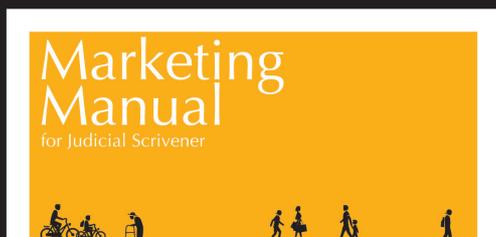


国内唯一の 司法書士マーケティングに特化した解説書 9年ぶりの新訂版!



新訂版



新訂版
司法書士のための
マーケティング
マニュアル

株式会社 船井総合研究所
司法書士事務所コンサルティンググループ
[著]

第一法規

司法書士のための マーケティング マニュアル

株式会社 船井総合研究所
司法書士事務所コンサルティンググループ
[著]

A5判/210頁 定価：本体2,500円+税

本書の特色

- ◆ 経営者としての経営情報の捉え方、経営計画の考え方など、事務所経営のノウハウを提供!
- ◆ 取扱い分野ごとに、マーケティングの具体的な実践方法を解説!
- ◆ 選ばれる事務所になるためのコツや面談フローの確立などの解説も充実!
- ◆ 司法書士事務所の業績アップで実績をあげている船井総合研究所のコンサルタントによる執筆!

待望の
新訂版

目次

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| I 司法書士と経営・マーケティング | V 各分野のマーケティング |
| II 司法書士業界の動向と現状を正しく把握する | VI コミュニケーション技術を高める |
| III マーケティング戦略の着眼点 | VII 顧客満足度の最大化 |
| IV 事務所ブランディングの手法 | VIII 経営者としてのスタンスを身に付ける |



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

数多くの事務所を業績アップに導いてきた 船井総合研究所が、すぐに行動に移せる マーケティングのノウハウを提示!

内容見本

5 司法書士としての「独自性」を追求する

司法書士が提供している登記サービスや相続手続きなどは、その書き出す答えに違いがあってもいい「手続き」です。選ぶ司法書士によって、登記の是非が変わってしまったり、その後に負うリスクが発生するようでは、資格者失格のレッテルを貼られることでしょう。そして、そのレベルのサービスを提供することは、資格者としてのスタートラインに立っていないにすぎず、このレベルで稼げるのであれば、困っている司法書士など存在しないはず。

インターネットがもたらした情報格差の解消は専門家や国家資格者を並べさせ、顧客がそれぞれの司法書士と比較し、選ぶ側に回すことを可能にしました。このことにより司法書士は顧客から選ばれるためのなんらかの特徴や独自性を求められるようになりました。わかりやすいものでは報酬、先生のキャラクター、仕事のスピード、セキュリティ、正確性、職員の接客態度であったりするのでしよう。これらを上回り伝わりやすいものは、事務所の場所、事務所の職員数であったり、実績やその専門性です。

我々はこういった自事務所にしかない特徴のことを「独自固有の長所」と呼んでおり、経営における重要な要素と位置付けています。この「独自固有の長所」というのは、マーケティング用語でUSP（ユ

10

52 相続Part 4 ～生前対策編

相続のマーケットの競争が激化する中で、最近注目を集めているのが生前対策のマーケットです。2015年の相続改正に伴い、雑誌や書籍で相続対策が取り上げられる機会が大幅に増え、「終活」や「エンディングノート」といったキーワードもブームになり、大きな盛り上がりを見せています。司法書士などの立場からすると、相続が発生する前に将来起こり得る相続の顧客（川上）からアプローチできるといのが、この生前対策マーケットに取り組みのポイントです。これは税理士なども同じ考え方でこの生前マーケットへアプローチしてきており、低価格での相続税診断などのフロント商品で顧客を集めています。これは、相続発生後の手続きのマーケットでの競争が激化するに伴い、より川上から顧客を囲い込もうという戦略です。

116

61 受任できる面談フローを身に付ける

受任率の高い事務所は、面談時の流れが共通しています。この面談の流れは、面談のみならず、金融機関や不動産会社への提案でも基本的には同様です。
逆をいえば、受任率が低い事務所にも同様に共通点があります。まずは、日頃の面談時に以下のような対応を自身や職員が行っていないかをチェックしてみてください。

- 質問返答型：顧客からの質問に逐一回答、質問に回答を繰り返す
- 潜在ニーズへの働きかけがない：顧客から受けた相談に対してのみの解決提案を行う
- クロージングを行わない：危機訴求や依頼を行うかどうかの判断を促さない
- 一般的な説明が長い：顧客が受けるメリットよりも法的な説明ばかりに終始する
- 横柄な印象を与える振る舞い：肘をつく、まっすぐに腰をかける
- 敬語が正しくない：相槌、年下の顧客へ終始ため口を使う
- 次のアクションが不明確：ゴールをイメージするためのアクションをステップで伝えない

138



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 司法書士マーク新

検索

CLICK!