

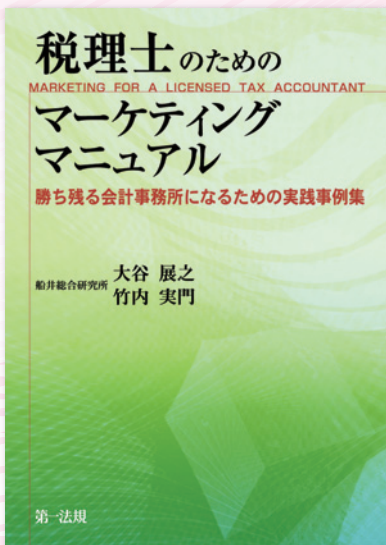
いますぐ  
できる

顧問先獲得のための  
即効手法をついに公開!!

# 税理士のための マーケティング マニュアル

勝ち残る会計事務所になるための実践事例集

MARKETING FOR A LICENSED TAX ACCOUNTANT



新規顧客を獲得し、**勝ち残る会計事務所**になるために  
必要な**マーケティングの考え方**と、今すぐ実践できる  
**具体的な顧客獲得方法**をあますところなく詰め込んだ、  
会計事務所の**今後を決める一冊!**  
**成功のセオリーがここにある!!**

船井総合研究所 会計事務所コンサルティングチーム  
大谷 展之 竹内 実門 著

単行本/A5判/192頁 定価 本体2,600円+税

このような会計事務所の先生方にお薦めします

いま困っている訳ではないが、  
将来を考えると  
このままで良いのか不安…

顧問先の廃業に加え、紹介案件も減っている。最近では  
顧問料の値引き要請も増えた。今までのやり方を続ける  
だけではこの先が心配。何とかしなければ…

セミナーをやっても  
集まらないし、  
新規開業者向けDMも反応なし

紹介待ちだけではないかと思ひ、セミナーもやったし、  
新規開業者向けにDMも出したがどちらも反応なし。  
思いつくことはだいたいやったのだが…

これから  
開業をお考えの  
皆様にも!



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560  
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694  
Fax. 0120-302-640

**I**

## 会計事務所経営とマーケティング

会計事務所とマーケティング／税理士として社会に貢献するために ほか

目次(抜粋)

**II**

## 会計事務所業界の現状と環境変化

税理士業界の市場規模／月額法人顧問料と決算報酬／会計事務所業界を取り巻く環境変化 ほか

**III**

## 会計事務所に求められるマーケティング戦略

マーケティングの4Pと事務所戦略／会計事務所の商品戦略／会計事務所の価格戦略／会計事務所のチャネル戦略／会計事務所の販促戦略／マーケティングの原理原則～時流適応・力相応1番主義・長所伸展 ほか

**IV**

## 顧客獲得のためのマーケティング手法

[法人顧問先の新規獲得法] 法人顧問先新規獲得の基本戦略／紹介による新規顧客獲得法／セミナーによる新規顧客獲得法／媒体活用による新規顧客獲得法／営業活動による新規顧客獲得法  
[個人客の新規獲得法] 個人客獲得の基本戦略／紹介による新規顧客獲得法／媒体活用による新規顧客獲得法  
／チャネルを活用した新規顧客獲得法／立地を最大限活用した新規顧客獲得法

**IV**

## 事務所のレベルを高めるポイント

成功の3条件を身につける／常によいことを考える・新しいことをとり入れる／明確な目標を掲げ、行動は目標から逆算する／モデルを見つけ、徹底的に真似をする／職員教育に力を入れる ほか

待ちに待った、船井総研のノウハウが詰まっているマニュアルです。

会計事務所業界に新たな旋風を巻き起こす アイクスグループ 代表 小長谷 康 氏

こんなノウハウ本が世に出てしまうなんて……。

正直、個別にコンサルティングを受けている身としては困ります(笑)

地域に根付いた税理士法人 谷税理士法人 代表 谷 明憲 氏

会計事務所の業績アップ手法がこれほど具体的に書かれている本は他にはなかったと思います。  
職員勉強会のテキストとして、早速活用させていただきます。

企業経営のコンシェルジュ 鯨井会計グループ 所長 鯨井規功 氏

ホームページからのお申し込みは

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



<http://www.daiichihoki.co.jp>