

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

■相手が認識できてこそその差別化

今日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>

顧問先のお客様を増やすべく営業活動に
力を入れ始めました。新しい会社に訪問すると
ほぼ決まって、他の事務所との違いを聞かれます。

所長様は今まで培ってきた経験から、
税務知識や対応面に自信があることを伝えました。
しかし、相手からはどの事務所でもそう言いますね・・・
という反応。それが決め手となって新しい顧問先を
獲得することができませんでした。

税務知識や対応面に自信もあり、それが評判で
お客様の紹介も数多く頂けている。でも確かに
まだお客様でない人に、それがいくら優れていると
アピールしても、みなそう言うようねと
言われても仕方がない・・・。

しかし、今から新規の営業先に強くアピールできるような
新しい商品やサービスができるわけでもありません。
所長様自らがやってきたことを、いかに初めて会った人に
良さを分かってもらえるか。

多くの会社が対応が悪いと感じる時はどういう時なのか、
税務知識がないことによってどういう不利益を被っているか、

顧問税理士が多角的な知識を持っていることで、
何の役に立つのか・・・

こういったことを具体的に事例として文字化して
提示することにより、他の会社にはない対応の良さや
知識の豊富さをアピールする方法をやっていくことに
しました。

↓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>

(次週は・・・

自分の営業状況やノウハウの共有はしない・・・
それぞれの営業担当が個々に営業するスタイルをとっていた
ある太陽光発電システム業の新規開拓物語です。)

■ □ —————

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)
