

職員がお客様をさくさく増やす 会計事務所のモデリング Part.2

「営業」を意識させ、決算時に 見込み紹介の声かけを徹底

会計事務所が新規拡大する条件は何だと思いませんか？

それは、所長一人で営業をしないことです。所長単独での営業では限界があり、新規拡大が行き詰まります。コンスタントに新規顧客を獲得するためには、職員にも営業活動を担当してもらうことが必須なのです。今回は、マネージャーが営業活動に注力し、全職員が担当顧問先に紹介を依頼し、営業活動を展開している松本税務会計事務所の事例を紹介します。

一職員さんにはどのようにして営業を担当してもらっていますか？
松本氏 お客様を直接担当する職員には「営業」を意識してもらっています。採用面接時にも「営業をできますか？」と聞くようにして、「できる」と答えた人を採用するようにしております。

強い企業は、必ず営業力があります。会計事務所も同じで、営業が強い会社になりたいと思えば、営業に力を入れています。

一営業専属の方はいらっしゃいますか？

松本氏 今は専属メンバーはいませんが、当事務所の社風を理解していただける方ならば、採用したいと思えます。

また、現在税務のマネージャーが営業活動に比重を置いているので、近々営業専属に転換しようかと考えています。

一マネージャーさんは現在、どのような営業活動をしているのですか？

松本氏 当事務所は風俗業に特化しているため、風俗業許認可専門の行政書士にDMを送り、その後電話をかけたりするなどの活動をしています。同時に風俗業専門広告代理

店にも営業をかけています。

今は税務の仕事もしていますが、担当を持たずに営業専属にして、スーパーバイザーやトラブル対応といったポジションに高めたいと思っています。

一他の職員さんはどのような営業活動をしているのですか？

松本氏 日々の声かけが中心ですね。決算時にお客様に見込み紹介の声かけを徹底させております。

自社の業務品質が低ければ、なかなかお願いはできませんが、品質が高ければ、自信を持って「紹介してください」とお願いできます。

職員に営業をしてもらう 4つのポイント

一どのようにして営業活動のモチベーションを上げていますか？

松本氏 やっぱりインセンティブですね。新規顧問先を獲得したら、月額顧問料の10～15%を1年間給与に上乘せします。「仕事が増えても給料は増えない」では、モチベーションは上がりませんから。

また、当事務所では経営数字をオープンにし、所長の年収も公



松本税務会計事務所
(東京都江東区)
所長 税理士
松本崇宏氏

開しております。数字を開示した上で、具体的な計画を発表しており、道筋を見せています。すると、将来どうなるのか、どう行動すればいいのかが分かり、やる気が出てくるのではないのでしょうか。一職員さんに営業をってもらう際のポイントについて教えてください。

松本氏 4つあります。ひとつめで最も大切なことは、皆が同じ方向を向くことです。

目的と行動指針の共有が欠かせません。2014年の1年間で当事務所は68件の新規顧客を獲得しましたが、単純に職員の自力で獲得できたのは1割ほど。大部分はネットなどのインフラを活用し、職員全員のチームプレーによる成果です。だから、皆が同じ方向を向くこ

とが何より重要なのです。

2つめは、段階を踏むことです。段階に合わせてこまめに目標を設定して、一歩ずつそこに向かっていくことですね。

3つめはコミュニケーションです。飲み会も含めて、職員とこまめにコミュニケーションを取ることが大事です。

4つめはツールですね。何も無い状態で「営業をやれ」というのは、素手で戦場に行かせるようなものです。当事務所では商談時には料金表を用意し、各メンバーには相手の業種等に合わせた数種類の名刺を支給し、営業活動を支援しております。

松本先生の取り組みについての詳細は、新作DVD「会計事務所のモデリング」に詳しく収録しています。

新作
DVD

職員がお客様を
さくさく増やす

会計事務所のモデリング

解説：景山健市(株式会社アックスコンサルティング チーフコンサルタント)

職員を活用するためのノウハウと仕組みを解説!

会計事務所が新規拡大する条件は何だと思いませんか？それは、所長一人で営業をしないことです。所長単独での営業では限界があり、新規拡大が行き詰まります。コンスタントに新規顧客を獲得するためには、営業専属の職員を活用することが必須なのです。当教材は全国の会計事務所でも営業担当の職員を活用し、成果を上げている例や職員が中心となって新規拡大を実践している事例を紹介。仕組みによる組織的な新規拡大を実践したい会計事務所におすすめです。

キーワードは「職員営業」

■事例編

1. 黒川税理士事務所(東京都多摩市)
2. 税理士法人アイデアコンサルティング(東京都渋谷区)
3. 税理士法人斎藤会計事務所(東京都杉並区)ほか

■特集

あなたの事務所にマッチした営業システムは？
成果給はどのようなものがあるのか？
営業担当職員をサポートする「事務所の契約力」
ほか

■講義編

- ・職員営業なしでは事務所は大きくならない
- ・いかにして職員に営業してもらうか
- ・営業社員の採用方法 ほか

■付録CD-ROM

ツール集、書式集

商品ID 2415A03

■仕様：DVD2枚(約130分)、添付資料1冊、
CD-ROM1枚

■価格：45,000円→特別価格 35,000円(税別)

4/30
まで

ご購入はビジネスストアBiscoまで [bisco24](http://bisco24.com) 検索 www.bisco24.com 株式会社アックスコンサルティング ☎03-5420-2711(代)