



本田税理士事務所
HONDA LICENSED TAX ACCOUNTANT OFFICE

お客様とのコミュニケーションレター

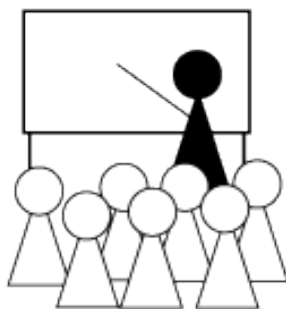
キャッチボール

2009
11
NO.004

■ マーケティング基礎講座 ～増販増客メソッド 『3K』



継続発信
Keizoku Hasshin



高質接触
Koshitsu Sesshoku



個別対応
Kobetsu Taiou

CTPTMarketing を、単純化したひとつが3Kで、「継続発信」「高質接触」「個別対応」の三つの頭文字「K」をとったもの。個人のスキルに依存しすぎない、組織的かつ極めて効率的な営業方法です。

まず「継続発信」が重要。発信しなければ、顧客や見込客から忘れられます。

しかし単純な継続発信だけでは顧客にあきられます。そこで情報発信に強弱をつける必要があって、そのひとつが高質接触、そして顧客の需要を高め、個別対応に移り、顧客化していく手法です。

継続発信は情報を定期的に発信して見込客や顧客から1目置かれ、忘れられない存在になるために実施します。手段としては、ニュースレター（情報誌）、ファクス通信、メルマガなどがあります。情報誌に限ってもハガキ、小冊子、A4判数10ページの本格的なものまであります。

その中で信頼を醸成し、説明会やセミナーなど「高質接触」を行い、ここで深く商品やシステム、サービスを理解してもらい、ターゲットの関心をさらに醸成します。

その後、特に関心の高い方に対し、「個別対応」し、契約に持ち込みます。これまでの段階で十分な信頼関係があるので、成約の可能性が高くなります。

■スタッフコーナー 今月の担当:荒川一絵

秋も深まってきて、朝晩はかなり冷え込みますね。インフルエンザも猛威をふるっているようですが、お元気で毎日お過ごしでしょうか。

秋のご挨拶をしておきながら、夏の思い出話をひとつ。家族そろって夏の旅行で沖縄に行ってきました。海が大好きなので、どこにも観光にでかけず、ひたすら毎日海で泳いでいました。シュノーケリングをしながら海を覗くと、水族館で泳いでいそうな熱帯魚に出会えます。ただ、温暖化の影響を受けているらしく、最近では珊瑚も減ってきているとのこと、何もいない無機質な岩場も目立ちました。温暖化以外にも、沖縄の海岸の開発も珊瑚減少の原因とのこと。今までは何も考えず楽しく泳いでいただけでしたが、そのような話を聞くと、考えさせられることも・・・沖縄の観光業と自然保護。両立は難しいのかもしれませんが、何とかしなければならぬのだらうと思います。

■社長必読！お勧め記事 『時代のながれ その1』 記事提供：株式会社上坂経営センター

ここに来て、一気に坂道を転げ落ちるように景気の悪化がみられます。そして、この流れは簡単に止まらないように思います。きっと読者の皆さんもそう感じていらっしゃると思います。

こんなときに、まず考えなければならないことを書きます。何はさておき資金繰りです。とにかく、多くお金を会社の中に置いて下さい。とにかく多くです。できるだけ多くです。これから、おそらく失業者が増えていきます。パーセントでいうと、10%に近付けば、家がなく、道端で寝泊りする人たちがまた多くなります。そうすると、消費は減ります。将来が不安になり、ますます消費は減ります。経済の根幹は、企業うんぬん言われますが、やはり個人です。その個人の消費が冷え込めば、経済全体はますます悪くなるのです。そのとき、必ず「お金」が必要になります。ですので、多くのお金を手元に置いておくべきです。

ただし、それ以上悪くなれば、もう生きていくということに集中しなければなりません。水、食べ物、そんなの方が必要です。災害のときに、必要なものを考えて下さい。そこに「お金」は何の意味もない。本当の有事のときは、生きていく上で最低限必要なものがあればいいのです。従って、そこまでだと考える方は、そういうものも取り揃えておく必要があります。(つづく)

■お知らせ 詳細はお問合わせ下さい！

◎ 11月21日(土)にリリア(川口総合文化センター)にて秋の**大研修会(セミナー)**を開催します。

ご返信及びアンケートのご協力ありがとうございました。厚く御礼を申し上げます。

◎今年の12月末までに実施したい保険対策につきましての最新情報『年末対策チラシ集』を添付しました。

◎『年調準備のお知らせ』を添付しました。

■編集後記

今年も残すところあと2ヶ月を切りました。多くの企業にとって厳しい1年となったであろう2009年ですが、お気付きの通り間違いなくこの不況はこの先も続くと考えられます。特に中小企業にとっては昨年のリーマンショック以前から続いている景気の悪化は深刻の度合いを増すばかりです。

さて、この不況期を皆様はどのようにお考えでしょうか？！私の場合はバブル期に商売をやっていませんので今の状況が普通と考えています。また、私たちの業界も例外ではありません。すでに資格があるから飯が食えるという時代は終わっています。実に約4分の1の税理士が所得250万円以下と聞いています。つまり税理士の約25%は日本人の平均年収430万円を大きく下回っているのです。もちろん私たちの業界も儲けている人は儲けています。これも事実です。それはどこの業界も一緒ではないでしょうか？！もし儲けている会社がまったくないという業界ならば残念ながらも世の中で必要とされていない業界とも考えられます。でも、そんなことは絶対にあり得ないのではないのでしょうか？！必ずどの業界にも儲けている会社はあります。2極化しているのです。事実、弊所のお客様でも儲かっているところはあります。

先程、「今の状況が普通」とお話ししましたが、もう時代が変わっているということははっきりとしています。つまり、ほとんどの市場は縮小傾向にありますし、これから先も続きます。今までのように普通に経営していたのでは間違いなく減収減益です。でも、そんな時代にも生き残る会社の共通点は、社長が未来に対する希望を持っている会社です。こんな時代だからこそです。そういう社長が率いる会社はやはり魅力的ですし、ビジョンへ向かって常にチャレンジし続けています。

11月21日の研修会では「ランチェスター戦略」のお話がです。経営戦略の基本です。知っているとならないとでは大きく差がつかます。ただ、知っているだけでは意味がありませんので、聞いたことをひとつでも是非チャレンジしてください。チャレンジすれば必ず成果は出るはずですよ。ご期待下さい！！



本田税理士事務所
HONDA LICENSED TAX ACCOUNTANT OFFICE

☆お客様からのご意見、ご感想、ご質問、ご相談、ご要望、クレーム等、何でもけっこうですので、下記までお寄せ下さい。お待ちしております！

〒335-0004 埼玉県蕨市中央1-8-7 A・LIFE2F

TEL : 048-431-2771 FAX : 048-431-2786

URL : www.zeirishi-honda.jp メール : info@zeirishi-honda.jp

営業 : 9 : 00 ~ 17 : 15 第1第3土曜日・日曜祝祭日休み