



Withコロナのニューノーマル時代に「勝ち残る葬儀社」となるために！

無料オンライン
セミナー

コロナ禍での[葬儀社]

コスト削減と 収益事業化戦略

「メモリア」が実践する“攻め”と“守り”の成功ノウハウを大公開

【講師】

(株)メモリアホールディングス
経営企画本部 FCコンサルティング部長

後藤 昌弘

- ①初期費用とランニングコストが不要な「相続相談センター」
会員向けチラシの郵送だけで200万円の新たな収入源に
- ②経費削減で見直すべき20項目 年間700万円もの経費を
削減した実例紹介

コロナ禍での外出自粛・3密回避は葬祭業界においても大きな打撃となっています。葬儀は近親者のみの家族葬となり、さらに一日葬や直葬が増え、従来の葬儀から大きく変わってしまいました。

また、人との接触が制限されているなかでは、新規会員獲得のためのイベント開催もままならず、積極的な訪問営業も控えざるを得ないことから、“攻めの営業”をほとんど実行できていないのが実状ではないでしょうか。

加えて、コロナ感染防止対策としての新たな経費増もあって、著しく収益を圧迫されている葬儀社も少なくはないことでしょう。はたして、Withコロナのニューノーマル時代にあって葬儀社が生き残っていくためには、どのような施策を実行すればよいのでしょうか？

本セミナーは、葬儀会社の純利益を確保するために「新たな収入アップ策」という“攻め”の戦略、「従来コストの削減策」という“守り”の戦略、これら両面からアプローチする内容で開催いたします。

講師は(株)メモリアホールディングスの後藤と(株)ソフトウィンドの附田が務めさせていただきます。

葬祭業に携わる経営・管理層の皆様の積極的なご参加をお勧めいたします。

日時

2020年 **11月5日(木)**

PM14:00～PM16:00

方法

zoomにて開催 ※ミーティングID・パスワードを
事前にお知らせいたします。

お申込みは同封されている「セミナー参加申込書」に必要事項をご記入の上、
FAXにて記載されている番号へ送信頂きますようお願い致します。

(株)メモリアホールディングスHPからもご応募可能 memoria-hd.co.jp

お申込み締切日:11月2日(月)必着

2020年3月18日に
開催された
FMC(フューネラルマスターズクラブ)での
オンラインセミナーでは
多くの反響を
頂いております!!



主催

株式会社 メモリアホールディングス

共催

(株)ソフトウィンド



株式会社 メモリアホールディングス FCコンサルティング部

事業本部 岐阜県大垣市小野3-47-1

名古屋オフィス

愛知県名古屋市中区東桜2-22-18 日興ビルディング3F

フリーダイヤル

0120-091-091

担当者直通

080-2655-2183

[E-mail] masahiro-gotou@memoria-g.com

担当 後藤 昌弘

経営企画本部
FCコンサルティング部長

コロナ禍での[葬儀社]コスト削減と収益事業化戦略

セミナープログラム

PM14:00～PM16:00 ※休憩時間含む

I. 葬儀社の新たな収入増につながる「相続相談センター」の設置と運営

- 葬儀後に発生する相続問題は遺族にとっても大きな悩み
- 葬儀社こそ設置すべき「相続相談センター」。初期費用とランニングコストは不要
- 顧客から持ち込まれた相続相談案件を単に専門家に紹介するだけではもったいない
- 弁護士・税理士・司法書士・行政書士・不動産コンサルタント等の専門家がチームを組んで、顧客の相続問題を解決する
- 専門家と共存する包括プランで「手数料」収入が葬儀社の収益アップに
- 士業・不動産コンサルタントも相談案件の窓口が広がる
- 葬儀社における相続相談センターの運営スキーム（相続案件の一元化と透明化）
- 手数料収入はどれほどになるのか？ 会報誌を郵送するだけで200万円の手数料収入に
- メモリアで実践した成功ノウハウを大公開

II. “3密防止”対策で経費増のなか、従来コストをいかに削減するのか

- コロナ禍で変動費激減、だからこそ固定費削減
- 利益を創出するのは増収だけではない。経費削減で純利益のアップを
- コロナ禍での“3密防止”対策のために葬儀社では新たな経費負担が増加（飛沫防止対策の亚克力板、消毒液、マスク、グローブ、防護服、等々）
- 従来コストで見直すべきは20項目もある（地代・家賃、水道光熱費、保険料、エレベーターメンテナンス費、リース・レンタル費、等々）

講師プロフィール

(株)メモリアホールディングス

経営企画本部 FCコンサルティング部長

後藤 昌弘(ごとう まさひろ)

1962年 岐阜県羽島市生まれ。1985年 大学卒業後、国内生命保険会社入社。2000年 外資系生命保険会社入社。2018年 営業を科学する(株)メモリアホールディングスに入社し、営業部長を務める。2019年には年間新規入会者数を1,650件へと倍増させる。2020年4月に経営企画本部FCコンサルティング部長に就任し、現在に至る。健康経営アドバイザー、相続相談士、生命保険協会認定ファイナンシャル・プランナーの資格を持つ。



zoom

今回ご参加いただいた方に下記の**3**つの特別講座をプレゼント!!

今回お伝えしきれなかった第Ⅲの戦略!! 「在宅イベント」は地域戦略に基づく施行誘致のための接触回数アップ策

- 人と人の接触が避けられ訪問営業のアポイントも取れずに困り果てる営業担当者
- 地域ニーズを踏まえた「在宅イベント」の仕掛け方
- 新規会員募集のために実施した在宅イベントとは？
- お客様から電話してくるようになる在宅イベントの「注目のアイテム」
- お客様に「喜んで迎えてもらえる」ことで営業担当者のモチベーションもアップ
- メモリアで実践した成功ノウハウを大公開

FBA講師陣による お困りごと相談会

時間：1時間

例えば

- ①シェアにおけるお困り事
- ②組織作りにおけるお困り事
- ③施行におけるお困り事

など

葬儀経営者のための実践経営学院



フューネラル
ビジネスアカデミー

無料体験コース

[経営者・現場責任者1名対象]

お申込み締切日：11月2日(月)必着



株式会社 メモリアホールディングス FCコンサルティング部 後藤

FAX.0584-47-7411

セミナー参加申込書

記入日 2020年 月 日

コロナ禍での [葬儀社] コスト削減と収益事業化戦略

■会社名 (フリガナ)

■所在地 (〒)

TEL ()

FAX ()

■年間施行件数

件

■会員制度の有無

有 ・ 無

(会員数 名)

■出席者名①(フリガナ)

■所属部署名・役職名

■E-mail

■携帯 TEL

■出席者名②(フリガナ)

■所属部署名・役職名

■E-mail

■携帯 TEL

●上記必須事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。 ※必ずコピーを取ってお手元に保存してください。

●お申込み後、「zoomアドレス」を上記のE-mail アドレスに送付いたします。

あなたの情報は、資料を送送するうえで欠かせない確認や案内・当社からの情報提供のみに使用させていただき、第三者に提供いたしません。