

I. 広告宣伝の前に整理すべきこと

- 広告宣伝の前に自社の課題を整理する
【TRY&STEP100】
——やるべきことを理解し、実行に向けた計画を立てる
- 葬祭業を取り巻く近年の環境変化を把握する
——葬祭業は「薄利多売競争激化サービス業」へ？

II. 広告宣伝の開始・見直しにあたって

- 理想的な「顧客獲得配分」とそのためのアクション
- 販促・広告宣伝「計画立案」方法
- 「商品力」×「認知度」＝広告力の方程式
- 「問合せ」から「施行後」までの広告宣伝手法

III. 広告宣伝の実践テクニック

- コンテンツづくりのコツ
- 「折込・ポスティング」など紙媒体活用方法
——折込とポスティングはどちらが有効？
——〇〇なきチラシは反応なし？
- 葬祭会館「イベント」の継続と成功の方法
——イベントは〇〇だけで十分？
- 地域戦略と「クチコミ」獲得のための手法
——「あそこは安い!」のクチコミは危険？
- コストをかけずに行なう【WEB】戦略と戦術
——多額投資は避けるべき
- 「ソーシャルメディア」戦略
- 「会員制度」の有効活用と今後の対策
- 中小企業でもできる「求人広告」テクニック
- コストゼロで行なう「商圈分析」
——便利な無料ツールの紹介
- 広告管理と「法対策」の基礎知識

IV. その他の売上げ向上戦略

- 「葬儀プラン」の見直し即効テクニック
——高級外車の販売プランを参考に
- 「会葬者」への売上げ獲得アプローチ
- 「異業種との連携」で集客を行なうには
——密接に連携すべき【3M】とは

V. 質疑応答



藤野 正成 (ふじの・まさしげ)

(株)トランスブレイン
専務取締役
ディレクター

1978年生まれ。地方自治体の介護・福祉計画コンサルタント、葬祭関連IT企業の人事責任者を経て、(株)トランスブレインの設立に参加。葬儀社を中心に、医療・介護・供養・法律家などの「高齢化社会を支える義務的市場」に従事する企業を対象に、広告宣伝物制作、ブランディング構築、経営コンサルティング、集客戦略・イベント運営の企画立案を行なう。経営・広告支援セミナー、講演など全国で実績多数。関西・関東で訪問看護・介護事業所を「パリエ」ブランドで7か所運営するイデアルシーズ(株)取締役 人財開発室長を兼任。

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

弊社ホームページでは、セミナー・展示会・刊行物などのご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン[総合ユニコム通信]を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



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