

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

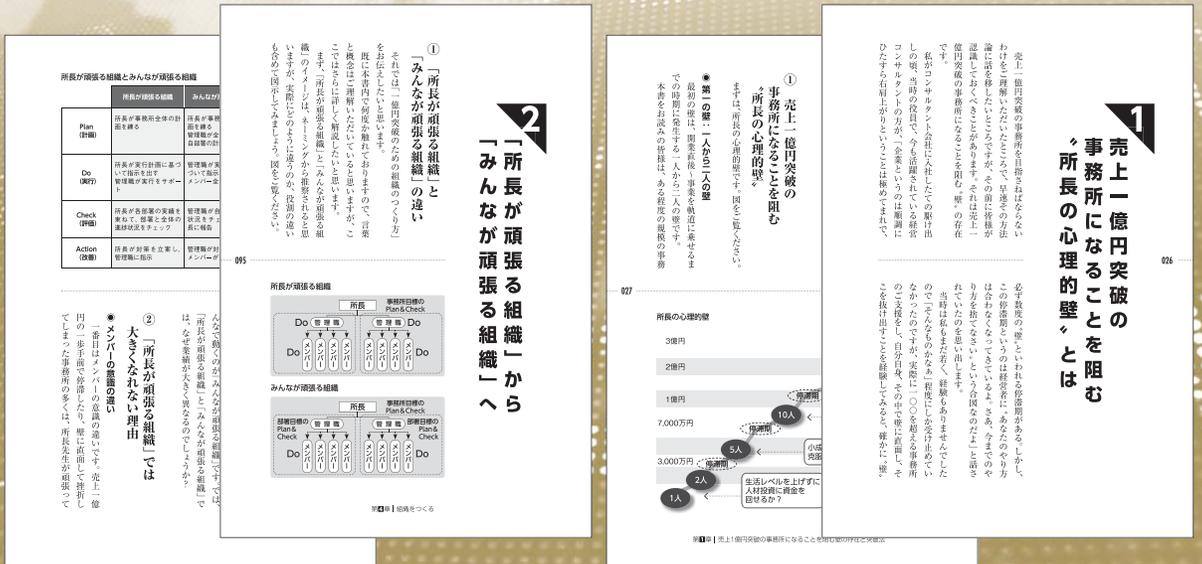
[先生の事務所に足りなかったもの]がよくわかる!

●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!