

～Theme in 2011～

化学変化



士業のための速効マーケティングセミナー

School of Management genius & POWER CONTENTS JAPAN presents.
All scenarios & contents produced by Teruhisa Yokosuka, and supported by PCJ staff in

Power
Contents
Japan



smartfun!

2011年 株式会社パワーコンテンツジャパン
講師 横須賀てるひさ



smartfun!

即効マーケティング 理論編

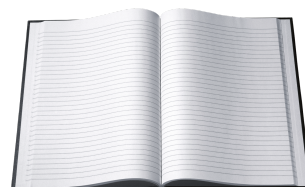
◎最短距離で売上をつくるためには

最短距離で売上をつくるには、情報の取捨選択をして、やらないことを決め、やるべきことに集中することが重要である。すなわち、情報と知識の収集を押さえ、実践部分の時間を増やす必要がある。

- 第1段階 : 情報と知識の取捨選択をする
- 第2段階 : 行動を選択し、実践する

第3段階 : ビジネスモデルの再構築

第4段階 : マーケティングの実施



◎最短距離で売上をつくるための行動ルール

- ・ 行動基準を「キャッシュポイント」に変える
- ・ 将来性の見えない人間関係は程良い距離にする
- ・ 資格起業家スタイルを積極的に取り入れる



即効マーケティングセミナー 知識編

◎士業の業務をすぐ増やすのは、難しい

インターネット営業以外で、すぐに士業の仕事を増やすのは難しい。それは、士業の仕事はニーズによって生まれるからである。そのため、資格起業家メソッドにより、売しやすい商品から仕掛けた方が、即金を得るという意味では簡単である。

すなわち、すぐに売上を伸ばすには、資格起業家メソッドを中心とした販売型のビジネスと、士業の業務という受注型のビジネスを平行して行うのがベストである。

◎資格起業家メソッドとは？

直接売りにくい士業の業務を第一段階とせずに、売しやすい商品・サービスを第一段階のビジネスとして考え、利益を出し士業の営業をする新しいビジネスモデル。

セミナー、教材販売、
コンサルティング

士業の業務依頼や
紹介など

↑こちらはプッシュし
↑こちらはプッシュしにくい

やすい



今すぐ業務の売上を伸ばしたい【ネット編】

◎業務を獲得したい場合、ネット+広告が最も早い

業務をすぐに獲得したい場合には、ホームページ作成+リスティング広告がもっとも早く成果が出る方法である。

◎業務特化型サイト？ or 事務所サイト？

資格の名称から仕事の内容がわからない場合には、業務特化型でつくる。わかる場合には、事務所サイトでOK。

特化型サイトが必要な士業・・・行政書士、司法書士など
事務所サイトで集客可能な士業・・・税理士、弁理士、社労士

行政書士の例



◎サイトをデザインする

すべて自分でデザインをして、制作はプロに任せるのがベスト。お金がない場合にだけ、自分でつくるしかない。



今すぐ業務の売上を伸ばしたい【サイト編】

東京都渋谷区の行政書士事務所。主な業務は会社設立の代行、許可取得の代行、法律トラブルの対応です。

会社設立ドットコム

成功者続出！起業家のための会社設立・変更手続きはお任せ下さい

無料相談フォームはこちら フォームは24時間受付中

無料相談窓口 今すぐ下記よりご相談を！
TEL: 03-5363-6438
 平日10時～18時 行政書士横須賀てるひさ事務所

TOP
業務案内
よくあるご質問

成功率ダントツの会社設立サービスを提供します

- ✓ 会社勤めの方にも対応
- ✓ 助成金・補助金無料診断



- ・ 電話番号の表示
- ・ 代表者のプロフィール
- ・ 営業時間の表示
- ・ お客様の声
- ・ 実績、マスコミ掲載
- ・ 無料相談
- ・ 顧客対象
- ・ 写真



お客様の声の重要性と作り方

◎ネット営業は、お客様の声とプロフィールがポイント

ネット営業で仕事を取るには、お客様の声とプロフィールの詳細が最大のポイントになる。

◎これから開業する場合

最初のお客様は、無料や低額で取り、必ずお客様の声をもらって紹介をお願いすること。実務がなければ、相談事例でもかまわない。

◎すでにお客様がいる場合

これまでのお客様のところにインタビューをしに行く。謝礼として商品券などを用意する。掲載メリットをお客様に伝えよう。

◎お客様の声を取る際のポイント

笑顔の顔写真を掲載すること。名前、会社名、住所（最小行政区画まで）を掲載し、リアリティを出す。手書きアンケートでもかまわない。

◎質問リスト

- ・ いつ、当事務所のことを知りましたか？
- ・ なぜ、当事務所に依頼したのですか？他社と比べましたか？
- ・ 実際に依頼していかがでしたか？
- ・ 良かった点、悪かった点を挙げてください



プロフィールの重要性

◎ネット営業は、お客様の声とプロフィールがポイント

プロフィールは、あなたに興味を持ってもらえるように書く。物語性が重要である。

◎プロフィールに入れておきたいキーワード
学歴 / 職歴 / 趣味 / 家族構成 / 夢（ただし公的な夢） / 資格 / 出身 / 特技 / 最近
はまっているもの / 過去のスポーツ経験 / お酒
/ etc

※このあたりは、名刺作成のときでも役に立ちます。

◎インターネット営業は、問い合わせのしやすさ、お客様の声、プロフィールがあれば、最悪なんとか集客できる。
あとは、リスティング広告を出稿するのみ。



今すぐ売上を上げたい【ネット広告編 1】

Yahoo! JAPAN - Yahoo! 検索 | こんにちは、chika3772670001 さん | ログアウト・登録情報 | ヘルプ

ウェブ 画像 動画 ブログ 辞書 知恵袋 地図 一覧

社会保険労務士

検索

条件を指定して検索
検索設定

ウェブ検索結果 社会保険労務士 で検索した結果 1~10件目 / 約30,400,000件 - 0.1秒

社会保険労務士 試験 社会保険労務士 求人 社会保険労務士 親見度 社会保険労務士 独学
で検索

社会保険労務士事務所、すべて表示

ユーキャンの社会保険労務士講座 スポンサーサード
初めてでも合格が狙える社労士の通信講座をご紹介します。案内資料無料
www.u-can.jp

社会保険労務士に6ヵ月で合格
全国平均 約1.42倍の合格率、合格者も絶賛の社労士講座を紹介
sharoushi-tsusin.com

LEC 社労士講座
初学者向けコースから、直前講座、模試まで！必要なものがそろってます
www.lec-jp.com/

全国社会保険労務士会連合会・社労士
社会保険労務士の説明、利用方法等。... 社会保険労務士が労働トラブルに関する無料相談窓口
を開設！2010/01/28 ... 案内、都道府県社会保険労務士会、サイトマップ、個人情報保護方針、お問
い合わせ、アクセスマップ ...
www.shakahokenroumushu.jp - ブックマーク：220人が登録 - キャッシュ

社会保険労務士試験 オフィシャルサイト
受験資格、試験科目、合格発表等。... 第42回(平成22年度)社会保険労務士試験は、平成22年8月
22日に終了しました。... アクセス集中により、一時的、に 閲覧できない場合があります。全
国社会保険労務士会連合会のサイト ...
www.sharasi-siken.or.jp - ブックマーク：421人が登録 - キャッシュ

社会保険労務士 - Wikipedia
業務、試験、歴史、沿革、経緯
社会保険労務士（しゃかいほけんろうむし、Certified Social Insurance and Labour Consultant）
とは、労働関係法令や社会保険法に基づき申請書・届出書・報告書・審査請求書・異議申立書
等の書類作成代行等を行い、また企業を経営して行く上での労務管理や社会保険に関...
ja.wikipedia.org/wiki/社会保険労務士 - 16人が登録 - キャッシュ

春名社会保険労務士事務所
春名社会保険労務士事務所は、皆様の事業の発展と働く人の福祉向上を応援する事業を展開しま
す。... 社会保険労務士が扱う業務は、企業の労務管理、就業規則その他規則等の作成変更 ... 社
会保険の算定基礎、雇用労働紛争の未然防止と解決 ...
www.haruna-shakahoken.com - キャッシュ

社会保険労務士(社労士)講座【ユーキャン】
社会保険労務士試験の通信教育。教材、費用等の紹介。... 社会保険労務士(社労士)講座に取り組
むきっかけ・受講の感想など実体験が満載！... 社会保険労務士合格指導講座では教室講義・CD講
義も開講しています！「教員で先生の...
www.u-can.co.jp/course/data/in_html/64/special.html - ブックマーク：13人が登録 - キャッシュ

社会保険労務士法
第五条 次の各号のいずれかに該当する者は、第三条の規定にかかわらず、社会保険労務士となる
資格を有しない。... 四 懲戒処分により社会保険労務士の失格処分を受けた者で、その処分を受
けた日から二年を超えていないもの。

スポンサードサーチ

社会保険労務士の顧問契約なら
月額5250円から。東京都港区と大阪市北区
の2拠点展開の社労士法人
www.komori6064.com

社労士の資格取得ならTAC
ムリ・ムダのない効率学習で短期合格が可能
。資料請求はこちら
www.tac-school.co.jp

初or再チャレンジ？社労士
働きながら社労士合格を狙う方へ。よくわか
ると評判の通信講座をご紹介します
www.ca-guide.jp

社会保険労務士の一括資料請求！
大手6スクールの講座をまとめて資料請求！
3分で完了
school.indivision.jp

ダイエックスの社労士講座
平成23年向けコース開講！ 初学者・経験
者向けコースあり
www.dai-x.com

資料無料！社会保険労務士講座
《2011年合格目指す》社労士の講座を資料
請求/BrushUP学習
www.brush-up.jp

産業医紹介・過重労働者医師面接
全国対応のメディカルトラストに社内の健康
管理業務をアウトソーシング
www.medical-rt.co.jp

社会保険労務士無料紹介センター
御社のご要望にあわせ、無料で実績ある社会
保険労務士を迅速にご紹介。
www.j-rmsl.com

二覧を見る
3000円から始めるセブンの広告掲載

JWordサイト

資格の学校TAC - 社会保険労務士
社労士の資格取得ならTAC。学習スタイルが
豊富で効率的な学習が可能です。
www.tac-school.co.jp

- (1) ヤフーリスティング（オーバーチュア）に出稿する
(<http://listing.yahoo.co.jp/>)
- (2) アドワーズに出稿する (<http://adwords.google.co.jp/>)



今すぐ売上を上げたい【ネット広告編2】

キーワードのポイント

地名 + 業務、業務 + 地名、
土業名、業務名（地域設定をする）

広告文のポイント

○○県の税理士事務所

顧問料1万円、決算10万円から対応。相談無料。30代の若手中心の会計事務所。

○○市の相続手続き専門事務所

○○県で20年運営。マスコミ掲載多数。
お急ぎの場合にも対応します。

◎
広
告
費
の
考

え方

広告費を伸ばさずに急成長した企業はほとんどいない。



今すぐ売上を伸ばしたい 【人脈編】

◎人脈づくりはルーチン作業にする

土業の仕事を紹介でとり続けるには、大量の人に会うことが重要。最大のポイントは、「多くの人に好かれる」こと。

先輩とのつながりをつくる

面倒な仕事、安い仕事は先輩や同業者から回ってくることもある。まずは同業者の知り合いをつくっておく。同時に実務についても相談できる人を探しておくが良い。

開業はがきを出す

開業はがきは必ず出す。ご祝儀的に仕事がある場合がある。

相手を選んで会う

多士業、経営コンサルタント、経営者、起業家、デザイナー、会の主催者など。

セミナー・交流会、商工会などに参加する

経営者向けセミナー、商工会、商工会議所などに積極的に参加する。



今すぐ売上を伸ばしたい 【人脈編 2】

名刺の改良をする

【ポイント】	
写真または似顔絵	
「誰に何を」	
経歴を詳しく	
業務をわかりやすく	
実績(ブランド)を掲載	
できることは何もPR	
「急ぎ」は反応良い	
無断転載厳禁	

はがきを出す

【ポイント】

- どこでなにでお礼
- パーソナルな情報
- 相手の発展を願う言葉など

POWER CONTENTS JAPAN smartfun! 今すぐ
売上を伸ばしたい【会話編】

外に出たらテンションを上げる

士業は暗い。元気な人に仕事が集まる。リアクションを大きく。

相手にとって必要な人になる

「どういう時に仕事を頼めますか？」「どんな人を紹介すればいいですか？」鉄板の質問である。

クロージング力を上げる

商談の段取りをつくり、お客様に決定権を渡す。最後に「気になっていることは何ですか？」をと聞く。

事務所案内をつくる

お客様の声を掲載した会社案内をつくる。



今すぐ売上を伸ばしたい 【DM編】

新設法人向けのDMを出す（税理士）

「税理士はおきまりですか？」というおなじみのパターンでも、出せば当たることがある。

過去のお客に向けた案内を出す

名簿を整理して、過去のお客様や名刺交換した人に向けて業務案内またはセミナー・勉強会を開く。

お金をテーマにしたDMを出し、提案する

融資、助成金、節税をテーマにDMを出し、商談の中で提案していく。



今すぐ売上を伸ばしたい 【セミナー編】

依頼セミナーを増やす

ホームページ上、名刺に「講演可能なテーマ」と記載し、セミナーができることを掲載する。商工会などにDMを出したり、かけあったりして、講師依頼をしてもらう。

自主開催セミナーをする

もっとも効果的な方法。これまで会った人にセミナーの案内を出し、セミナーに来てもらう。

講師を立てて、自主開催セミナーをする

自分で講師をできない場合、誰か講師をお願いして自主開催セミナーをする。

セミナーを収録して、教材化する

セミナーを開催したら、音声・動画などを収録して、教材化し、それを販売する。



今すぐ売上を伸ばしたい 【その他編】

看板を出す

看板は時間が経てば集客できるようになるツール。出せる人は早めに出そう。

単価が高い商品をつくる

単価が高い商品をつくっておけば、一気に売上が伸びる可能性がある。または安い商品を高く見せるようにする。

【免責事項】

本講座は、資格を活用して収益を上げてもらうことを目的としますが、本カリキュラムは受講者の収益を上げることを保証することはいたしませんので、あらかじめご了承ください。また、受講者のビジネスで生じた損害等はいかなる場合も負いかねます。また、本教材に掲載されている事例をそっくりそのまま真似せず、応用することを心がけてください。また、各事例の会社様にも著作権がありますので、そのまま使用することはおやめください。

本教材の著作権は、株式会社パワーコンテンツジャパン並びに横須賀てるひさに帰属します。複製、改変、転載、ネット上への送信及び公開等の行為は禁止しています。違法に複製などを行った場合、損害賠償等の対象になり、また刑罰の対象にもなりますので、ご注意ください。

経営天才塾 横須賀てるひさ全国セミナー

2008年	10月1日	第1版第1刷発行
2009年	3月1日	改訂
2010年	2月1日	改訂
2010年	6月1日	改訂
2011年	1月1日	改訂

著者 横須賀てるひさ

発行者 経営天才塾&株式会社パワーコンテンツジャパン

Copyright 2010 by Teruhisa Yokosuka & PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved
