

まだぐぐ！ Google

「食えない」税理士起業5ヶ月で167万売上げる方法

発行期間：予定無し 最終発行日：2005/09/24 最終発行部数：1646部
マガジンID：0000161783

(PDF) 大人数のVIPホームランファンサービス。トピックスをいかに活用するよ

山本憲明のブログ | 最新記事 | このページ

2005/09/24 23:50

メルマガマガジンについて

「食えない」税理士起業5ヶ月で167万売上げる方法

第12号 2005/09/24 発行 著者 税理士 山本 憲明 読者数 1,645名様

ホームページ <http://blogze1500.com/>

メルマガマガジンについて

働きながら3年で!

税理士

最短合格の
時間術・勉強術

合格

税理士
山本憲明

全国対応、いや世界対応ともいえるインターネットの世界だが、全国に名前を出しても実際にお客さんになってもらえるのは地元。地域戦略がとても大事になってくると強調する山本氏。税理士や中小企業が活用できる情報戦略を聞いた。

■ 人との繋がりを膨らますツール

まずは実体験から。「食えない」とは、「税理士は食えない」と独立開業を反対された経緯から出てきた言葉。周囲の反対をよそに実務経験もないままゼロからスタートした山本氏。そんな開業したての頃に励まされたのが、自身が始めたブログに寄せられた書込みだったようだ。

「ひとりでやっていると悩みだらけでしたね。そんな悩みを独り言みたいに書いても、皆が見てくれて……。こうすれば、ああすればとか、色々と書込みをしてくれたことが、とても参考になりましたし、利用もしました」

最近はブログの利用法を変えて、空いた時間にブログに書き溜めた情報をメルマガとして発信したり、HPに活用したりと複合的な利用の仕方をしているという。

ブログやメルマガをツールの一つとして、「会社や個人事業を始めたばかりの人や、起業を考えている人とかがタメになるようなコンテンツを描

える」(山本氏) HPに誘導するのだ。

その実績はというと、「月167万売上げる方法」のレポートでは、顧問契約を結んでいるクライアントの3分の1が、HPなどを見てメールをもらったり、ブログで知り合ったりなど、これらの情報媒体がキッカケになったと打ち明けている。

だが重要なのは、これらの情報媒体は顧問契約につながるツールにすぎず、あくまでも「お客さんやお客さんを紹介してくださる人、ビジネスパートナーや家族など、人の繋がりが大事なことです」と肝に銘じるのだ。

■ 応援したくなるブログ、メルマガは絞って

一方、中小会社における活用法。今夏には自らの体験談などをもとに「小さな会社のブログ活用セミナー」に講師として参加した。

その場では、店のスタッフがブログを書くことで親近感をもたせ、来店確率や頻度をアップさせる方法や、自らが記事を書くことでスタッフのモチベーションアップにもなる効果が指摘されたという。つまり、読んだ人が応援したくなるようなブログということになるだろうか。

メルマガについては、不特定多数に配信するのではなく、HPなどにメールアドレスを登録してもらうなどの手段で入手した特定の顧客やその予備軍に配信するほうが効果的だと解説する。

「もともと関心のある人にターゲットを絞って、興味を引きそうな内容を送るようにすれば、かなり有効ですね」と付け加える。自らがインターネットを駆使して顧客発掘に努めてきた実体験が関与先指導の場面でも活かされることになるう。

取材を終えて……

税理士事務所がHPを作り出した頃は「とりあえず作った」程度で顧客獲得を期待する人は少なかったように記憶している。だが、メルマガやブログが登場して状況は一変した。今や堂々とインターネットでの顧客獲得やメール交換で申告書を作成することを公言するほど。とはいえ、扱うのは顧客の財産等に関する情報。情報媒体はツールにすぎず、顧客に合わせた対応や人との繋がりが大切なことはいままでもない。(米)

い、半月でブログを辞めたケースも。インターネットで店を探したり、店の評判を調べることが当たり前の今では何とも残念な話だが、「やはり半年ぐらいは続けないと、反応も効果も期待できないですね」と指摘する。

また、HPを作ることに抵抗を感じる人には、「難しく考えないでください」「会社の名前や住所、電話番号などをワープロで打っていけば、(HPは)できるんですよ」と、ITに抱くアレルギーを取り除くようにしているという。

「一度、作ってしまえば、あとは思いついたことをどんどん文章にしていけば、更新することの抵抗も少なくなるはず。ワープロ感覚で取り組むことで敷居が低くなるかなと思います」

日頃から関与先の経理レベルに応じてアドバースしたり、経営指標の説明をするように心がけているという日向氏。その分かりやすさが定評となり、仙台郊外の閑静な住宅地にある事務所に訪れる人は後を絶たない。



Key Word から探る税理士業務

自らのネット展開を関与先指導にも活用する



千葉県税理士会 船橋支部
山本 憲明 税理士

「食えない」税理士起業5ヶ月で月167万売上げる方法——。何とも気になる見出しのメールマガジンだ。その発信者である著者は千葉県船橋市に事務所を構える山本憲明税理士。ノウハウの一端はHPやブログで見ることができるし、そこから

メルマガにアクセスして読者登録すれば無料レポートのダウンロードもできる。

アクセスは簡単。ヤフー等の検索サイトに「船橋市 税理士」を入力すれば、ほぼ間違いなくトップに「山本憲明税理士事務所」が表示されるから。