

# 売上3,000万円からでも目指せる 売上1億円突破の会計事務所になるための ロードマップを公開!!

会計事務所

# 売上1億円突破への ロードマップ

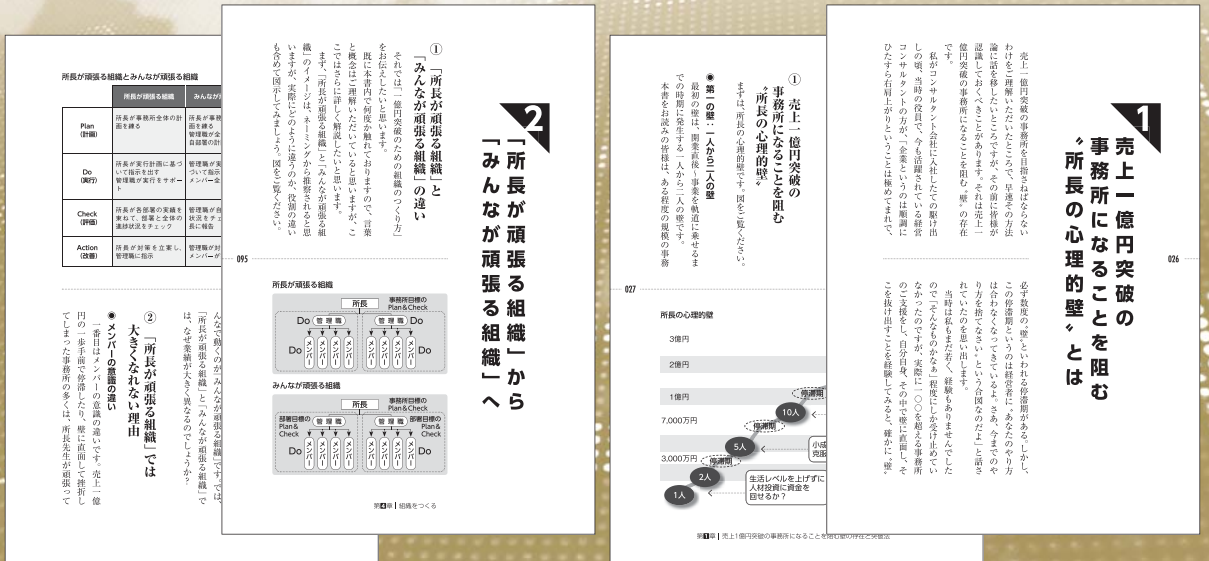
[先生の事務所に足りなかったもの]がよくわかる!

●A5判・単行本・192頁  
定価：本体1,900円+税

Nobuyuki Ooya  
大谷展之 著

会計事務所への取材、コンサルティングによる検証・実証等  
著者の豊富な経験に裏付けされた  
「売上1億円突破の事務所づくり」の実践ノウハウを体系化

「売上規模を拡大したい」「売上が伸び悩んでいる」事務所におすすめの一冊です!



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

# 内容構成（目次抜粋）

## プロローグ 会計事務所の今後に向けて

1. これからの会計事務所が進むべき方向性とは
2. あなたの事務所が「売上1億円突破の事務所」を目指すわけ

## 第1章 売上1億円突破の事務所になることを阻む壁の存在と突破法

1. 売上1億円突破の事務所になることを阻む“所長の心理的壁”とは
2. 売上1億円突破の事務所になることを阻む“組織の壁”とは

## 第2章 ミッション（使命）を明確にすることが1億円突破の第一歩

1. 「会計事務所はどこも同じに見える」のはなぜか？
2. 事務所のミッション（使命）を明確にする
3. サービスではなくミッション（使命）を売る

## 第3章 商品をつくる

1. ターゲットは誰か？
2. あなたの事務所の「商品」は何か？
3. あなたの事務所の「商品」を明確に伝える

## 第4章 組織をつくる

1. 「肥大」と「拡大」の違い
2. 「所長が頑張る組織」から「みんなが頑張る組織」へ
3. 業務を分業化する
4. 内部管理体制をつくる
5. 生産性を高めない会計事務所に未来はない

## 第5章 売れる仕組みをつくる

1. 立地の選定
2. 顧客を獲得できる仕組みをつくる
3. 各種マーケティングの進め方
4. 営業ツールを準備する
5. 来店型店舗への転換

## 第6章 人材の採用と育成

1. ミッションの下に一体化した組織をつくる
2. ミッションを浸透させる
3. 人材採用

おわりに

詳細・お申し込みはコチラ

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規

検索

CLICK!