

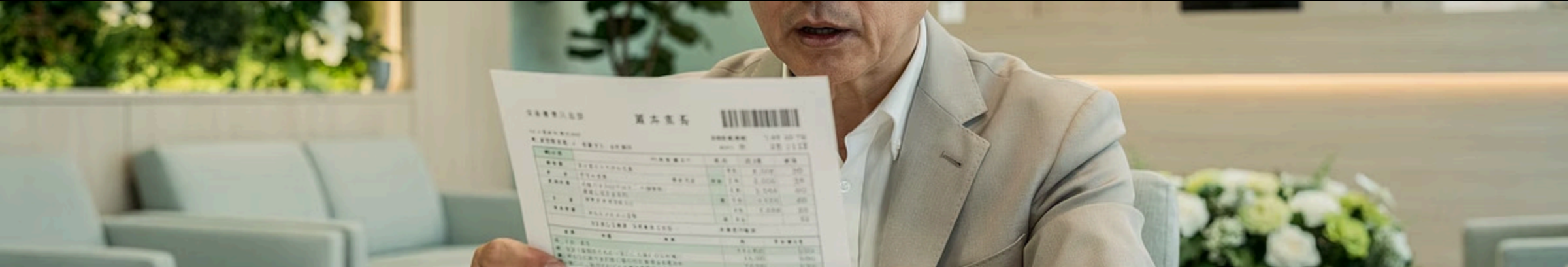
あなたは二流ですか？

広告に出てくる内容、それって本当に信じていますか？
日本の広告やメディアは信用できないことが多く、
朝日新聞社の慰安婦問題や各放送局の誤報など、
訂正がなかなかされない事例が後を絶ちません。





信じる者は救われるので
はなく、
信じる者は二流です



葬儀業界の広告の問題

今回はサブリやコマーシャルの話ではなく、葬儀屋さん、あなたのビジネスの広告のことを言っているんです。

価格の不透明性

葬儀の値段の仕組みがわかりづらいから、「小さなお葬式」や「よりそう」が出てきました。

見積もりの変動

葬儀の途中で追加があるため、見積もりと請求書の金額が大きく変わります。

複雑な費用構造

お布施、戒名料、返礼品、施主払いの生花など、見積もりに何が含まれているかわかりません。

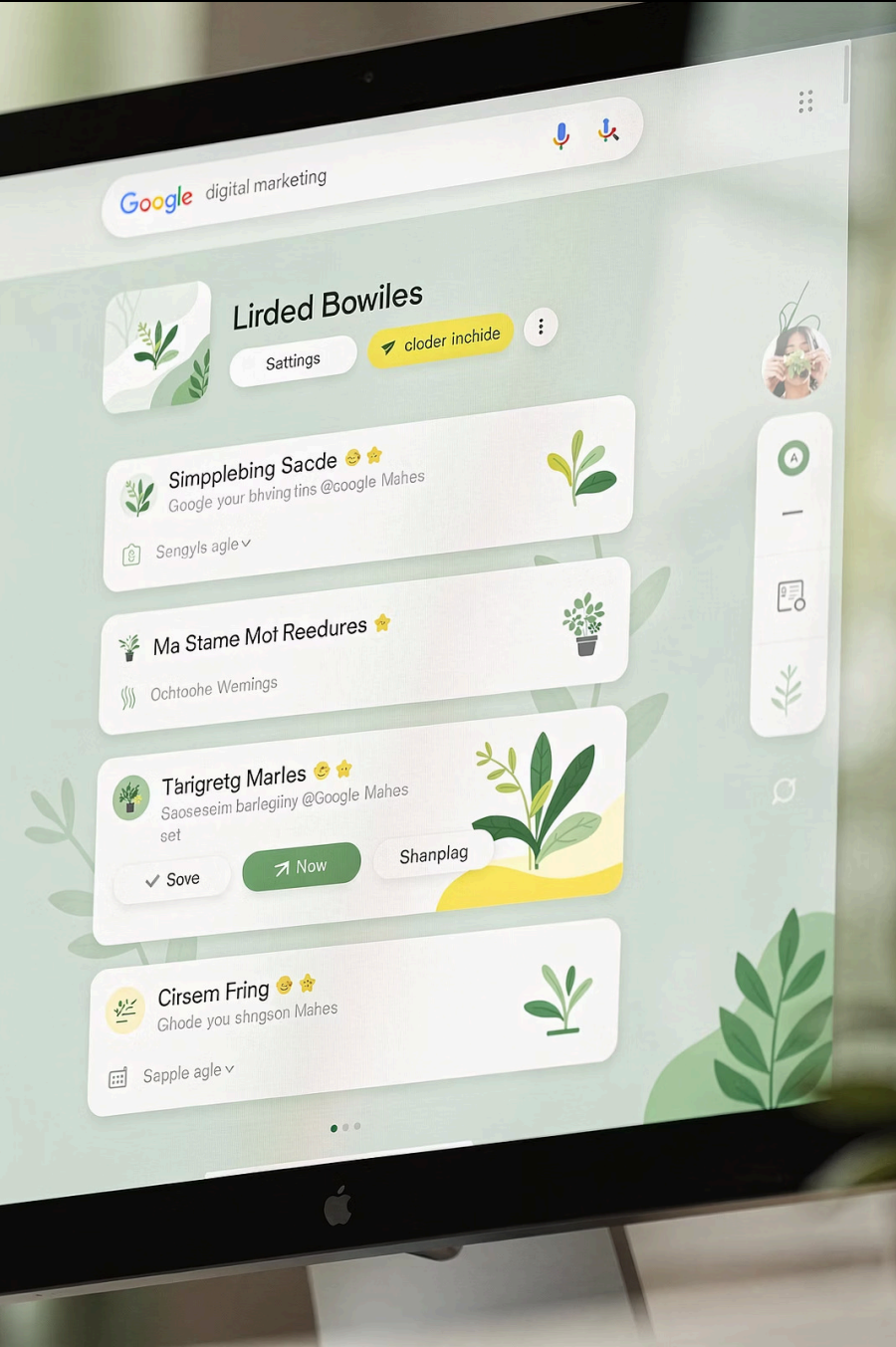


49万9千円のみで葬儀が出来ます!

この広告自体が今の基準では高くない部類に入ってしまうそうですが、これですべて出来ます!ってちょっとしたご葬儀、出来ますか?

しかも、火葬料も斎場使用量も色々な諸費用込みでとか入れられますか?

普通の葬儀屋さんなら注釈で「火葬料、斎場使用料、ご生花、返礼品、宗教者へのお礼等、霊柩車代金は別途いただきます」って書くわ。そうしないと足が出ます。



ブローカーへ流れる顧客

葬儀屋さんの価格がわかりづらいからこそ、「13万8千円!」とか歌う第三者のブローカーへ行ってしまう。

あの手の会社はGoogle検索で「広告」としてトップに出てくるから、一番最初に目に入り、みんなが飛びついてしまうわけです。

小さなお葬式は現金払いで、金額が小さいからこそできるワザを使っています。

しかし、今はそのブローカーも問題を起こしています。

❏ 広告と本当の検索結果

広告と本当に探している内容と区別がつかない人たちが増えています。

「ggrks」はもはや通じないとの指摘、Googleの検索クオリティ低下と結び付けた考察も

tk24 2020年

「ggrks」はもはや若者に対して通じないことを報告したツイートが、Googleの検索クオリティの低下など、それら要因についての考察もされている。

ggrksとは「ググレカス」の略称、つまり「（人に質問する前に）Googleで検索しろカス野郎」という意味のネットスラングだが、最近、若い人に通用しなくなっているとの指摘がTwitterであり、衝撃的だ。統計的な調査に基づく結果ではないため、若年層全体に広がるのかは不明だが、そもそもネットで何かを調べるときにウェブサイトの検索結果がTwitterのタイムラインから調べる人が増えていること、また、ネットでも上位に表示されるのはトレンドページばかりだったり、Googleの検索結果が「ググレカス」の言葉の成立条件だったGoogleへの圧倒的信頼感が揺らいでいるのと同様に「半年ROMってろ」という言葉も存在感がなくなりつつあり、これらスラングを世代を超えて使うときは、心してかかる必要

- 令和の若者はggrksが通じないという事実インターネット老人会が報告している。ggrksは衰退したのか？ (Togetter)
<https://togetter.com/li/1580149>
- ググレカスとは (ググレカスとは) [単語記事] (ニコニコ大百科)
<https://dic.nicovideo.jp/a/ググレカス>

「GGRKS」が通じない時代

「GGRKS」＝「ググレカス」というネットスラングが通じない時代になったと知りました。

それは、Google検索が機能していない＝広告が先にたくさん出てきて、それを理解していない人が多いのと、調べ方を知らない人が多いからです。

つまり、きちんと学ぶ姿勢を忘れてはならないということです。

そこに現れたのがAI検索ですがお葬式選びにはAI検索は機能しません

一流と二流のセールスの違い



二流のセールス

信じている人にもものを売る



一流のセールス

信じていない人、やりたくない人たちに
どうやってお葬式をしてもらうようにするか



成長するための考え方

「葬儀は要らない、弔いも要らない」という私のYouTubeの始まり方ですが、こういう人たちにどうやって葬儀をしてもらうかを考えることが大切です。

01

信じていない人へのアプローチ

葬儀に懐疑的な人たちに価値を伝える方法を考える

02

一流のセールス技術

やりたくない人たちを説得する力を身につける

03

リピーターの獲得

次のステップとして、お客をリピーターにすることを指す



葬儀は100%パーフェクトである必要がある

車の場合

リコールしても代替え車を出したらすべてOK。乗り換えが可能です。

葬儀の場合

乗り換えが出来ないから、最初から100%パーフェクトである必要があります。

- 葬儀はやり直しが効かないサービスです。だからこそ、最初から完璧を目指さなければなりません。

まとめ:一流を目指すために

透明性のある価格設定

お客様が理解できる明確な見積もりを提供しましょう。

懐疑的な顧客へのアプローチ

信じていない人たちにも価値を伝える技術を磨きましょう。

完璧なサービスの提供

やり直しが効かないからこそ、最初から100%を目指しましょう。

学び続ける姿勢

時代の変化に対応し、常に成長し続けることが大切です。

