

年商
1億

社労士事務所への道が
ここにある!

絶賛
発売中!

即時業績アップノウハウ70連発!

社会保険労務士のための マーケティング マニュアル

MARKETING LEGAL SERVICES

開業後3年で廃業してしまうと言われる社労士業界。
ひとりでも多くの社労士さんがドンドン顧客を獲得して
バンバン年商アップできるノウハウをつめ込みました。
読んだあと、行動に移したくなる! 本書はそんな本です。



経営コンサルタント
株式会社船井総合研究所
士業コンサルティングチーム
村上勝彦 著

A5判・単行本・196頁
定価 本体1,900円+税

これが業界の新常識

独立したてでも年商3000万円稼げる!!

クライアントを効率的に獲得するためのノウハウから厳選して
70事例を紹介します。

客単価1.5倍も夢じゃない!!

セミナーや類書にない実践事例集

—「勝ち組事務所」のためのマーケティングの極意—がここにあります。

こんな常識は非常識ですか?

私には非常識じゃない。

なぜなら

実現している人が周りに
沢山いるから!

~本書より抜粋(村上勝彦)~



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

<本書で扱う(秘)ノウハウ概要>

I

社労士マーケティングの基本戦略

- 経営を安定させ、多くの顧客に適切なサービスを提供するためのマーケティングとは
- 職員のレベルアップにより達成できる「企業化」

II

ホームページを活用した業績アップノウハウ

- 仕事の取れるホームページは、「テーマ特化型」「業種特化型」の切り口が最適
- 「リスティング広告」「SEO」「アクセス解析」「効果的な文字の配置」などを改善しよう

III

セミナーを活用した業績アップノウハウ

- セミナーの開催による「知名度アップ」「見込み客作り」「案件化」の極意とは
- 「ターゲットの選定方法」「テーマの設定」「セミナー告知の手法」などを多数紹介

IV

その他の業績アップノウハウ

- 「業務提携」「勉強会」「ヒアリング」「お客様の声」などの活用方法を伝授
- 営業活動を効率的に行なうための「管理表」をつくらう

従業員500名超 日本最大の土業グループ

SATOグループ代表 佐藤良雄 氏



私は推薦します!!

この本にはこれからの社労士事務所経営に必要なノウハウが詰まっています。本気で「事務所を発展させたい」と思われている方には必須のバイブルでしょうね。やはりプロの経営コンサルタントのノウハウは一味違います。

新進気鋭の社労士事務所

労務プランニング井下事務所 井下英誉 氏



私は推薦します!!

はじめは、「土業は特別だけど大丈夫かな？」という思いもありましたが、本質はどの業界も同じなんですね。村上さんの経験と数値に裏づけられたノウハウに「なるほど!」と驚くばかり。(中略)本書に書かれている内容は、まさに社労士事務所が短期的に効率的な方法で業績アップをはかり、組織化するためのノウハウばかり。こんなノウハウ本が世に出してしまうなんて、個別にコンサルティングを受けている身としてはやや心配です。

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>