

実際に使用しているツールを セミナーで特別に全て公開いたします

下記一例

クラウド 導入支援 ツール



現状把握の報告書
(ヒアリング報告書)

経理フロー報告書

月次スケジュール表

経理 コンサル 提案ツール



クラウド導入支援
アプローチブック

クラウド導入支援提案書

クラウド型経理代行提案書

クラウドツール導入提案
Q&A

クラウド会計提案時図解

経理代行ヒアリングシート

営業ツール

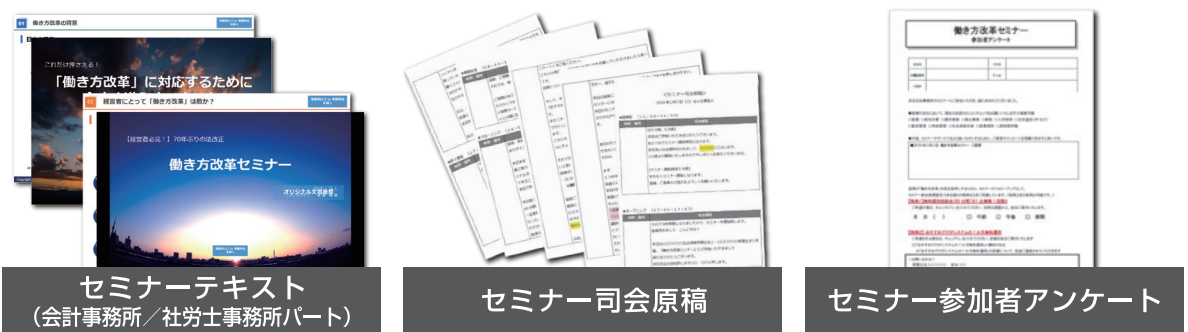


経理コンサルサポート料金表

電話対応マニュアル

経理コンサルDM

社労士 タイアップ セミナー



セミナーテキスト
(会計事務所/社労士事務所パート)

セミナー司会原稿

セミナー参加者アンケート

ご好評につき**100名突破!**
2020年も開催決定!

会計事務所代表 限定企画

東京会場 2020年 2月7日 金
大阪会場 2020年 2月8日 土
東京会場 2020年 2月29日 土

※2月29日はゲスト講座をビデオ投影させていただきます

脱・税務依存の時流適応ビジネス! 経験0でも大丈夫!

経理コンサル 新規 参入

経済産業省も注目するクラウド活用実績!
実践事例 & ノウハウを特別公開!!

経理コンサルに新規参入すると...

事例①

経理コンサル単体売上 **6,000万円!!**

事例②

未経験・若手・主婦パートでも
年間売上 **1,500万円/人!!**

事例③

240万円/件 の高単価実現!!

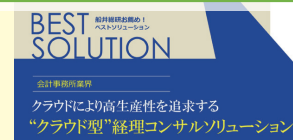


特別ゲスト

株式会社ワクフリ
代表取締役 高島卓也氏

無料配信中!! 小冊子ダウンロード用QRコード▶

- 会計業界の時流・トレンド・背景・課題
- クラウド型経理コンサルソリューション



経理コンサル新規参入セミナー2020

お問い合わせNo.S055632

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30

FAX:0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

■お申込に関するお問い合わせ:天野 ■内容に関するお問い合わせ:鈴木

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **055632** 検索



**新規参入で
先駆者メリット
を獲得!!**

もう**税務**だけに頼るのはやめませんか？

高生産性

高単価受注

新規参入から成功した**経理コンサル**大公開!!

ビジネスモデル

特別ゲスト講師

株式会社ワクフリ 代表取締役 **高島卓也**氏

クラウド活用実績で経済産業省にも注目される！
日本トップレベルの実践手法公開!!

■株式会社ワクフリのご紹介

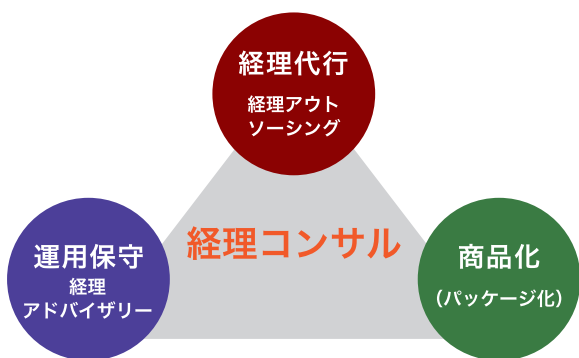
「企業のバックオフィス業務を改善し、働きやすく本業に集中できる企業を世に創出し続ける」をミッションに掲げ、中小企業の業務効率化やITツール活用支援に特化し、経営のアドバイスを行う。経済産業省の政策「ローカルベンチマーク」の報告資料にもクラウド活用の専門家として掲載される。2018年、マネーフォワードグループへ加わり、現在、業界・業界外問わず注目されている企業である。各メディア掲載や行政での登壇実績が豊富で、2018年度登壇回数はおよそ35回、参加者は1,100名にのぼる。



代表取締役
高島卓也氏

可能性を感じた**経理コンサル**とは?!

経理コンサルには**3つの追い風**が...



経理業務の体制構築、IT・クラウドツールの導入&運用支援、経理のアウトソーシング・アドバイザー業務を通じて、中小企業が抱える経理の課題解決を推進してするビジネスモデルである。

- 1 2030年、約**644万人**の人手不足になると言われている
- 2 中小企業の約**75%**が業務プロセス改善に取り組んでいるが、クラウドソフト利用率は会計が**15%未満**、勤怠が**10%未満**と少数である
- 3 アウトソーシング市場は**2022年9,000億円弱**の規模になるが、経理コンサル市場の競合他社は**少数**である

経理コンサルに取り組んだ企業の成功事例大公開!!

<p>事例① 経理コンサルで年商3倍!!</p> <p>・単体売上 7,000万円 ・事務所売上成長率 120~130% ・税務・MASの追加受注実現</p> <p>税理士法人葵パートナーズ (愛知県名古屋市/年商1.8億円)</p>	<p>事例② 単体売上6,000万円!!</p> <p>・年間新規受注額 2,000万円 ・未経験・若手でも一人当たり売上 1,500万円/年 ・平均単価 120万円以上</p> <p>ナセル株式会社 (東京都品川区年商1.4億円) ※グループ全体売上</p>	<p>事例③ 生産性1.5万円/時!!</p> <p>・単体売上 3,000万円 ・経理コンサルで生産性 2倍 ・年間報酬 120~240万円以上</p> <p>マクシブ総合会計事務所 (東京都港区/年商1億円)</p>
---	---	---

今回のセミナーで公開する **最新ノウハウとポイント**

高生産性を実現する**クラウド導入支援の商品化**

2~3カ月の短期集中で体制づくりができる
業務フロー&スケジュール整理、クラウドツール導入を実施

商品名	商品の種類	内容	単体金額	年額報酬
クラウド導入支援	スポット商品	経理体制の再構築	20~70万円/回	—
経理アドバイザリー	バックエンド商品	運用保守	2~5万円/月	44~130万円
経理アウトソーシング	スポット商品	会計・勤怠給与・経費・請求・支払の代行	5~25万円/月	80~370万円

年間**2,000万円**の新規受注獲得する**集客手法**

- Point 1** 問合せの**70%以上**を獲得できる**Web集客手法**を公開
- Point 2** **50名集客**、**200万円以上**の受注獲得できる**社労士タイアップセミナー開催手法**を公開
- Point 3** 販促費比率**12.6%**で受注獲得できる**紙媒体手法**を公開



受注率**50%以上**を実現する**クロージング手法**

- Point 1** 問合せの**70%以上**を面談誘導する**電話対応手法**を公開
- Point 2** クロージングの効果を上げる**現状課題や未来のリスクへの訴求法**を公開
- Point 3** クラウド導入支援を決意させる**メリットの視覚化方法**を公開

当日は実際に使用している
ツールも大公開!!
※表面掲載のツールをチェック!

本セミナーは**3会場**併せて
50席限定です
お申込みはお早めに!!