

第6部

行政書士

横須賀てるひさ



株式会社パワーコンテンツジャパン代表 行政書士横須賀事務所代表

行政書士。1979年、埼玉県生まれ。専修大学法学部卒。在学中に行政書士資格に合格。2003年、23歳のときに行政書士横須賀事務所を設立し独立。様々な行政書士業務を習得し、その中でも会社設立手続きのスペシャリストとなる。2005年、有限会社パワーコンテンツジャパンを設立し代表に就任。セミナー事業、コンサルティング事業を本格的に始動。同年「小さな会社の逆転戦略 最強ブログ営業術」を技術評論社より処女出版。2万部を超えるベストセラーに。

2007年資格者向けのビジネススクール「経営天才塾」を開校。多くの成功者を輩出する。同年、会社を株式会社に商号変更。2008年、資本金を300万円に増資。現在はコンサルタント業、講演業、執筆業を中心に小さくて強いコンサルティング会社をつくり、「資格業界を人気業界にする」夢を叶えるべく、日々奔走中。

主な著書に、『「株式会社」はじめての設立&かんたん登記新会社法対応<改訂新版>』（技術評論社）、「ごく普通の人でも資格を取ってきちんと稼げる本」（インデックス・コミュニケーションズ）、「資格起業家になる！成功する「超高収益ビジネスモデル」の作り方」（日本実業出版社）などがある。

無類のゲーム・漫画好き。オフィスには横須賀の趣味であるゲーム機、漫画などが見受けられる。ブログの口癖は「感謝しかない!」。公式サイト：<http://www.yokosukateruhisa.com/>



永続する士業事務所になるために

【!】 これまでの士業スタイルが通用しなくなる世の中

2009年現在の状況

- ・ 未曾有の不況
- ・ 法人数、人口の減少
- ・ 資格業者の増加
- ・ インターネットの普及

【?】 旧態依然としたやり方で進めてしまうと・・・

【!】 これから士業に必要なことは何か？

1.

2.

3.



業務を獲得するためのマーケティング

【1】アナログマーケティング

- (1) 【 】を絞る ※すべての土業ではない
- (2) 人に会う・・・狙う客層は？
【 】, 【 】, 【 】など。
- (3) 人に会うことのルーチン化
月間ノルマを立てよう
- (4) お礼ハガキを出す
- (5) メールマガジン、ニュースレター化

【2】ダイレクトメールマーケティング

- (1) 【 】を集める
- (2) 狙うべきテーマは・・・これ！【 】
- (3) ダイレクトメールに入れるべきものは？
【 】, 【 】, 【 】
月間ノルマを立てよう
- (4) ダイレクトメールのポイントは、【 】！

【3】インターネットマーケティング

- (1) テーマを絞った成約率が高いサイトをつくる
ポイントは【簡潔】【電話番号】【プロフィール】【お客様の声】【無料相談】
- (2) リスティング広告を実施
- (3) 余裕があればSEO（検索エンジン対策）

【番外編】コミュニケーション能力も磨こう

- (1) 商談は段取り
- (2) お客様に決定権を渡そう
- (3) 事務所案内もつくっておくこと



最小努力でビジネスを学ぶ方法

1. 【 】から学ぶ

もっとも速い学習効果が期待できる。ただし、選定は注意。

2. 【 】から学ぶ

場所、時間を選ばず学習できる。

3. 【 】から学ぶ

スタンダードな方法。ただし、劣化も早い。

最大の学びは、【 】から学ぶことである。そして重要なのは、気づくことではない。



士業で成功して幸せになる方法とは？

【!】大切なのは・・・

(1) 【 】な要因

(2) 【 】な要因

(3) 【 】な要因

【コミット】私が目指すものは・・・