士業のための

書籍活用ハンドブック

累計約48万部発行、
共同著者数約1,200名の実績からわかった！

書籍を活用してお客様を増やすための４つの手法

ACCS
ACCS Consulting Co., Ltd.

目　次

書籍出版の目的 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3

献本先をリストアップする ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4

顧問先から紹介をもらう ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 5

新しいお客様に配布する ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 6

間接営業部隊を活用する ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 7

成功事例 ・・・ 8

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

書籍出版の目的

本企画は、税理士・司法書士の先生方が、新規顧客の開拓と既存顧客の開発を目的として、共同で書籍を出版するプロジェクトです。

世界共通の３つのブランディングツールとは

1. **書籍出版**
2. **セミナー講師**
3. **情報配信**

なぜ、この３つか。それは、税理士・司法書士のサービス、先生ご自身の専門知識やスキルを**“見える化”**できるからです。

顧問先や創業間もない経営者の元には、**他の士業から必ずアプローチがあります。そこで、競合との差別化の一つの策として「書籍を出版している先生」**ということをアピールすることで、同時に安心と信頼を得ることができます。

書籍の出版は、税理士・司法書士のブランディングの第一歩です。今回の書籍プロジェクトをうまく活用し、先生とご事務所のブランド力を高めましょう。

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

1．献本先をリストアップする

書籍の出版は販促ツールであり、同時に肩書にもなります。結果として先生のイメージアップにもつながり、お客様からの信頼も増します。そのためにも、より多くの関与先に献本し、そこから紹介をもらう仕組みも考えておきましょう。

献本先リスト

1. 顧問先
2. 見込み客
3. セミナー参加者
4. 金融機関
5. 保険会社の営業マン
6. 不動産会社
7. 広告代理店

顧問先には必ず配布しましょう。「お知り合いにお渡しください」の言葉を添えて複数冊渡します。また、紹介カードなどと一緒にお渡しすることが望ましいです。

地域のフリーペーパーなどに掲載できるかもしれません。アプローチしてみましょう。

献本先をリストアップしてみましょう。多くの献本先が見つかると思います。いつまでに、どのように献本するかなど、マーケティングプランを立てましょう。

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2．顧問先から紹介をもらう

Step1　お客様に献本します

- 新刊のご案内として送る
- 月次訪問時に持参する

➡ カンバセーションピース(話題のきっかけ作り)として機能し、会話が弾むようになる

➡ 事務所職員と顧問先の社長さんとのコミュニケーションツールとして役立つ

顧問先や業務をお手伝いしたお客様には**２冊持参**します。

この度、私が執筆協力した書籍が刊行されました。
本書籍を**２冊**同封し謹呈申し上げます。
ぜひ、ご笑納いただき、お知り合いの方にもご紹介がてら、お渡しいただけると幸甚でございます。

Step2　本と一緒に「新刊のご案内チラシ」をお渡しします

- ご事務所で改編してお使いください。
- 顧問先やお付き合いのある会社に、書籍と一緒に必ずチラシや紹介カードをお渡しします。

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

３．新しいお客様に配布する

1 新規顧客向けに配布しよう

- 見込み客（名刺交換をした経営者等を含む）
- セミナー参加者

➡ 手ぶらではなかなか訪問しづらい見込み客との接点が築ける

2 関係が途切れている経営者にも配布しよう

- お歳暮、年末年始のごあいさつと一緒に献本する

【効果】

・疎遠になっていた関係が復活し、距離が縮まる

・経営者、顧問先の方の頭のなかに、「本を出している税理士・司法書士の先生」という刷り込みをすることで、ブランディング効果が期待できる

・会話が苦手な方でも、本の話題をきっかけにコミュニケーションが図れる

・本は捨てられず、いつでもどこでも読んでもらえる

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

4. 間接営業部隊を活用する

関節営業部隊とは、先生やご事務所のことを紹介してくれる外部の営業マンのことです。既存顧客からの紹介だけでなく、コンスタントに顧問先を増やしていくためには「新規クライアントの獲得」が必須になります。先生やご事務所の紹介をしてくれる関与先に書籍を送って宣伝してもらいましょう。

また、送る際に紹介カードやチラシ、パンフレットを同梱すると、より高い確率で新規クライアントの獲得に繋がる可能性があります。ぜひ、それぞれのご事務所の特徴を活かした販促ツールを同梱してみましょう。

間接営業部隊の例

- 金融機関
- 不動産会社
- 保険会社
- 広告代理店

etc.

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

相談前に信頼度が上がり第一印象の格上げに成功

ブランド力と信頼度の向上！

税理士法人エスペランサ
ふじた美咲　税理士

顧問先や提携先、セミナー参加者に配布するのはもちろんのこと、所内に**ポスターを貼ったり、相談室や待合室に置いています**。
そうすることで、事務所に来られたお客様の目に留まり、実際にお会いした際に「本を出している人だ」という反応をいただけます。**第一印象が格上げされ、信頼度が上がった状態で話ができます**。

■ 書籍を活用した３つのブランド力向上法

1. 事務所が得意とする分野やこれから伸ばしていきたい分野に特化した書籍を出版する
2. 顧問先や提携先などに配布し、さらに周りに勧めてもらう
3. 相談室や待合室に置いておき、面談前に手に取ってもらう

POINT

顧客の目に留まる場所に置くことで面談前に信頼を獲得する

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご近所への配布が お年寄りからの問合せに！

配布先をしぼって問い合わせ獲得！

香川県高松市
川上智也　税理士

配布先は近隣のコミュニティセンターです。
お年寄りが体操しに集まってくるので見てくれていますし、好意的に置いてくれます。また、1キロ圏内の郵便局にも置かせてもらっています。
お年寄りは移動距離が制限されているため、近い事務所に問い合わせしやすくなります。そのため、近隣に広告として本を配布しています。

■ 献本先候補　（店舗、人が集まる場所）

1. コミュニティーセンター、市役所などの公的機関
   （ご年配の方が普段から集う）
2. 郵便局、地銀などの金融機関（ご年配の方の利用が多い）
3. クリニック、飲食店など本棚を常設する店舗（本を手に取る確率が高い）

POINT

コミュニティセンターにて配布
相続税申告の問い合わせ増！

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

書籍×セミナーで提携先の拡大を実現

信頼度の向上でBtoB営業につなげる

司法書士法人あおばの社
高橋英之　司法書士

主な集客ルートである不動産会社主催のセミナーや、自社開催のセミナーで書籍を活用しています。**セミナーの主催会社に書籍を買い取ってもらい、特典として使用**してもらうことで、参加者の認知に繋がりますし、お得感があるので喜んでいただけます。**「本を出している」というブランディングができ**、手応えを感じました。

■ BtoB営業での効果的な書籍活用方法

1. 訪問の際に、チラシやパンフレットだけでなく書籍を持っていくことでブランディングと信頼度向上につなげる
2. セミナーの主催会社に書籍を買い取ってもらい、参加者への特典として使用してもらうことで、認知度向上につなげる

POINT

提携先が主催するセミナーでの活用で信頼度だけでなく満足度向上にもつなげる！

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

「セミナー配布したら、大好評。新規案件の種まきです」

書籍を活用した情報発信で安定した案件獲得へ！

自社セミナーで参加者に無料配布したところ、大変好評でした。今後は提携先の企業や連携先の士業の方への配布も計画しています。
新規の案件はいつ来るかわかりません。安定した受注を得るには、このようにセミナー参加者などの見込み客に絶えず情報を発信する必要があります。
（K氏　税理士法人K　代表社員）

書籍関連のセミナーで20名以上の集客に成功！

前回企画の書籍の内容に関するセミナーを開催しました。
集客の際に、参加者限定で書籍を無料プレゼントする案内をしたところ、かなり効果があり**20名以上の集客**に成功しました。
本のプレゼントによる満足度向上のおかげか、**新規案件の獲得**にも繋がりました。
（M氏　司法書士法人M　司法書士）

POINT

セミナー時の活用方法

1. 書籍をテーマにセミナー開催（集客力向上）
2. チラシに出版実績として掲載（セミナーコンテンツの良さをPR）
3. 受付に販売コーナーを設置（講師への信頼感アップ）
4. 書籍を1冊献本（セミナーの満足度向上、参加者からの紹介を促進）

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

Facebookの記事を見た方と契約!

顧客の書籍紹介の投稿から、新規案件を獲得

書籍と、SNSを組み合わせて新規案件の獲得に繋げています。
お客様に書籍を渡したら、さっそく**SNSで本の写真とともに記事を投稿してくださいました。それをみたお客様のご友人から連絡があり、新規案件の獲得**に繋がりました。
（T氏　T税理士事務所　所長）

本を渡した顧客から紹介!

本がきっかけで思い出してくれた顧客から紹介を獲得！

お客様を訪問した際に書籍をお渡ししました。その流れで、**「税理士を探している知り合いがいるよ」と紹介をいただき**、新規案件の獲得につながりました。
書籍がきっかけで、紹介先を思い出してくれて、大変ありがたいです！
（Ｓ氏　Ｓ税理士事務所　所長）

地元金融機関から相続案件の紹介

地元の金融機関の全支店に配布、相続案件の紹介獲得！

地元の金融機関の全支店をリストアップして配布。
1件相続案件の紹介をいただきました。
金融機関出身の税理士というプロフィールが決め手になり、依頼をいただきました。帯のプロフィールが役に立ちました！
（A氏 A.K.税理士事務所　所長・税理士）

Copyright ©ACCS Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ACCS

ACCS Consulting Co., Ltd.