

葬儀受注は100%、6,000世帯の生前顧客から！

“消費者セミナー”“事前相談”“家族葬”のパイオニア企業が15年で培った顧客獲得メソッドの現在形

葬儀社の役割は「支える」「寄り添う」に変わった！

「家族葬の(株)エンディングプラン(東京・吉祥寺)」の 生前予約マーケット顧客化手法研究

- ✓ 「消費者向け勉強会→会員獲得→保有→事前相談→家族葬」の流れによる信頼関係構築術
- ✓ 超高齢社会の中で消費者は何を求めているのか。顧客との関係強化のポイント
- ✓ 「家族葬」=低価格にならない、(株)エンディングプラン独自のプランニング手法

ご案内

国民の4人に1人が65歳以上の高齢者である超高齢社会となった現在、「終活」「相続」「老いじたく」「墓じまい」などのキーワードで、葬儀社や周辺事業者が、消費者を対象に勉強会やイベントを催す機会が多くなってきました。しかし、その場限りのイベント企画として終わってしまうことも少なくなく、その後の参加者との接点づくり、また葬儀依頼までの関係を築くことができているという企業は、決して多くはないようです。

本講座では、「生前顧客の獲得」をいかに実現していくのかを、2001年の創業から「消費者向けセミナー」と「家族葬」に特化して活動している、(株)エンディングプランの平本百合子社長の取り組みに学びます。求められる葬祭サービスニーズとは何かを生活者の生の声からつかみ、自社の商品やサービスに活かして顧客化プロセスを確立させていくための、貴重なノウハウを開示していただきます。

生活者ニーズを捉えたお客様の納得や満足を導く新しい葬祭サービスのあり方のために、現在どんなテーマが旬であり、どのようなメッセージ発信をすれば受け入れられるのか、また小規模化する葬儀の変化の中でどのようなニーズが生まれているのかを、先行企業のケーススタディを通して学べる貴重な機会です。関係各位の積極的なご参加をお待ちしております。

開催日時 2016年12月2日(金・友引)13:00~16:30

会場 グリーンホール環七野方

東京都中野区大和町2-2-17

TEL.03-5364-9921

※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(先着順)

参加費用 41,040円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,040円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※資料代を含む

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 ぬ利彦ビル南館6階

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！
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

参加申込書

(株)エンディングプランの生前予約マーケット顧客化手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. () FAX. ()	●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()
●E-MAIL	●所属部署・役職名
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320161201-080

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)

●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

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・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。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。

「消費者セミナー」「事前相談」「家族葬」のパイオニア企業が15年で培った顧客獲得メソッドの現在形

「家族葬の(株)エンディングプラン(東京・吉祥寺)」の生前予約マーケット顧客化手法研究

セミナープログラム

13:00~16:30 ※休憩は講習の状況に合わせて適時とりながら進行いたします。

1. データで読み解く家族葬の将来予測

おひとりさま、おふたりさま時代の「家族葬」とは?

- 高齢者世帯の64%がおひとりさま、おふたりさまの世帯
～人口動態から読み解く、人生100歳時代の家族のカタチ
- 延べ2万人のセミナー参加者から学んだ、おひとりさま、おふたりさまの「見送りの本音」とは
- 生前から「支える」「寄り添う」がエンディングプランの活動テーマ

2. セミナー参加者延べ2万人からの入会率30%

現代の消費者の不安に応えるセミナーメソッドとは

- 現在行なっているセミナー・コンテンツと開催方法
～講座の流れ、伝えること、伝え方のポイント
・ 月8~10回、各地域で15年間、継続的、定期的で開催するセミナーの秘訣
・ 約2時間の講習でも参加者が飽きない。信頼を集めファンにするセミナー技術
・ エンディングプランの会員は見なし会員ゼロ! 1万円の入会金を納めた真剣顧客
・ 整備された会員制度から施行は100%会員および会員の親族

3. 事前相談でオーダーメイド形式の施行プランに納得。

人件費を明確にしたエンディングプランの料金体系

- エンディングプランの葬儀の傾向(平均人数、料金、形式など)
- 重要になる「事前相談」
・ エンディングプランの事前相談は何をするのか
・ 相談後に作成する「オリジナルプラン書」の開示
- 平均単価100万円以上の家族葬のつくり方
～直葬でも人件費22万円を別途明確にするシステムの理由

4. 会員特典は割引ではなく、役立つ情報発信

「支える」「寄り添う」を実現する会員向けイベントと機能

- 「お葬式が変わればお墓も変わる」
～墓じまいのための「納骨堂案内センター」の設立
・ 樹木葬墓所や納骨堂54か所と提携して、改葬、墓所探しをサポート
- 家族葬式場で開催する「1日葬模擬体験会」
- 無理な延命治療をしない「尊厳死を学ぶセミナー」
- 提携の若手税理士・司法書士による「相続対策セミナー」と初回相談無料の実施
- 最新の役立つ情報、イベント告知を行なう
・ オリジナルの会報誌を年3回発行し、
会員と「顔を合わせる」「状況を知る」きめ細かい活動
- 「もうひとりの身内としての存在」を会員にアピールする

5. 質疑応答&まとめ

※休憩時または終了後に「グリーンホール」および安置室「つきそいたい」を自由見学いただけます



「グリーンホール環七野方」外観(左側の建物)



安置施設「つきそいたい」
広さ 16坪(32畳)
天井高 2.7メートル

講師プロフィール



平本 百合子 (ひらもと ゆりこ)

株式会社エンディングプラン
代表取締役

大手・主婦向け生活情報誌の編集者から葬祭業に参入。2001年に家族葬を専門に施行する(株)エンディングプランを設立。以来、都心および近郊地域で「家族葬を学ぼう!」セミナーを開催し、消費者と直接出会い、ニーズ・ウォンツを的確に把握。約2万人以上との出会いからデータ分析を行ない、独自のシステムを確立。ハードよりソフト重視の柔軟な発想で、「家族が変われば、お葬式も変わる」を信条に時流に合わせた展開が消費者の支持を得て業績を拡大している。会員制度を確実に整備し、会員および紹介による受注100%が特徴。

著書に「近親者だけの家族葬って本当にできるんだ!」(壮神社)、12年12月刊行『家族葬のつくり方』(長崎出版)などがある。



エンディングプランのセミナー風景

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。



<http://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>