

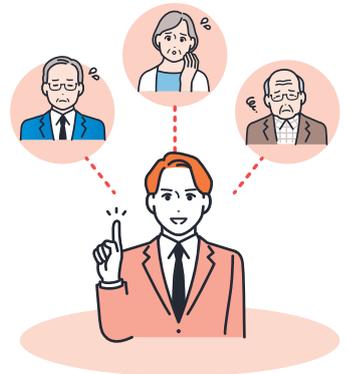
参加
無料

最小限のコスト・労力で 相続の受任数&売上が増えた

競争激化の相続分野で相続の業績アップに成功した
司法書士事務所が取り組んだこと、それは「**相続顧客フォロー強化**」でした。

ウェビナーでお伝えすること

- 相続分野最新市場動向、業績アップが難しくなっている理由
- 相続分野で客数&売上向上に成功した事務所の事例紹介
- 過去客リストを活用し、リピート相談&受任
- 二次相続提案の上手な提案方法や最適なタイミング
- コストや労力をかけず顧客フォローを実施する具体的手法



ウェビナー開催詳細

日時

2025.7月 **23** [水] **24** [木] **25** [金]

18:00~19:00 **オンライン開催**

受講料

無料

定員

各回先着**20**名まで

ウェビナー詳細&申込はこちら

Samika セミナー で検索



講師紹介

株式会社Samika
代表取締役

川崎 啓



前職の大手コンサルティング会社にて、土業向け相続分野特化のコンサルティング部隊の立上げ、全国300事務所以上の経営改善に携わる。2024年に「株式会社Samika」を設立し、相続分野に注力する土業事務所の成長支援、相続分野特化型SaaSシステムの開発・運用支援を行っている。

相続顧客フォローを変えたら業績が上がった!

成功事例のご紹介

A

司法書士法人(関東圏)

「二次相続提案の仕組化」で
手続受任後の遺言書作成
受任数300%アップ

Before



手続受任顧客への二次相続提案は積極的に実施せず、顧客から依頼があれば対応

After



顧客管理方法や二次相続提案フローの構築、手続業務処理中にLINEで情報発信

B

司法書士法人(関西圏)

「過去客リストの活用」で
リピート相談数(前年対比)
180%アップ

Before



過去客への積極的なフォローは行っておらず、リピート顧客は年間数件程度

After



過去客リスト整備、LINEでのコラム配信をきっかけに再相談が大幅に増加

相続顧客フォロー強化 が業績アップへの 最短ルート です!

多くの司法書士事務所では、ホームページなど新規顧客獲得のみに注力し、過去受任顧客の管理や継続フォローは重視していません。今回のウェビナーでご紹介する成功事務所は、

- 二次相続提案の提案フロー、ツールを整備した
- 相続受任顧客に二次相続の必要性を継続的に発信した
- 過去客リストに情報発信し、リピート顧客を増やした

という、どの事務所でも実行可能な取り組みを実践するだけで、

「最小限の労力・コスト」で相続分野業績アップに成功しています。

Samika

東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5リンクスクエア新宿16F
<https://www.samika.jp/>

業績アップに成功した事務所事例や
セミナー詳細はWEBページから

Samika セミナー で検索

