

---

確定申告、年に1度の  
ビジネスチャンスを手に入れる！

講師：五十里学(FANアライアンス)

---



---




## 確定申告をビジネスにつなげる




---

年に1回会うお客様に対する営業活動で、  
資産税もしくは年1回を月次へ、またお客  
様の紹介へつなげよう

---






---

## 確定申告でお客様が 会計事務所に、 期待することは3つ

---

1. 事業主は経費を少しでも多くしたい
  2. 不動産所得のある人は少しでも税金を安くしたい
  3. 不動産譲渡、贈与などある人は、経費を計上したい
- 
- 



---

# お客様のリストアップ、 そしてランク分け

---

まず不動産所得の対象者を選び出す

過去3年間のお客様を抽出

不動産収入が3000万円以上の方は「管理会社をつくる」「月次にする」「相続対策」の提案対象者となる

また、収入の内訳を「アパート」「駐車場」「貸地」などを見ておく。


築年数は？ 大きく収入減はないか？ 以前にはない大きな費用はないか？（修繕など）

お客様に興味をもち、事前に情報を調べて面談にのぞむ

---



---



## その他にもこんな対象者がいる！

---

お客様を紹介  
もらえそうな方

月次に変更でき  
そうな方

これらの見込み客をリストアップ

---



# アクション 行動 その1、2、3

## アクション 行動 その1



手紙を出す。今年の確定申告  
について → 資料参照  
訪問(準備するもの、資料送  
付の依頼)  
訪問しない人(準備するもの、  
書面による通知)

## アクション 行動 その2



アポをとる  
(お客様カルテをつく  
る)

## アクション 行動 その3



プレゼン  
(訪問の目的を  
明確にしそれを伝え  
る)



---

# なぜ、お客様を 増やさなければならないか？

---

去年の確定申告と今年の確定申告数は増えていますか？

減っていて安心している人はいませんか？

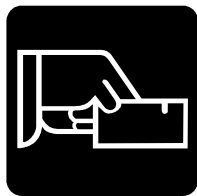




# 紹介してもらおうための準備

事務所案内、本、小冊子など、紹介してもらえそうなツールを

用意する → 必ず数部わたす





---


# 事務所にPRツールは そろっていますか？



---

HP、事務所案内、小冊子、手紙や案内文、その他販促ツール






---

# スケジュールを作って、 事務所全員で実施

---

目的は「顧客紹介」

目標を決めるリーダーを決めて、全員で実行する



---



# アプローチ手法の実例





# 打合せの進め方①





# 打合せの進め方②

