

エッサムの共同出版 活用事例ガイド



株式会社 エッサム

はじめに

書籍を活用したマーケティング

士業におけるマーケティングは、書籍の出版、セミナー講師、ニュース配信などがあります。そのなかでも、書籍を出版することには大きなメリットがあります。

1.信頼性が高まる

書籍を出版したことのある先生と、ない先生では、「信頼度」が圧倒的に違います。事務所の受付や応接室にディスプレイしておくだけでも、効果があります。書籍出版とは、「この分野に関して詳しい」とアピールできるツールなのです。

2.クロージング率・集客力アップに繋がる

面談時に書籍を使用して説明することにより、クロージング率が格段に上がります。また、販促物に書籍を掲載させることにより、お客様からの問い合わせに繋がります。

3.最強の営業販促ツールになる

他士業の方や金融機関等へ書籍を贈呈することで、自身を売り込むためのツールとなります。専門家であるからこそ、書籍の配布が信頼に繋がります。

また、新聞広告やホームページへの掲載、書店での店頭紹介、セミナーや講演会で配布するなど、様々な媒体を複合的に利用することで、相乗効果を生み出し、効果的に拡散することができます。

目次

1	活用チェックシート
2	事例① 事務所への書籍展示
3	事例② ホームページへの掲載 1 ホームページ
4	事例③ ホームページへの掲載 2 ランディングページ
5	事例④ 新設法人リストを使用したDM郵送
6	事例⑤ 新聞への広告掲載
7	事例⑥ 事務所通信への掲載
8	事例⑦ 商談時に使用する資料への掲載
9	事例⑧ 動画への掲載
10	事例⑨ 書籍を活用したセミナーの開催

1. 活用チェックシート

書籍は土業にとって「最強」の販促ツールになります。
エッサムの共同出版企画をご利用いただき、顧客獲得・
顧客満足を実現させてください。

エッサムの共同出版企画第7弾は

「お金を賢く残す!不動産オーナーの節税術」です。

土地、賃貸物件などをお持ちの不動産オーナーに対して、商談・相談時に利用することで、ベストな節税対策を具体的に提案できる内容になっています。

是非、顧客獲得ツールとしてご利用ください。きっと書籍がお役に立つはずです。

No	項目	内容	チェック	備考
1	商談時	商談スペースへの展示		商談スペースから見える位置に展示してください。商談スペースへ案内した後、少し待たせるのも効果的です。また書籍の贈呈を忘れないようにしてください。
2	営業ツールへの掲載	名刺への掲載		名刺へ掲載するだけで、アピール度が大幅に上がり差別化ができます。
3		ホームページへの掲載		ホームページへの掲載は必ず行ってください。信頼度が違います。
4		事務所案内(パンフレット)への掲載		パンフレットへ掲載してください。「面談ご希望の方にプレゼント」と記載するだけで、効果が違います。
5		チラシへの掲載		郵送DM、ポスティングなどのチラシに「面談ご希望の方にプレゼント」と記載するだけで、効果が違います。
6	セミナー	セミナー参加者への配布		自社や商工会議所等でセミナーを開催した際、配布することによりその後の問い合わせが違います。また展示するだけでも効果があります。
7	提携先	地銀や不動産会社、保険の営業マン、他土業など提携先への配布		提携先への配布、カウンター等へ置いていただけるよう依頼してください。提携先が強力な営業マンになります。
8	SNS	SNSを使ったキャンペーン		Facebook、Twitter、LINEなどのSNSで見込み客を集めた後、無料プレゼントキャンペーンを行うのも効果的です。

2. 活用事例① 事務所への書籍展示

事務所の受付や応接室に書籍をディスプレイしておくだけでも、効果があります。

例えば、面談時にテーブルに書籍をディスプレイしているだけで、お客様のほうから「出版されているのですか？」と話を振ってきます。他の事務所とのコンペになったときなどを想像してください。あなたがお客様なら書籍を出版している税理士と何も無い税理士。どちらを選びますか？

書籍でブランド力を高め、お客様から選ばれる税理士を目指しましょう！



川阪税理士事務所
川阪 伸一 先生

