

相続の案件を獲得したい司法書士様

折込チラシを 8 万枚配布しただけで、相続に興味のある 40 名以上の人から問合せを獲得し、30 名以上が個別相談に足を運び、12 件が案件獲得につながった集客方法に興味はありますか？

突然の FAX 失礼します。

私は株式会社 [] の [] といいます。早速ですが、先生は相続の案件を今よりも 1 件でも多く多く獲得したいとお考えでしょうか？

先生が相続案件をやりたくないとか、今すでに手一杯ということであれば、この手紙は必要ありません。事務所の FAX 番号を下記に明記して、弊社にご返送いただければ二度と FAX をお送りいたしません。

ですが、もしそうではなく、少しでも多くの相続の見込み客や案件を獲得したいとお考えでしたら朗報です。弊社が企画・運営を代行する相続相談手法を使えば毎回、相続に興味のある見込み客から 20 名、30 名と問合せがあり、本人に足を運んでもらい、相続につなげていくことができます。

例えば、7 月に弊社へご依頼いただいた先生は、春日井や瀬戸方面に 8 万枚のチラシを配布し、問合せが 40 件、うち、相談会に来られた方は 25 人、そこから 15 件が案件に繋がりました。また、2,7 万枚の折込で、20 名以上の方がセミナーに足を運び、うち 7 件が個別相談につながった例もあります。弊社が企画・運営代行を行う相続手続きでは、常にこうした結果が出ており、依頼された司法書士の先生が驚かれることもしばしばあります。

もしかしたら、先生も新聞広告や折込チラシ、フリーペーパーなどを使って、相続相談会の告知を行ったことがあるかもしれません。ですが、どんな広告代理店やデザイナーであっても、これだけの結果はなかなか出せないと思います。そんな中で、なぜ、弊社が常にこうした結果を出せるのかというと、弊社が 40 年以上にわたり印刷屋を営んでおり、多くの業種において集客ノウハウが豊富であること。もちろん、司法書士の相続案件の集客手法にも、他社が真似しようにも真似できない実績やノウハウを多数持っています。

そこで、もし、先生が事務所で相続案件を増やすことに興味がおありでしたら、下記に必要事項を記入いただき、弊社 [] FAX-DM を返送ください。返送いただいた先生にはこちらからご連絡を差し上げます。(無理な営業をするようなことは決してありません。) そこで、先生のお話をしっかりと伺いし、質の高い見込み客が集まる相談会を企画させていただきます。

はい！相続のことを考えている質の高い見込み客を集めたいです！！

いいえ、うちは集客に困っていません。FAX を送らないで下さい (必ず、FAX 番号を書いて返信ください)

お申込みはこちら：FAX []

お名前		電話番号※	
貴社名		FAX 番号	