

高崎税理士オフィス 御中

税理士事務所様の営業活動をもっと効率的に！



税理士park

新規顧客開拓のご提案

★ 2024年版 ★

リレーションメイク

【税理士事務所様の営業活動の課題】

営業活動において

法人企業への営業活動は効率的にできていますか？

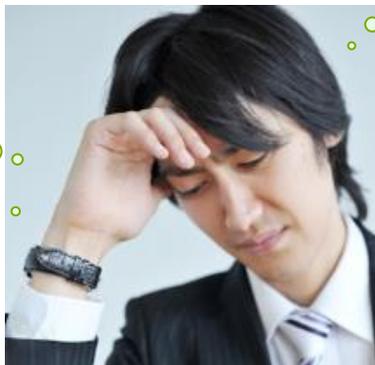
こんな悩みありませんか？

営業活動にテーマ取っている？

新規顧客獲得は、
税理士事務所様にとって、大きな課題！

営業マンでない自分が
やっているのに、
営業がうまくいかない

新規顧客獲得が
なかなかできない



一方…

法人企業側では
こんなことが起こっています

新規に法人を立ち
上げたが、どこの税
理士に頼めばいい
かわからない…。



現在の税理士さんから、
ほかの税理士さんに替
えたい…。

こういった場合、法人企業は、
インターネットで税理士事務所を探しています！

つまり、

税理士事務所側からは、営業を効率的にできるツール、
法人企業側からは、インターネットで一括して税理士さんに見積りが取れるサイトがあれば便利！

ということで、



税理士park

が生まれました！

税理士事務所様におかれましては、日本最大級の税理士一括見積りサイト『税理士park』をご活用いただければ、
営業活動を大変効率的にできます！ ぜひ、ご検討ください。

『税理士park』は、安価で簡単操作、しかも、効率的な営業活動が可能になります

【税理士parkの特徴】

利用料金が安価、低額です

初期費用21,600円、月額利用料金3,240円
商談獲得単価は、法人21,600円、個人10,800円です。



パソコン初級程度のスキルで使えます

パソコン初級者で、インターネットで買い物ができる、メールができる程度のスキルがあればご活用いただけます。

24時間営業活動 しているのと同じ

税理士parkがWebでプロモーション活動を行うので、税理士事務所様は営業しなくても、24時間受注が可能です。



税理士park

実績、売りなども アピールできます

『税理士park』サイトでは、プロフィールを登録できます。全国の企業に自社をアピールすることができます。

継続的に活用でき、 成果が出ます

仕事が忙しいときでも、営業活動を継続しているのと同じ効果が得られます。

営業マンを雇う 必要がありません

営業マンを常時・臨時に雇う必要がありません。また、営業代行会社などに営業を依頼する必要もありません。



販促費が最小限に おさえられます

チラシやDMを作成したり、配布するなどの販促活動を最小限にすることができます。

【税理士park・ご活用のメリット】

『税理士park』では、一括見積り依頼のほか、個別に企業から依頼を受けることができます！

【税理士事務所様】

■ 手順

『税理士park』申し込み、プロフィール、実績などを登録します

■ 顧客獲得方法

1、一括見積り依頼から商談に進む

▽
企業より見積り依頼が届きます！

▽
依頼企業に見積り提出

▽
商談し契約

2、掲載ページから問い合わせを受ける

見積り、商談

■ 管理機能

○ 一括見積り依頼管理

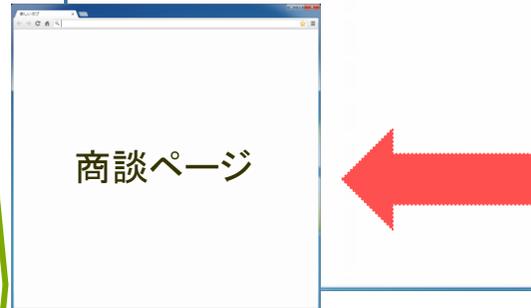
○ 個別商談中の案件

○ 登録情報編集

フリーダイヤルと内線番号をご提供、見込み客が直接税理士事務所に問い合わせができるシステムもご用意しています。



税理士park



安心感のあるデザイン、わかりやすいインターフェイスで、とても使いやすくなっています！

【税理士を探している企業様】

一括見積り依頼と個別見積り依頼ができます

■ 発注方法

1、一括見積り依頼から商談に進む

▽
Fax またはフォームに必要事項をご入力いただき送信

▽
お電話による簡単なヒアリング

▽
税理士より見積りが届きます！

▽
商談

2、個別見積り依頼

地域、条件などを指定して検索、興味のある税理士さんに個別に依頼

▽
条件に合った税理士さんに発注

登録不要 匿名相談 完全無料

『税理士park』では、月費用＋顧客獲得ごとの成果報酬になります

税理士事務所様が手軽に利用できる料金設定！

【税理士park費用】



初期費用:22,000円

月額利用料金:3,300円

(※IVR 利用料、通話料等含まます)

たった、
アルバイト1人
3時間分です

【顧客獲得ごとの費用】

1顧客獲得できて、
たったこれだけです！

顧客獲得単価

法人様:22,000円

個人様:11,000円

他の営業手法と比べてわかる『税理士park』のメリット

	●税理士park	●電話営業	●DM	●営業代行	●紹介業者
実施内容	■登録するだけで、企業から見積り依頼がくる。	■電話先リストを作成、取得し、電話で営業をかける。電話でアポイントメントを取り、実際に企業に出向き、見積書を提出。	■DMを作成するとともに、顧客リストを作成、取得し、作成したDMを送る。アポイントメントの連絡を企業からいただき、実際に企業に出向き、見積書を提出。	■営業代行会社に、業務内容を伝え、依頼する。	■見込み客を見つけてきて、税理士に紹介する。
成果	■企業側から直接見積り依頼がくるので、費用さえ合えば契約できる可能性は高い。	■10社に1社アポイントメントが取れ、訪問したうち3社に1社取ればいいほう。	■20社に1社アポイントメントが取れ、訪問したうち3社に1社取ればいいほう。	■顧客を獲得できるかどうか予想できない。営業代行会社の営業能力による。	■紹介会社のネットワーク力、営業能力による。顧客を獲得できるかどうか読みづらい。
費用	■初期費用:21,600円、月額利用料金:3,240円 商談獲得単価: 法人21,600円 個人10,800円と安価。 費用が明確。月額利用料金、契約成立の場合ともに安価。	■電話代そのものはそれほどかからないが、基本的に人件費がかかる。テレアポ代1人1日3万円とみれば、10日で30万円の経費がかかっていることになる。電話先リストは、電話帳を活用すれば無料だが、取得すれば1件あたり数千円単位の費用がかかる。	■DM作成費、発送費がかかる。DM作成費、印刷代で数万円、発送を定形郵便物にすれば1通あたり82円かかる。少し多くDMを出すと、結構な費用がかかることになる。	■営業代行会社により料金体系は異なるが、月額固定の場合少なくとも20万円、成功報酬の場合、売上金額の30%というのが一般的(100万円の売上を契約できたら30万円)。	■契約が成立しなければ費用がかからないケースが多いが、顧問契約が成立すると高額な費用がかかる。顧問契約が成立すると、半年～1年間の顧問料(30～60万円)が相場になる。

作業量の多さ・難しさ、成果、費用など、どの項目を比較しても、『税理士park』のメリットがおわかりいただけると思います！