

来い顧問ドットコムが、各専門誌に特集掲載されています！



KOIKOMON media interview

税務タイムスより 製販分離を支援する企業の取り組み特集で取材を受け掲載 (2017年)



プロパートナーより あの事務所が使っている仕事ツール特集で取材を受け掲載 (2021年)



帝国データバンク主催税理士向け顧客獲得セミナーにて 新しい営業手法として紹介され、税会タイムスに記事掲載 (2011年)

税理士業界ニュースより 成功報酬型の新たな営業手法として取材を受け掲載 (2011年)

会計事務所博覧会出展・セミナーを開催！



会計事務所博覧会 2014年 登壇/片倉 英昭



会計人増客研究会 2017年 登壇/井上 達也

来い顧問ドットコムは、先生方の多様なニーズにご満足いただける顧問先を営業のプロがお探しいたします。

私と電話営業の出会い、大学卒業後に教育産業へ入社したことがきっかけです。アポイントは取得本数、取得内容と結果が明白なので、いかに効率よく内容の良いアポイントをとり続けるかを常に考えていました。また同時に人の話を聞くことの楽しさも覚え、今に至るまで何度か商材は変わりましたが電話営業を続けるきっかけとなりました。

2010年頃に友人の紹介で会計事務所の営業サポートをお願いできませんかと打診がありました。会計事務所とは税務申告の依頼以外に接点はありませんでしたが、聞く耳を持ってくれる企業の社長様を電話営業で探すということであれば、依頼を受けスタートしてみました。商材が変わり1からのチャレンジでしたが、10件のアポイントに対して、顧問契約が3件決まりました。契約が決まったことはもちろん嬉しかったのですが、1番嬉しかったのは、依頼主の先生からも電話した先の社長さんからも感謝の言葉を頂いたことでした。感謝されることの喜びにこの仕事に対する信念を持ち、今も私は電話をかけ続けております。

代表取締役 片倉 英昭

CORPORATE PROFILE

商号：株式会社来い顧問ドットコム
所在地：東京都新宿区新宿2-12-1 松井ビル4F
TEL：03-5369-6645
FAX：03-5369-6646
代表取締役：片倉 英昭
URL：https://www.koikomon.com
E-mail：info@koikomon.com
設立年：2010年
従業員数：7名(2023年1月1日現在)
事業内容：営業・販売の代行、受託業務
主要取引先：株式会社フリーウェイジャパン
株式会社ゼイカイ
主要取引銀行：三菱UFJ銀行
三井住友銀行
ゆうちょ銀行

商標登録証



ご依頼やご相談はお気軽にお電話ください。

来い顧問ドットコム TEL 03-5369-6645 FAX 03-5369-6646
E-Mail info@koikomon.com
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-12-1 松井ビル4F 営業時間 (平日)9:30~18:00
https://www.koikomon.com



税理士・会計士事務所専門

成功報酬型の顧問先獲得サービス

ご依頼事務所 2010年より累計1000事務所以上の実績



先生と法人をベストマッチング!!

会計事務所の頼れるパートナー
来い顧問ドットコム
https://www.koikomon.com

無駄な経費をかけずに！ 新しい顧問先を**獲得**しませんか？

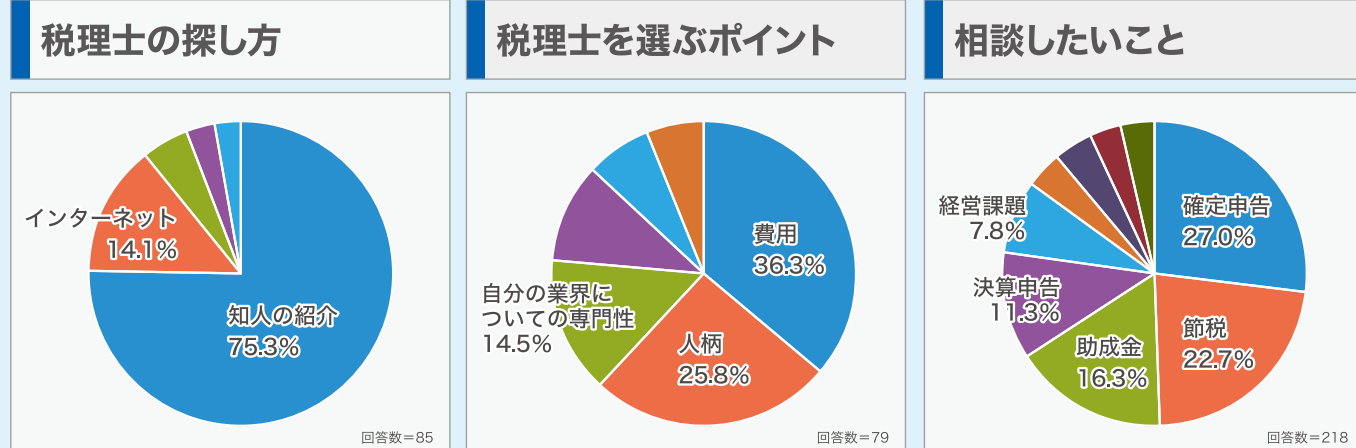


- ・営業はチョット苦手なんだよな…。
- ・効果がわからないものにはお金を払いたくない
- ・税理士紹介会社は価格が高いし、不要な会社を押しつけてくる

先生！私たちにお任せください！

「来い顧問ドットコム」は、新規設立法人リストや独自の法人リストを使いアポイントを取ります。もちろん、**欲しくない業種を省く、この地域にだけ**という細かい指示も出来ます。来い顧問ドットコムでは訪問日時を決めたアポイントを取り、法人の代表とお話しをしていただき、先生が嫌なら断っていただいても結構ですし、顧問料をいくらに設定していただいてもかまいません。また「初対面は緊張する」「対面営業に自信がない」という先生は、**アポイントにプロの営業マンが同行するプラン**もありますので、ご安心ください。

税理士利用に関するアンケート結果

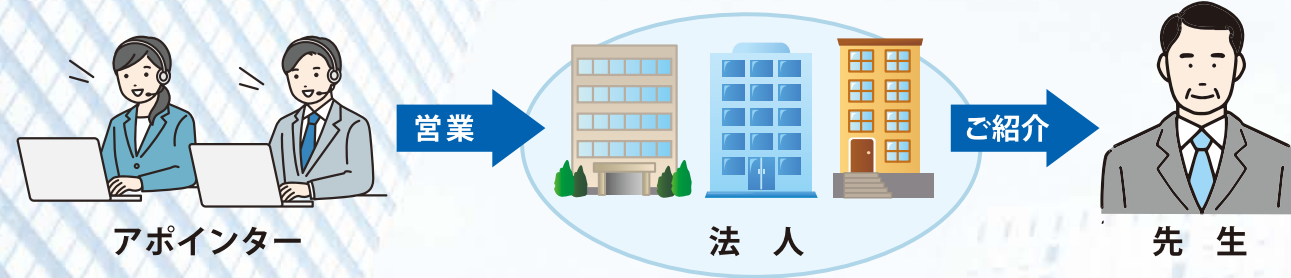


アンケートでは、**コスト削減・節税・助成金**などに高い関心が集まっています。税理士に期待していることとして、**業界特有の節税、コスト削減について積極的なアドバイス**が求められています！

今後は、**税理士・会計士事務所において、見込み客の争奪戦が激化の傾向へ**
多くの事務所で、新規顧問先獲得が最大の経営課題に！

顧問先獲得アポイントサービス

「来い顧問ドットコム」は、先生の代わりにプロのオペレーターが厳選された企業名簿へ電話をし、「顧問先候補」を開拓するサービスです。顧問先候補から興味を持って頂いてからのご紹介なので、安心して先生が顧問先候補の会社へ約束の日時に訪問できます。※最初は事務所名を出さないオプションもあります。



訪問結果の報告例 神奈川県 S先生の場合 **10社訪問中 4社顧問契約！**

件数	会社名	事業内容	金額(年間)	訪問結果及び今後の方針
1	(株)F	不動産業	75万6千	顧問契約済み
2	(株)I	機械部品製造修理	—	金額合わずNG
3	(株)T	製造業	66万	顧問契約済み
4	(株)C	自動車販売	45万	顧問契約済み
5	(株)D	研究・開発業	契約見込み	4月決算後検討(長期戦)
6	O	システム開発(個人)	—	個人事業主の為金額合わずNG
7	O(株)	冠婚葬祭	—	引き続きコンタクト(長期戦)
8	U(有)	ホームページ作成、管理	—	金額合わずNG
9	S	飲食店(個人)	—	個人事業主の為金額合わずNG
10	(株)T	広告代理店	63万	顧問契約済み

顧問契約の成功事例 ご継続中の先生方10社訪問中 **顧問契約率約25%**

- ▼東京都 S先生 10社訪問中**2社顧問契約**
- ▼福岡県 H先生 7社訪問中**2社顧問契約**

顧問料4万円、決算料12万円の顧問先獲得(製造業)
たまたま現在の顧問税理士が高齢の為、決算の押印以外殆ど会うことがなく、定期的な税務情報発信を続け顧問契約。

来い顧問プラン **年額60万円**

顧問料8万円、決算料32万円の顧問先獲得(ハウスクリーニング業)
訪問時相続の相談がメインになったが、相続税対策を真摯に対応したところ後に顧問契約。

レンタルプラン(決算月、4月、5月、6月、限定) **年額128万円**

税理士先生の喜びの声 ※喜びの声はホームページでも多数ご紹介

公認会計士・税理士事務所 I&Iパートナーズ様
10年前から定期的に使用し、顧問先企業が増え続けています。自分で訪問が可能なので、相続やM&Aなど、顧問獲得以外にも活用できます。面談に自信がある先生には効果的です。

渡部薫夫税理士事務所様
2018年より継続依頼しております。効率を重視したいので大体年間200万円程度日数保証型のレンタルプランにてお願いしており、良いとき、悪いときながらも継続することで大口契約に繋がっています。

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。

種類	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、せっかく関与先を獲得しても利益にならないことがある。
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。

大好評の選べる2つのプラン ご要望に合わせてお選びください。

来い顧問プラン **アポイント件数を保証します！見込み企業のピックアップに最適！**

アポが1件取れるたびに成功報酬金額が発生し、何件電話しても確定アポイントに対する成功報酬額のみなので、スタンダードプランなら10件の顧問先見込み企業へのアポイントに訪問しお会いできることが保証されます。担当指名はできず、プロのアポインターが現状の顧問税理士と比較検討する意思のある会社を探し出し、日時設定をするまでなので、アポイント内容を具体的には希望できません。訪問してから勝負です。

日数レンタルプラン **内容を絞ってアポイントを取得！顧問契約率が高いから大好評！**

アポイント件数に対する保証はなく専属アポインターが、1日、1名、7時間×プラン毎の日数稼働を保証します。営業経験のない従業員を1名雇用するより成果も見込めますし、広告宣伝費として計上できるので費用対効果も抜群です。専属の担当になりますので事務所PRがしやすく、どこまで内容を絞ってアポイント取得するか先生方の判断で希望できます。内容重視=興味本位なアポイントが少なくなるのでアポイント件数自体は減りますが、時間的な無駄もなくなります。

よくあるご質問

地域の指定はできますか？

可能です。最低3つ以上の希望地域(市もしくは区)を頂きます。(名簿の企業数に対するアポイント状況で範囲を広げさせて頂くことがあります。)

業種のNGはできますか？

あまり不要業種が多すぎますと企業データ数が大幅に減るので、いくつかの業種程度であれば可能です。(例、風俗、金融、ギャンブル系等。)

入金タイミングは？

弊社にて企業データを前もって購入するので、お申し込み後ご入金頂きます。準備が出来次第(通常2~3週間)アポイント開始となります。

アポイントスケジュールはどの程度あればよいのですか？

通常週2~3日程度 constants にスケジュールを頂ければ、期間内に規定件数アポイントをとる事は可能です。弊社都合にての返金事例は0件です。

都合が悪くなり、アポイント先に行けない場合は？

日時変更を弊社にてかかせて頂くことは可能ですが、万ーキャンセルになってもアポイントカウントは頂きます。

アポインターの人数は？

電話をかけるのは、常時4~7名体制です。

その他のご質問は、お気軽にお電話にてお問い合わせください。

