

講師紹介

福元 友則(ふくもと ともりのり) MIA代表／マーケティングコンサルタント

岐阜県岐阜市出身／岐阜高校／同志社大学卒

大学卒業後、岐阜の税理士事務所に入所。税理士事務所時代に顧問先の売上支援を開始。10年間勤務したのち東京の経営コンサルティング会社に。

そこで教育研修部長を勤めたのち独立。

13年間中小企業支援をする中で、中小企業には中小企業の成功法則があることを知る。

何百人という社長を支援してきた経験をまとめた独自の理論「キャッシュマシサークル」を開発。

売上を増やすのは通過点、お客さんが本当にやりたいことができ幸せを感じることができるようになるための支援を心がけている。

クライアントの隠れた資産をみつけ、そこを活かし売上を伸ばすことを得意としている。

【実績】

業種：飲食店／美容院／小売店全般／工務店／建設業／製造業／土業／

広告代理店／コンサルタント業／保険代理店など多数

年商：数千万円～500億円／個人商店から1部上場企業まで

お問い合わせ／運営事務局

ザイアアップ
■ **財up** 商売繁盛の会 運営事務局
税理士法人川嶋総合会計

■ 住所
〒604-8181
京都市中京区綿屋町538 川嶋ビル 2階

■ TEL 075-252-2772 (担当：稲井・川嶋(良)・南まで)

5つの方法があなたの売上を2倍、3倍、5倍と加速的に増やし続ける……

お金をかけない売上アップの仕組み作りを学ぶ

ザイアアップ
「**財up** 商売繁盛の会」

CONCEPT OF ZAIUP

— 売上増に最大限の貢献をする —

税理士法人川嶋総合会計

はじめに

この「財up 商売繁盛の会」は、全6回の構成で5つの売上アップの方法を学んでいただく勉強会です。この会は、最新のテクニックや最新のプロモーションをお伝えするものではありません。ここで学んでいただくのは、どんな業種にも使え、確実に売上アップをしてきた商売繁盛のための売上を増やす原則となる考え方になります。

ですので、この会で学べることの中には他の勉強会や講座で聞いたことがある内容もあるかもしれません。ただし、その9割がこの会で学べることのひとつの方法しか教えていないというのが実情で、自分の業種にあてはまらないように感じられ、なかなか行動できない、うまく使えない、仕組みにならないという風に感じられている方が多い様です。

そのためこの会では、できるだけ多くの方に当てはまるようにするために、最新のテクニック、プロモーション手法のような特定の人にしかあてはまらない断片的な方法ではなく、商売繁盛している人に共通する「考え方」「ノウハウ」を体系的にまとめた「キャッシュマシンサークル」の使い方についてお伝えいたします。

ここで学んでいただくことは、すぐに使っていただける内容が多くなっています。また今しか使えないものではなく1年後に使うこともできますし、3年後、5年後でも使っていただくことができる内容になっております。また、事例やワークなどを通して身につけていただく内容になっていますので、その場で実践することもできます。各回の詳しい内容につきましては、次ページをご参照ください。

また「財up 商売繁盛の会」はただの勉強会ではありません。2部構成になっており、交流会もあります。ですので勉強だけではなく、人脈を広げる場としてもご利用いただけます。私たち、税理士法人川嶋総合会計は「商売繁盛に人脈づくりはかかせない」と考えています。ご多忙の中、時間を工面し売上アップの方法を学ぶために集まる意識の高い仲間同士で交流を深めることにより、新しい視点で自分のビジネスを見直せたり、新しいビジネスチャンスにつなげていただく機会にしていだければと考えております。

当社は「心」を大切にし、「会計・税務をベースとして、顧客のニーズにあった、心ある提案をすること。」を理念としております。社会情勢が著しく変化する時代において、お客様のニーズは大きく変化し、従来の税理士業務だけでは対応しきれなくなっていました。企業が自らのポジションを常に確認し、進路を修正していく時代。この環境の中にあって、税務のプロである私達税理士が、税務代理・税務書類の作成・税務相続と記帳だけの旧態依然にとどまっているのはおかしい。私がこのように考えたのはズーッと昔。30代の駆け出しの頃でした。現在、当社の業務内容は従来の基本的な会計・税務をはじめ、経営分析、経営プランニング、事業承継、相続対策、事業再生、資産運用から情報提供といった分野まで広がっています。本案内を御覧頂ければあなた様にとって当社がいかに頼りがいがある存在か、実感していただけたと思います。

今回は「財up 商売繁盛の会」という勉強会を開講して売上アップのお手伝いをさせていただきます。この勉強会は、あなたのビジネスの商売繁盛や人脈を広げるプラットフォームでありたいと考えています。ぜひ、この「財up 商売繁盛の会」を通じてあなたの「しあわせ」のお手伝いをさせていただきます。



ザイアップ

財up 商売繁盛の会の構成

14:00 〜 16:30	第1部・勉強会 売上をふやすための方法を講義とワークを交えながら学びます。講義を聞き、その場でワークでいただくことで、すぐに実践していただくことができます。さらに、この5つのノウハウは全てが連動するものになっているので、回を重ねていくごとに、前に学んだノウハウもより深く理解が深まるようになり相乗効果がでる内容になっています。
17:30 〜 19:30	第2部・交流会 参加者同士で食事をしながら交流会を行います。参加者は売上アップの勉強会に参加をするという意識の高い方々です。同じ方法を学び実践する仲間として関係を深めてください。参加者同士のジョイント・ベンチャーが生まれることもあるでしょう。さらに講師も参加するので講義では聴けなかったことも質問することができます。「こんな質問いいのかな？」と思うことにもお答えいたしますので、どんどん質問をしてください。

※交流会の飲食費用は実費です

講義内容

第1回 売上増を2倍、3倍、5倍と加速させる キャッシュマシンサークルの全体像

第1回目では、売上をふやしていく際の正しい順番を学びます。売上をふやす際に、順番を間違えると売上は伸びていきません。むしろ、働いた分だけ損になっているケースも多く見受けられます。一方で、正しい順番で取り組むと相乗効果を発揮し、2倍、3倍、5倍とどんどん売上が増えていきます。しかもそれにかかるコストや労力は反比例して減っていきます。この一連の順番や仕組みをあらわしたキャッシュマシンサークルという考え方があります。このセッションではキャッシュマシンサークルの全体像を理解してもらいながら、正しい売上のふやし方を学んでいただきます。

第2回 リピート1:新規客をリピート客にする方法

第2回目では、初めて購入してくれたお客さんに、もう1度利用してもらう方法を学びます。リピート受注こそが「商いの本質」です。なぜなら一般的に新規客獲得コストはリピート客獲得より10倍多くかかると言われています。ということは新規客を集めることだけに注力していると利益が出ないということになります。ですから、利益を増やし安定させるにはリピートを獲得する仕組みというものが重要なのです。このセッションでは、どんなビジネスでも出来るリピート客を獲得するために必要な仕組みの作り方や適切な商品について学びます。

第3回 リピート2:優良顧客の作り方

第3回目では、あなたのクライアントをどんどん優良顧客にしていく方法を学びます。優良顧客はあなたのビジネスに多くの利益をもたらしてくれるお客さんのことです。会社にとってとても大事なお客さんで、こういったお客さんが一定の割合居るとビジネスは安定します。ごく当たり前のことかもしれませんが、ほとんどのケースでは、優良顧客が誰か分かっていなかったり、間違えていたりして、とても損をしています。このセッションでは、ほぼ誰も教えていない「優良顧客を作り出す方法」を学んでいただきます。

第4回 客単価をアップする方法

第4回目では、客単価をアップして売上をふやす方法を学びます。単価を高く設定しようとする抵抗を示される人がいます。お客さんが減って売上が下がることを懸念されているようです。ところが客単価を増やしたことにより増収増益になるケースが非常に多いのが事実です。単価を上げることにより、利益がふえたり、いいお客さんがふえたり、紹介がふえたり、と様々なメリットがあります。また一人一人のお客さんにより時間をかけ接することができ、お客さんをより大切にすることができるようになります。だったら、単価を今すぐあげよう！と思っても、適正な客単価アップの方法論を使わないと一時的な成果で終わってしまうんですね。このセッションでは、誰も教えてくれない「明日から使えて長期的に効果が出続ける適正な客単価アップの方法論」を学ぶことができます。

第5回 新規客を獲得する方法(広告を作る)

第5回目では、広告を使って新規客を獲得する方法を学びます。まずは、広告の重要な原則を知っていただき、あなたのビジネスの広告を考えていただきます。この重要な原則を理解していないと、反応無い広告が出来上がり、お金をドブに捨てるという結果になります。このセッションでは、広告の原則から、反応の取れる広告の作成方法、媒体などを学んでいただくことで、新規客をどんどん獲得し続けられるようになります。

第6回 新規客を獲得する方法(販促カレンダーを作成する)

第6回目では、1年間の販促カレンダーの作成方法を学びます。あなたは1年間の販促カレンダーを作成していますか？その都度、思いつきで計画していませんか？あらかじめ販促プロモーションを作成しておくことで、年間の売上の読みがききます。また準備がしっかりできるので、成功確率が格段に上がっていきます。このセッションでは、繁忙期や閑散期に取り組まなければいけないことを抑え、年間で売上を考えるための販促カレンダーを作成する方法を学んでいただきます。