

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

税理士事務所様のための
「財務コンサル&営業塾」を開催します！

- ・他の事務所との差別化ができない
- ・強みとなるサービスがない
- ・顧問料を安くしか設定できない
- ・新規顧問先の開拓ができない

このような悩みをお持ちの税理士事務所様のために、
顧問先への付加価値を高める「財務コンサル手法」と
新規顧問先の開拓方法が習得できる「営業塾」を
まとめてご提供致します！

↓詳細な講義内容やお客様の声はこちらから↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku-zeiri/>

私たちの講義を受けて頂き、顧問料のアップや
新しい顧問先の開拓に成功をした事例が
数多く出ています。

ご興味のある税理士事務所様は
ぜひ私たちにお気軽にお問合せください。

↓お問い合わせはこちらから↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku-zeiri/>

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

■税務知識や対応面が強み・・・

今週も名古屋市に事務所を置く
ある税理士事務所のお話の続きです。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

開業以来、お客様の要望に全力で応えるという
所長様の想いで仕事を行い、その評判から
紹介を中心に顧問先を増やしてきました。

職員さんの増員をきっかけに、紹介以外の手法も
取り入れて新しい顧問先の開拓を行って
いくことになりました。

お客様の要望に全力で応えてきた経験から、
税務知識やそれ以外のお客様への対応には
自信を持っています。現にそれがもとで、多くの
ご紹介を頂き顧問先を増やしてきました。

ある日、新規での商談が入りました。事前の情報では
現在の税理士の先生からの切り替えを検討している
とのことでした。そして、所長様自身がお伺いし
商談に臨みました。

まず、事務所の内容や沿革などをお伝えしました。
そして、現在の税理士の先生などの状況を聞くと
やはり切り替えを検討しているとのことでした。

少し話をしていると、商談相手の社長様から質問が

ありました。「御社にお願いすると他の事務所さんと違って何をしてくれるんですか？」

所長様は、今までの経験から、税務知識の豊富さや対応面の良さをアピールしました。しかし、相手の社長様からは、

「それって、どの事務所さんもそう言いますよね・・・」

との返答。所長様はそれに対してうまく答えることができませんでした。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

(次週へ続く・・・)

■ □

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)

□ ■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインのメンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。お心当たりのない方、配信停止をご希望される方はお手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
