

『墓は売れない』と感じる寺院様は必見！
墓地成約数を増やすために実践すべき16の施策

- ・ 前文
- ・ 墓の「正しい売り方」とは
- ・ 集客数を増やす
- ・ 成約率を上げる
- ・ 最後に

「墓は売れない」と感じてしまうのは何故でしょうか？

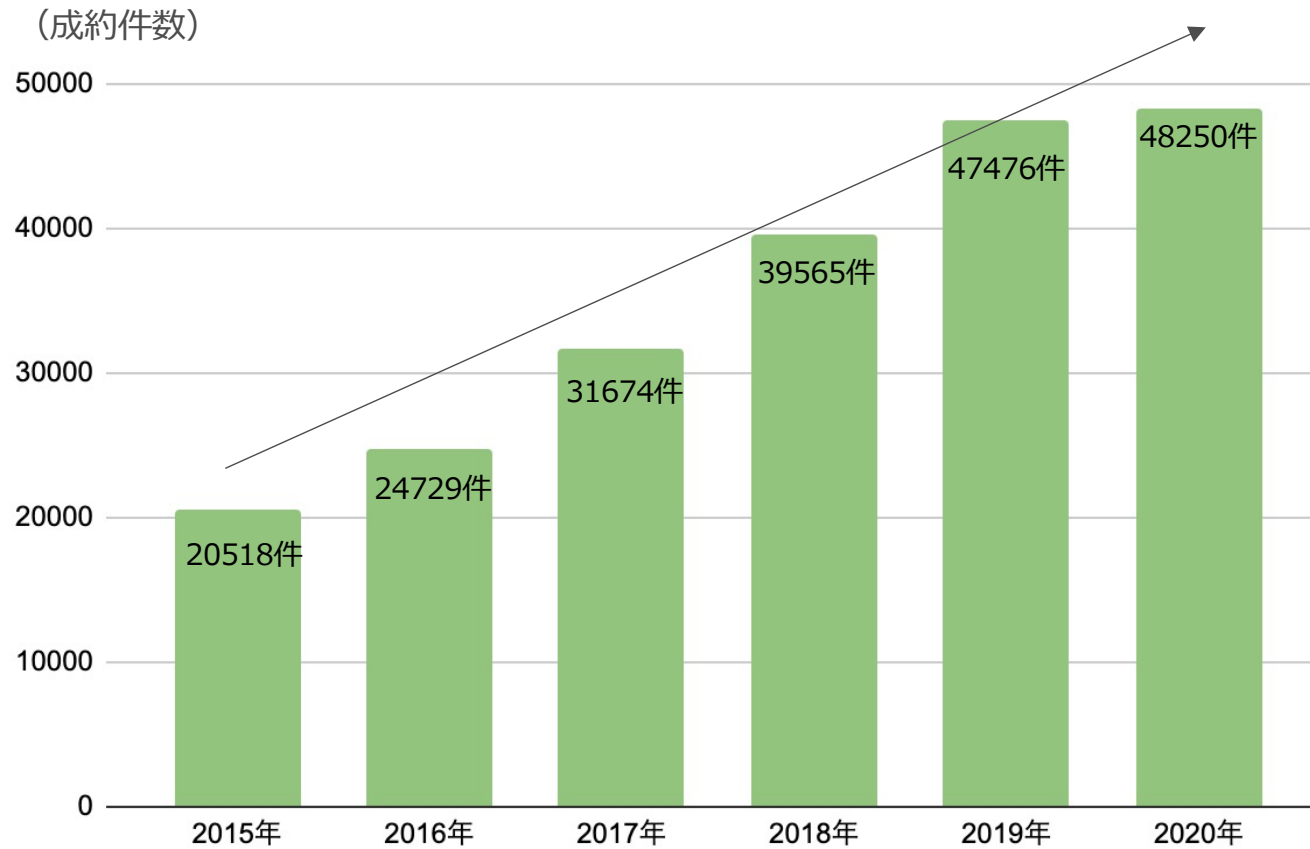
それは墓を正しく売っていないからです

『うちはお墓を売っているが昨年ひとつも売れなかったぞ』
そんな声が聞こえてきそうですが、

「正しい売り方」をしている墓は売れています！

「正しい売り方」とは何か。

それをお伝えする前に、墓が売れている論拠をご紹介します



墓メディア「いいお墓」からの墓地成約件数は5年で2倍以上増加

(「いいお墓」運営会社・鎌倉新書決算資料内のお墓事業部・紹介から3ヶ月以内に成約した案件数を抜粋)

実際に墓を探す人が増えている事実があります

当社が取材した寺院様も実際に墓地成約数を増やしており、

それらの寺院様は「正しい売り方」を知っていました

「正しい売り方」とは何か。それは、次の2つです

- 集客数を増やす
- 成約率を上げる

今回、この2つとそれらの施策について
詳しくご説明します

「集客数を増やすとは何か」

「成約率を上げるとは何か」

これを回答できる人は、墓を探す人が取る行動
「墓地契約までのプロセス」を知っている人です。

墓地契約までのプロセスをあらためてお伝えします

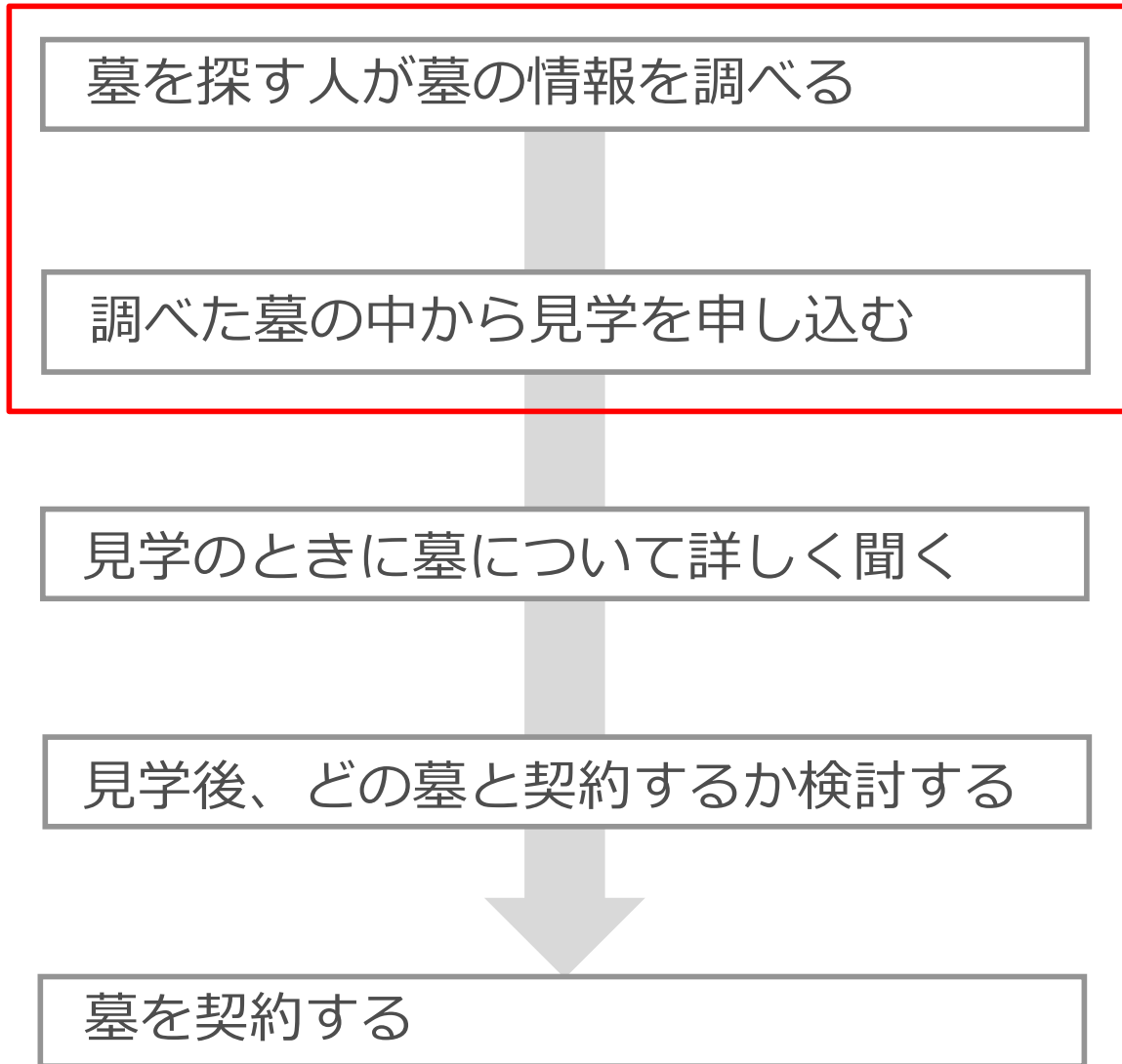
墓を探す人が墓の情報を調べる

調べた墓の中から見学を申し込む

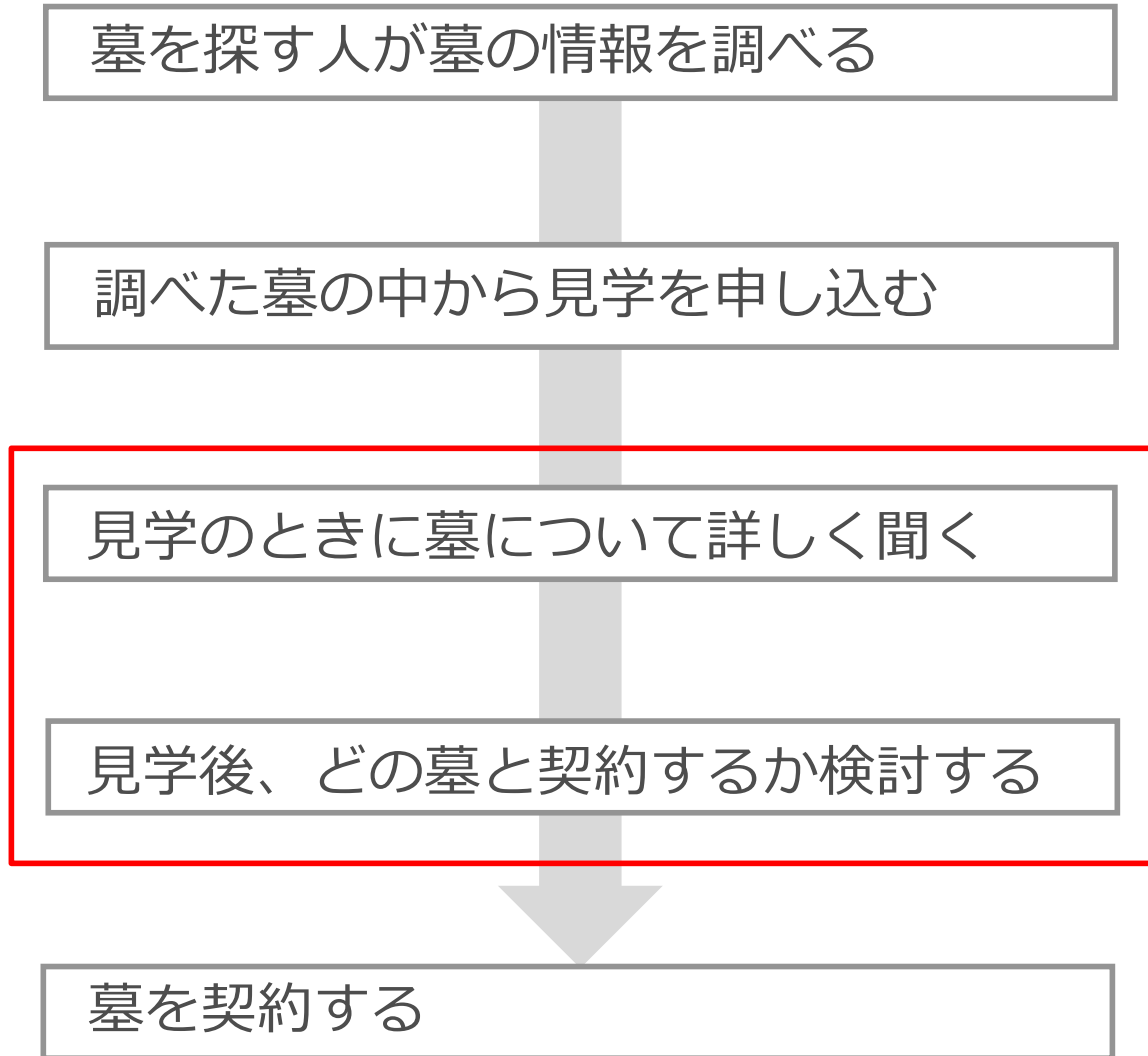
見学のとときに墓について詳しく聞く

見学後、どの墓と契約するか検討する

墓を契約する



集客数を増やすには
ここに施策を打つことが重要

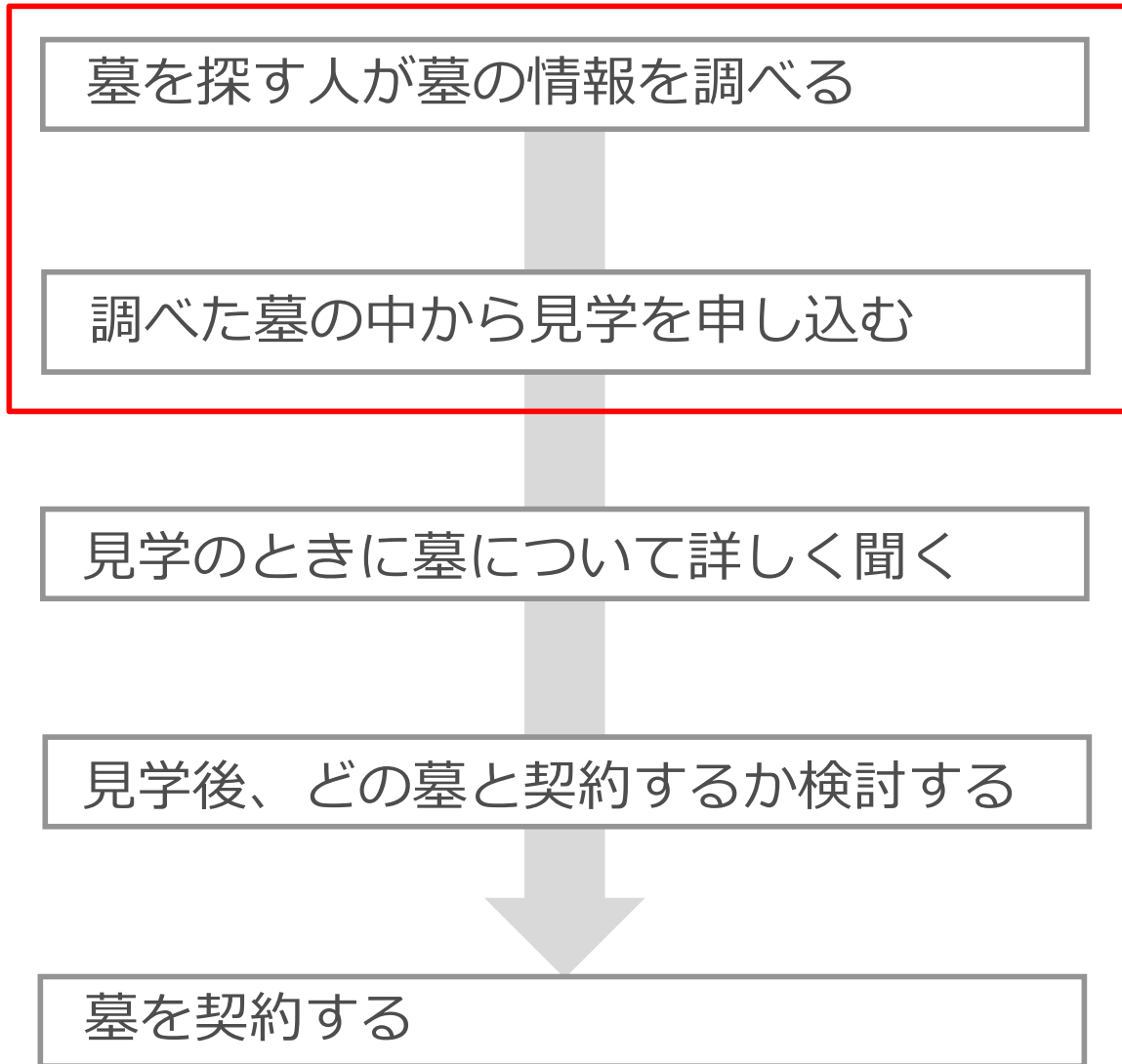


成約率を上げるには
ここに施策を打つことが重要

墓地成約数を増やしている寺院様は
集客数・成約率を増やすポイントを知っています

集客数・成約率を増やすとは何かをご説明します

1、集客数を増やす



集客数を増やすポイント

集客数（墓地見学者）を
増やすにはどうすればいいでしょうか？

唯 集客数を増やす

集客数を増やす

墓を売っていることを知る人数を増やす

唯 集客数を増やす

集客数を増やす

墓を売っていることを知る人数を増やす



集客数を増やすための施策

墓を売っていることを告知する数量を増やす

唯 集客数を増やす

告知するという表現は抽象的なのでより具体的にすると・・・

告知するという表現は抽象的なのでより具体的にすると・・・



- ① 寺院自身で集客活動する
- ② 外部から紹介してもらう

唯 集客数を増やす



① 寺院自身で集客活動する施策

- ・オンライン（デジタル）施策
- ・オフライン（アナログ）施策



② 外部から紹介してもらう施策

- ・オンライン（デジタル）施策
- ・オフライン（アナログ）施策

① 寺院自身で集客活動する施策

<オンライン施策>

- ①寺院ホームページ
- ②SEO / MEO

<オフライン施策>

- ③寺院の掲示板
- ④チラシ・資料の配布
- ⑤折込みチラシ作成
- ⑥広告媒体で告知

唯 寺院自身で集客活動するオンライン施策



1 寺院ホームページ

- ・墓案内ページを作成して墓地分譲中と告知
- ・寺院墓地を探す人が求める情報を紹介



2 SEO/MEO

- ・キーワードや地図検索で墓案内ページが上位表示される施策
- ・エリア検索した人向けに墓案内ページを告知

唯 寺院自身で集客活動するオフライン施策



3 寺院の掲示板

- ・墓地分譲中を告知
- ・寺院の近くに住む人向けに告知



4 チラシ・資料の配布

- ・山門や掲示板にチラシケースを設置して配布
- ・寺院の近くに住む人向けに告知

唯 寺院自身で集客活動するオフライン施策



5 折込みチラシ作成

- ・ 見学募集の告知
- ・ 寺院の近くに住む人向けに告知



6 広告媒体で告知

- ・ 新聞やタウン誌で見学募集の告知
- ・ 看板や交通広告で墓地までの導線を告知
- ・ 寺院の近くに住む人向けに告知

② 外部から紹介してもらう施策

<オンライン施策>

⑦墓メディアからの紹介

<オフライン施策>

⑧石材店からの紹介

⑨葬儀社からの紹介

⑩檀家や契約者からの紹介

⑪地域住民からの紹介

⑫檀家の分家

唯 外部から紹介してもらうオンライン施策



7 墓メディアからの紹介

- ・インターネットで墓地を紹介する媒体
- ・問合せ客に資料を送付し、見学を促進
- ・墓を比較・検討したい人向けに告知

唯 外部から紹介してもらうオフライン施策



8 石材店からの紹介

- ・ 寺院と取次のある石材店から一般墓地を主に紹介
- ・ 来店客や資料請求で集客した人を紹介



9 葬儀社からの紹介

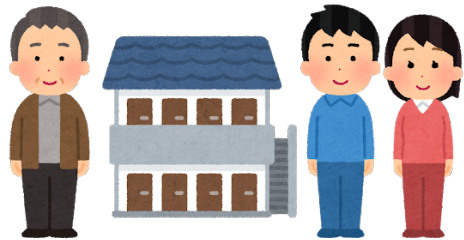
- ・ 遺族に墓地資料を配布
- ・ 葬場勤行した遺族へ、寺院が直接告知

唯 外部から紹介してもらうオフライン施策



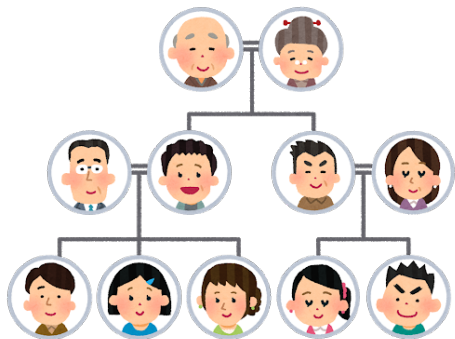
10 檀家や契約者からの紹介

- ・実際に墓を使った人からの最も効果的なクチコミ
- ・墓地分譲中を告知することで紹介されやすい



11 地域住民からの紹介

- ・地域シニア会など、寺院とつながりのある人が紹介する
- ・墓地分譲中を告知しないと紹介されない



12 檀家の分家

- ・最も成約する可能性が高い見込み客

2、成約率を上げる

墓を探す人が墓の情報を調べる

調べた墓の中から見学を申し込む

見学のときに墓について詳しく聞く

見学後、どの墓と契約するか検討する

墓を契約する

成約率を上げるポイント

唯 成約率を上げる

成約率を上げる

問合せ客や見学者の中から、**実際に契約する人を増やす**

唯 成約率を上げる

成約率を上げる

問合せ客や見学者の中から、**実際に契約する人を増やす**



成約率を上げるための施策

問合せ客や見学者が契約するのに必要な施策

唯 成約率を上げる

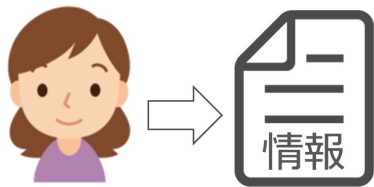
問合せ客や見学者が契約するのに必要な施策とは・・・



- ① 墓地資料の情報品質を上げる施策
- ② 見学者への対応品質を上げる施策

① 墓地資料の情報品質を上げる施策

唯 墓地資料の情報品質を上げる施策



墓を探す人

13 墓を探す人が知りたい情報を資料に掲載する

・墓を探す人が知りたい情報 9点

- ✓費用
- ✓墓の種類
- ✓管理方法
- ✓アクセス
- ✓檀家制度
- ✓納骨までの日程
- ✓管理者
- ✓契約者の声
- ✓他墓地との違い



14 情報を毎年更新する

- ・住職の年齢や活動実績／契約者の声など
- ・資料やホームページに掲載する画像など

② 見学者への対応品質を上げる施策

唯 見学者への対応品質を上げる施策



15 契約に必要な情報を見学者に説明する

- ・ 墓を探す人が知りたい情報を説明する

(事例) 後継者の要不要など、管理方法を説明する

(事例) 後付け費用が必要な契約は資料を用いて説明する



16 一般墓地の場合、石材店と共に見学対応する

- ・ 墓石の価格や支払先は見学者に一度に説明する
- ・ 契約後、建立までの期間と納骨予定日を説明する

唯 墓地成約を増やす2つのポイント

1、集客数を増やす施策

寺院自身で集客活動する施策	オンライン施策	①寺院ホームページ
		②SEO/MEO
	オフライン施策	③寺院の掲示板
		④チラシ・資料の配布
		⑤折込みチラシ作成
		⑥広告媒体で告知
外部から紹介してもらう施策	オンライン施策	⑦墓メディアからの紹介
	オフライン施策	⑧石材店からの紹介
		⑨葬儀社からの紹介
		⑩檀家や契約者からの紹介
		⑪地域住民からの紹介
		⑫檀家の分家

唯 墓地成約を増やす2つのポイント

2、成約率を上げる施策

墓地資料の情報品質を上げる	⑬墓を探す人が知りたい情報を資料に掲載する
	⑭情報を毎年更新する
見学者への対応品質を上げる	⑮契約に必要な情報を見学者に説明する
	⑯一般墓地の場合、石材店と共に見学対応する

「墓が売れない」と言われる理由のひとつに、
「自分だけ売れてない」ことにしたくない潜在的理由があります

墓の成約数を増やしている寺院様は実際にいます

実際に成約数を増やしている理由は何かを知ってほしい
ひとつでも多く施策を実践してほしい

墓を求める人がもっと相談しやすいようになればと願います

墓を分譲するための施策について、いつでもご相談ください

株式会社唯 ゆい 池谷 いけたに 正明 まさあき



info@tokyotemple.jp



03-6633-5158 (24時間受付)



080-9298-8755
(午前8時～午後6時)

ホームページ : yuiinc.com

「寺院の広報代行 唯」で検索願います



池谷 正明



施主様に墓を使った感想をインタビュー

<取材記事／資料作成実績>

☆ 18ヶ寺43人の施主記事を作成

- ・チラシ作成 14ヶ寺
- ・パンフレット作成 5ヶ寺
- ・記事ページ制作 2ヶ寺
- ・寺報作成 1ヶ寺



チラシ作成



パンフレット作成

墓を探す人の課題解決のため、寺院様と一緒に伴走させていただきます

株式会社唯 池谷正明