

■ 比較表（顧問先開拓の手法）

来い顧問ドットコムと、他の顧問先開拓手法の違いをご説明します。

	内容	メリット	デメリット
税理士紹介会社	「税理士を紹介します」という謳い文句のWEBサイトに無料で事務所の広告を掲載してもらえる。	広告費をかけずに、顧問先獲得のチャンスを得られる。	紹介手数料を顧問料から徴収される場合があり、せつかく関与先を獲得しても利益にならないことがある。 数ヶ月で顧問契約解除の例もある。
各種ダイレクトメール	郵便、FAX、Eメールなどを使い、特定の相手に事務所の宣伝をする。	結果の如何が分かるまでの期間が短いため、即時性が高い。	ダイレクトメールのノウハウがないと、外注費用がかさむ。また、使った資金がすべてムダになる可能性もある。
来い顧問ドットコム	先生の事務所の名前を借りて法人に電話営業し、社長とのアポイントをとる。 ※業種や地域などを指定ができる。	いわゆる返金保証付きの成功報酬型サービスのためリスクが低い。	顧問契約の成約を約束しているわけではない。 法人代表との面談から成約までは自力で対応する必要がある。

■ 比較表 (アポ代行業者) ※平均200コールで1件

来い顧問ドットコムと、他のアポイント代行業者との料金比較です。

	特徴	1件単価
コール課金型	アポインターが1回電話をする毎に費用が発生する料金形態。 何件アポイントが取れてもコール課金で計算。 受付NGや担当者不在などの場合も1回としてカウント。	1コール100円～300円が相場。 200コールして1件の確率なので、 2万円～6万円。 アポイント保証がないので取れない場合あり。
来い顧問ドットコム 同業他社	アポが1件取れるたびに成功報酬金額が発生。 何件電話してもアポイントに対する成功報酬のみ。 アポイントが顧問契約になった場合別途費用有り。	アポイント1件 5万円前後 + 顧問契約時さらに5万円前後。 成功報酬型なのでアポイントが取れなければ返金保証。
来い顧問ドットコム	アポが1件取れるたびに成功報酬金額が発生。 何件電話してもアポイントに対する成功報酬のみ。 アポイントが顧問契約になった場合でも別途費用無し。	スタンダードプランでアポイント1件 3万5千円。 顧問契約時追加費用一切なし。 成功報酬型なのでアポイントが取れなければ返金保証。