

戦略的・相続セミナー自主開催メソッド

私・川口が相続セミナーを初めて自主開催したのは、2014年1月でした。
2013年11月に相続コンサルタントとして独立した直後のことでした。
2017年には年間50回を超える自主開催セミナーや勉強会を主催するようになりま
したが、私にも初めての相続セミナーを開催した時があったのです。
(当たり前ですね*^^*)

あなたは相続セミナーを自主開催したことがありますか？
もしくは、もうすでに相続セミナーを自主開催している、という方もいることでしょう。
そこで相続ビジネスアカデミー入会特典として

【戦略的「相続セミナー自主開催」メソッド】

についてお伝えします。

相続ビジネスで成果を上げていく為には相続セミナーを自主開催することはとても有
効です。

相続セミナーを自主開催したいという人、相続セミナーは開催しているがなかなか成
果に繋がらなくて困っている、という人にはとても役に立つ内容になっていますので、
どうぞ読み進めてください。

○相続セミナーの準備は大変だ

相続セミナーに関わらず、セミナーを自主開催するのは、ぶっちゃけとても「大変」で
す。

- ・企画
- ・テーマ設定
- ・会場予約
- ・告知
- ・受付や写真撮影などのスタッフ手配
- ・集客
- ・セミナーコンテンツ作り
- ・アンケート作成
- ・プロジェクター手配

- ・スクリーン手配
 - ・当日の名札準備
 - ・その他
- などなど・・・

ちょっと考えただけでもやらなくてはいけないことがたくさんあります。
相続セミナーを自主開催する、ということは、これらのことを全て自分でやらなければならないのです。

想像しただけでも大変ですよね・・・

相続セミナーを自主開催することを諦めたくなくなってしまいますよね。。。。

その気持ち、よくわかります。

確かに相続セミナーを自主開催するのは大変です。

しかし、その大変さを補って余りあるメリットもたくさんあります。

- ・集客がしやすい！
- ・理想の見込み客だけを集められる
- ・出会った時から「先生ポジション」確立
- ・信頼の構築、専門性を伝えることができる
- ・見込み客を教育、啓蒙できる
- ・価格以外の判断基準を与えることができる
- ・次のステップ(個別相談)への移行率が格段に上がる

などなど、本当に多くのメリットがあるのです。

例えば「集客がしやすい！」という点についてお伝えします。

○自主開催セミナーは「集客がしやすい」って本当？

相続セミナーを開催する際に一番気がかりなこと、それは

「集客がうまくいくか？」

ということでしょう。

そんな貴方にお聞きします。

「貴方が開催する相続セミナーには、何人参加してもらうのが理想ですか？」

少し考えてみてください。

・・・

・・・

...

考えはまとまりましたか？

10人？

30人??

それとも50人???

実は私がセミナーを開催し始めた当初、私は漠然と
「毎回のセミナー参加者は30人くらいになって欲しいな」
と考えていました。

いや、むしろ

「30人以下のセミナーなんて、セミナーじゃない！」

と思っていました。

(今考えると、世間知らずというか、愚か者というか...)

兎にも角にも、セミナーの準備を始めました。

セミナータイトルは

「初めての相続セミナー」

相続のことを考えたことなどない人にも、わかりやすく相続対策の必要性を感じてもら
うことを目的としたセミナーにすることにしました。

目標参加人数はもちろん「30人」！

私は会場を予約し、

Facebook イベントを立ち上げ、

知り合いに声をかけ、

セミナーで使用するパワーポイントを作り込み(3日間徹夜しました)、

なんとかセミナー当日を迎えました。

そして人生初の自主開催の相続セミナー当日。

セミナーに参加してくれた人数は..

7人

でした。

目標の30人にはまったく届きませんでした。

私は

「30人が入れる会場を借りてしまったのに、たった7人とは恥ずかしい……」
という気持ちでした。

○目標人数には満たなかったが精一杯やった

とはいえ、7人の人が集まってくれたことはとても嬉しかったです。

この7人の方のために、しっかりと伝えよう！と考え、

準備したパワーポイントで心を込めて

「初めての相続セミナー」

を開催しました。

(もう一つの入会特典プレゼントのパワーポイントをほぼそのまま使用しました)

参加してくれた7人は全員、

「とてもいい話だった」

「これからも頑張るね」

と、応援の言葉を口にして帰路につきました。

とても嬉しかったのを覚えています。

○集まった7人はどんな人だったか？

私の人生初の相続セミナーに集まってくれた7人は全員、

独立前からの私の知り合い

でした。

「保険業界で頑張っていた川口さんが、相続ビジネスで独立したんだから、応援に行
ってあげよう！」

という、とてもありがたく温かい気持ちから参加してくれた人ばかりでした。

参加してくれた人たちからの応援は、とても大きな力になりました。

○相続セミナー初開催の満足感と大きな疲労

当初は30人を目標にしていたにも関わらず、実際の参加者は7人だった人生初の
相続セミナーでしたが、せっかく来てくださった参加者の方のためにも精一杯やりまし
た。

その結果、参加者からはたくさんのお褒めの言葉と応援の言葉をいただきました。

「人生初の相続セミナーを自主開催できたこと」には満足感を持っていましたが、参加
人数が少なかったことと慣れないセミナー主催をほぼ一人で行ったことで、疲労困憊
でした。

次回のセミナーこそ、目標の30人を集客できるように頑張ろう、と心に決めました。

○次回のセミナーを「1ヶ月後」に設定

相続コンサルタントとして独立した時から、「相続セミナーを毎月1回以上開催しよう」と決めていました。

そして次回の相続セミナーは1ヶ月に設定。

次回こそは目標の30人を目指して集客に頑張りました。

- ・Facebook イベントの作成
- ・ブログでの告知
- ・メールやラインで知人に連絡
- ・異業種交流会で会った人にチラシを配る

などなど、当時の私が考えられる全てのことをやりました。

さらには、毎回違う内容のセミナーをやろうと思った私は、丸3日間ほどかけてセミナー用のパワーポイントを作りこみました。(←3日間ほぼ徹夜でした)

そして第2回相続セミナーの当日を迎えたのです。

○第2回相続セミナーの参加者人数は・・・

第2回セミナー当日。

「今月こそ30人！」

と意気込んで準備を重ねた1ヶ月。

さて、第2回相続セミナーの参加者は何人だったと思いますか？

発表します。

私の人生2回目の相続セミナーの参加者は・・・

「0人」

でした。

30人、じゃなくて、「0人」です。

20人でも、10人でもなく、「0人」です。

その時のことは今思い出しても

「内臓を誰かにワシづかみにされているような辛い気持ち」

になります。

第2回相続セミナーは参加者ゼロだった私が、その時にとった行動、それは・・・

○第2回の相続セミナーの参加申し込みは・・・まさかの「0人」

セミナー当日の朝を迎えました。

参加申し込みは相変わらず0人でした。

前夜に改めて知人などにセミナー参加を促すメールやメッセージなどをお送りしていましたが、それも徒労に終わったようです。

セミナー会場はすでに抑えてあります。

しかも30人以上入れる会場。

様々な形で告知していたため、申し込みをせずとも

「時間が空いたから来ちゃいました」

というケースも考えられる。

自分にそう言い聞かせ、会場に向かいました。

受付席を作成し、会場の机や椅子をセッティングします。

プロジェクターもスクリーンも全て持参してセッティング。

もちろん、全て私一人でやります。

「もしかしたら誰か飛び込みで来るかもしれないし」

という淡い期待を持ちながら準備を完了させ、セミナー開始時間を待ちました。

○セミナー開始時刻にセミナー会場にいたのは私ひとり

セミナー開始時刻を迎えました。

その時間になっても会場には私ひとり。。。

5分経っても10分経っても、誰も会場には来ませんでした。

その時の私の気持ちは

「どうして・・・」

でした。

「あれだけやったのに参加者がゼロだなんて・・・」

「どうすればセミナー集客がうまくいくんだろう？」

「自分の何が悪かったんだろう？」

と、様々な思いが頭の中を駆け巡りました。
遂には

「相続ビジネスで独立してやっていくなんて、所詮無理だったんだらうか？」
「保険会社を退職したのは間違いだったんだらうか？」

とさえ考えてしまいました。

○参加者ゼロでセミナーを開始

開始予定時刻から15分経過した時、私はセミナーを開始しました。
3日間かけて作ったパワーポイントのファイルを開き、最初のページから順に説明を
始めました。
聞いている人は誰もいません。
それでも私は、最後までセミナーを続けました。
とても惨めな気持ちでした。

こうして私の第2回相続セミナーは終了しました。
参加者はゼロでしたが、確かにセミナーを開始して、最後までやり終えました。

○もう相続セミナーなんてやりたくない

1回目の相続セミナー(参加者7人)は友人知人が「ご祝儀的」に来てくれたけれども、
2回目の相続セミナーはまさかの0人。
「毎月1回以上の相続セミナーを継続する」
と決めて始めた相続セミナーでしたが、開始2ヶ月にして早くもくじけそうになってしま
いました。
頑張っって告知・集客したのに参加者ゼロだなんて、恥ずかしくて穴があったら入りた
い。
相続セミナーなんてもう二度とやりたくない。
そんな気持ちで帰路に着きました。

○それでも企画した「第3回相続セミナー」

沈んだ気持ちを抱えること数日。
それでもやはり
「来月も相続セミナーを企画しよう！」

という思いになりました。

過去2回のセミナーの準備を振り返って検証し、

上手くいった点は継続し、修正の余地がある点は改善して、準備を行いました。

そして迎えた第3回相続セミナーは、申し込みが1名でした。

○参加者1名で開催された第3回相続セミナー

第3回相続セミナーの当日、申し込みした唯一の方(Kさんとします)が会場にきました。

実は第1回・第2回と大きく異なっていた点があります。

この第3回相続セミナーに参加してくれたKさんは、セミナーの時に初めてお会いしました。

1回目、2回目に参加してくれた人は、全員私の知り合いでした。

ここが大きく異なっていた点でした。

当日は別の飛び込み参加者もおらず、セミナー講師ひとり、参加者ひとりのセミナーが始まりました。

○セミナー参加者の要望を聞いたところ……

セミナー開始前に、唯一の参加者のKさんとお互い自己紹介し、そこで「セミナーへの参加理由」を聞きました。

Kさんがセミナーに参加した理由、それは

「現在高齢の母がいるが、いつか亡くなってしまう前に、今のうちにできることをしておきたいのだが、何からしていいかわからない」

というものでした。

その時に準備していたセミナーのテーマは「エンディングノートについて」でした。

(第2回に使う予定だったパワーポイントをスライド登板させました)

Kさんはエンディングノートの話よりも、既に具体的な相談をしたいと思って来ているのがわかりました。

一方で、私が準備していたセミナーの内容はKさんの相談内容とフィットしていないと感じました。

そこで私はKさんに

「よかったら画一的なセミナーではなくて、Kさんの具体的なご相談に乗る時間にしようと思いますが、いかがですか？」

と打診しました。

○相続セミナーではなく「個別相談」に変更

Kさんの答えはこうでした。

「川口さんさえよかったら、ぜひそうしていただきたいです。
どちらにせよ、早いうちに一度具体的な相談に乗ってもらいたいと思っていましたので」

ということでしたので、その日は相続セミナーではなく「個別相談」に変更となりました。

この時のちょっとした判断が、後に大きな成果に繋がる分かれ道になりました。
このお言葉に甘えて、相続セミナーではなく個別相談に路線変更したわけですが、
このKさんの一言は、とても重大な意味を含んでいました。
しかし、この時の私は、この言葉が持つ意味の重大さに、全く気づいていませんでした。

○集客に対するプレッシャーから解放された日

この日のセミナー改め個別相談は、私にとってもKさんにとっても非常にいい時間となりました。

Kさんは心配事を個別に相談することができて、とても喜んでいました。
私も、初めてお会いした方から個別相談を受け、私なりに一生懸命対応して、目の前のKさんの喜んでくれた顔を見て、今までにないくらい充実した気持ちでした。
この時、私は気づきました。

「セミナー参加者は多ければいいというわけではない」

という重大なことに。
もちろん、少ないよりは多いほうがいい、という意見もあるでしょう。
しかしセミナーの目的が達成されていれば、集客人数の多い・少ないは関係ないので
す。
私が相続セミナーを開催する目的は、
「相続のことで困っている人が気軽に参加できる場づくり」
であり、さらにはセミナーを聞いた後に

「個別相談を受けたい」
という人が増えることが目的でした。

○目的に合致しているか、それが問題だ

友人知人が7人参加してくれた第1回セミナー →個別相談「0」
相続のことで気になることがある人がたった1人参加した第3回セミナー
→個別相談「1」

私が相続セミナーを開催する目的は
「個別相談の人数を増やすこと」
だったため、第1回よりも第3回の方が成功と言えます。
このことに気づいた時、
「そうか、相続セミナーの人数は多いよりも少ない方がむしろいいんだ！」
という考えに変わりました。
それ以来、相続セミナーを企画しても集客数に一喜一憂することはなくなりました。
むしろ、参加人数は少なければ少ないほどいい、と考えるようになったら、集客のプレッシャーは全くなくなりました。

○相続セミナーは「自主開催」&「継続」が GOOD

それからの私は
「毎月1回以上の相続セミナーを開催する」
という当初の目標をやり遂げ、
2014年は20回
2015年は39回
2016年は52回
2017年は55回

の相続セミナーを自主開催することができました。

○相続セミナーを開催する目的を明確に決める

相続セミナーを開催する場合、「相続セミナーを開催する目的」は明確に決まっていますか？

- ・セミナー講師としての場数を踏む
- ・相続で困っている人にアドバイスをする
- ・相続の専門家としての知名度をアップ

などなど、いろいろあります。
どんな目的でも間違いではありません。

一番良くないのは
「目的が決まっていないこと」
です。

私も当初は目的が明確ではなく、
「なんとなくセミナーを開催するだけ」
と言う時期が長くありました。

しかし、本来相続セミナーは
「ある目的を達成するための手段」
です。

どんな目的でもいいので、相続セミナーを開催する目的を明確にしてください。
明確になった目的に近づいているか、それが相続セミナーがうまくいったかどうかを
検証するために必要なことです。

○相続セミナーは「自主開催」がオススメ

目的と手段を一致させることを考えると、相続セミナーはやはり「自主開催」がオススメ
です。

主催者が別にいる相続セミナーの講師として登壇するのは、経験値が増えたり、知名度
を上げたりするためにはとてもいいですが、基本的には主催者側の都合や思惑が
強く働くこともよくあります。

例えば保険会社が主催だった場合は
「保険販売に繋がるトークを入れてください」
とか、建築会社が主催だった場合は
「相続税対策にはアパート建築が一番、という話をしてください」
といったオーダーが入ります。

その結果、こちらが考えている目的が適うための相続セミナーにならないことしばし
ばです。

○相続セミナーのあとは「個別相談」につなげよう

相続セミナーの目的を「クライアントのご心配事の解消と自社の売上アップの共存」と
いうことに置いた場合は、

相続セミナーを開催する際には
「いかにして個別相談に繋げていくか」
ということを意識してください。

セミナーにきた人が
「いい話を聞いた」

で終わっては売上にはなかなかつながりません。

聞き手の「行動変容」に繋がるのが、いいセミナーと言えるでしょう。

○「相続コンサルティング契約受任」などの売上は個別相談の先にある

相続セミナーを開催することは目的ではなく、

「個別相談につなげるための手段である」

ということを明確に意識したならば、売上に繋がるスピードとボリュームは上がることでしょう。

そして、個別相談の先にしか「相続コンサルティング契約の受任」はないということを知っておいてください。。

そのためには相続セミナーを受けた人が、

「相続対策って我が家には関係ないと思っていたけど、これは今のうちに専門家に相談しておかなければならない大切なことだ」

と思ってもらうことがとても重要になります。

あなたの相続セミナーが、クライアントの助けになり、感謝してもらって売上が上がるきっかけになりますように。