

第3回

地域における老い支度セミナーの開催

老い支度セミナーのポイント

さて、今月号では実際に、4月28日に横浜で開催した老い支度セミナーのご報告とともに、老い支度セミナーのポイントを解説させていただきたいと思ひます。

老い支度セミナーの開催にあたっては、①事前の企画・集客の検討、②講座の内容とテキストづくり、③当日のオペレーション確認とアンケート用紙の回収、と大きく3つのポイントがあります。今回は、これについてセミナー報告を交えながら解説していきたいと思ひます。

事前の企画・集客の検討

老い支度というテーマが、そもそも「今は元気であるから良いけど、今後の生活で困る事がないように元気なうちにさまざまな対策をしておきましょう」というコンセプトになっておりますので、これに即した内容で企画をまとめていかなくてはなりません。よって営業セミナーではなく、参加していただいた方が今後のことを考える上での必要な情報をもっといただくセミナーという位置づけになります。また、企画設計がズレてしまうとどんなに良い内容のセミナーでも集客できませんから、企画の練り込みには注意が必要です。

というコンセプトになっておりますので、これに即した内容で企画をまとめていかなくてはなりません。よって営業セミナーではなく、参加していただいた方が今後のことを考える上での必要な情報をもっといただくセミナーという位置づけになります。また、企画設計がズレてしまうとどんなに良い内容のセミナーでも集客できませんから、企画の練り込みには注意が必要です。

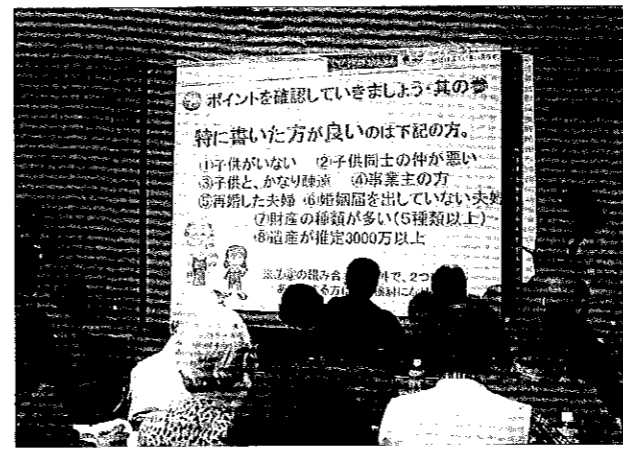
企画の設計上のポイントとしては、左下の表のような点になると思ひます。

無料セミナー
老い支度
シニアのための老い支度セミナー
5月12日(土) 午前部 10:00-12:00 午後部 14:00-16:00
老松学区集会所
〒225-0291 老松区千代田三丁目17-17
042-758-1497 わががく 総合事務所

老い支度セミナーチラシ例

地域における集客は、「地域のフリーペーパー」または、「折り込みチラシ」もしくは、「市報に広告を入れる」がメインになると思ひます。集客の範囲についてはセミナーを開催する会場から10～20分のエリアをメインと考える必要があります。また、集客コストとしては、折り込みチラシでも30万円くらいが限度であると思ひます。内訳としてはチラシ制作費で10万円。印刷費は、3万部で10万円。折り込み料は3万部×30円で9万円といったイメージです。

日取り	桜満開の4月の土曜日など、国民全体に認知されているイベントや行動のある日は外す。どんなに素晴らしいセミナーでも、4月の花見シーズンで桜を見に行くニーズには勝てない。
時間帯	なるべく土曜日の午後など、参加しやすい時間帯に設定する。 <例> 受付 13:30～ 開催 14:00～16:00
時間	あまり長いセミナーであると疲れてしまうので、2時間～3時間くらいで検討する。また、1講座は40～60分で区切り、休憩を10～15分入れる。
会場	なるべく公的な会場を利用する。コミュニティーセンター、地区センター、市民ホール、などが好ましい。判断のポイントは、若者から年配の方までその地域の方が誰でも知っている会場であるかどうかという点になる。
講師	葬儀社単独開催にせず、2名の講師でセミナーを行う。老い支度セミナーとしては、行政書士や司法書士などに講師として1講座を持ってもらう。また、介護事業会社と連携してケアマネージャーに講師をしてもらう事は非常に有効。集客もしやすくなる。



セミナー風景。事例を中心にする、参加者の記憶に残りやすくニーズを喚起しやすい

講座の内容とテキストづくり

講座の内容は、学問的な内容にするよりも事例中心にされることをお勧めします。事例を解説しながら、いろいろな用語に触れていく方が頭に入りやすいですし、参加者の記憶にも残りやすく、いろいろなニーズを喚起しやすいからです。ときどき、葬儀社さんのセミナーで話をしている行政書士や司法書士のテキストをみると、文字だけで「相続」や「遺言」の法律を解説しているようなセミナーがあります。これでは、参加者の大半が居眠りをしてしまいかねません。「説明する」のではなく、「ストーリーを聞いてもらう」という感覚が正しいと思ひます。

私自身も全国のあちこちでセミナーをプロデュースさせてもらっていますが、現在の主流は「紙芝居」方式です。

当日のオペレーションとアンケート用紙の回収

当日のオペレーションは、意外にもあまり重視されていない方が多いのが現実ですが、実は非常に重要です。特に重要となるのは「アンケート用紙の回収」です。私がおりました国内系の最大手コンサル会社では、年間で約700回のセミナー開催をしていますが、こうした圧倒的な実績とノウハウをもったコンサル会社でも、前日に「アンケートを書いてもらう」、そして「アンケートを回収する」といった流れを2度3度リハーサルしてから当日に臨みます。つまり、「良いセミナーだったね」で終わってしまつては、意味がありませんから、成果を意識し

ポイントを確認していきましょう。其の式
宗派が、違う場合ってどうするの？
また、宗派の違う夫婦は同じお墓に入れるの？
わたしは、先相代を貰えるんじゃないか
わたしは、少子化で、キリスト教徒ですよ。

セミナーテキスト例。「ストーリーを聞いてもらう」という姿勢で行うのが効果的

た運営が重要になります。もちろん、老い支度というテーマでキッチリと情報発信を行って、社会貢献の役割を果たすのもひとつの目的ですが、もうひとつの目的は、セミナー営業を通じて仕事を獲得することにあります。具体的には、セミナーでニーズを喚起し、最後にアンケート用紙を書いてもらい、参加者の30%近くの方から無料相談を獲得し、その無料相談を希望すると書いてくれた方の70%の方と実際にアポを取り、面談して50%の方からお仕事をいただく。こうした流れがセミナー開催のメインの目的ですから、しっかりと目的を考えた老い支度セミナーを開催していく必要があります。

老い支度セミナーを開催していく中で私自身も実感していることですが、多くの参加者が介護や将来のことに多くの不安を抱えています。こうしたシニアのサポーターになって、専門家のコーディネートをしつつ、自分のところの仕事をしっかりと受注することがポイントになります。

いずれにしても、自社の法要会館で自社の葬儀の説明をするセミナーをしている延長線では、集客においても、地域の関連事業者との連携も難しくなってしまうので、発展的な営業活動に目を向けていく必要があるのではないのでしょうか。

プロフィール



黒田泰
株式会社オーシャン代表
行政書士・司法書士・税理士
など専門サービス業における、
業務品質を高め、より良い社会
貢献の実現を目指す。主な
著書に相続、遺言、老い支度、
シニアが前向きにエンディング
と向かい合うために準備して
おくべき基本を分かりやすい言葉で
まとめた、『幸せな相続と老い支
度の教科書～プロが教えるチェック
ポイント57～』がある。

葬儀関連