

2021年版 コロナ禍、景気の減速、IT化の波、極度の採用難をどう乗り切るか？

売上3,000万⇒7,000万⇒1億2,000万の壁を乗り越えて

継続的・安定的に事務所を

マーケティング & マネジメント

成長させる設計図の描き方

～こんな心配やお悩みはありませんか？～

- ・業界を取り巻く環境に明るい展望が見えず、これからどうしたら良いかわからない。
- ・売上3,000万円までは自力で伸ばしたが、この先どう拡大したら良いかわからない。
- ・ここ数年、売上7,000万円前後を行ったり来たり。次のステージに上がるには何が足りない？
- ・人が採れない・No2が育たないなど「人の問題」で売上1億2,000万円前後から抜け出せない。
- ・自分ばかり忙しく動いているが、本来はみんなで頑張るような事務所を創りたい！

ZOOM
LIVE中継
オンラインセミナー



株式会社ooyaビジネスクリエイト

代表 大谷 展之 先生

会計事務所専門の経営コンサルタント。全国の会計事務所の個別コンサルティングの他、売上1億円突破を目指す会計事務所のための経営勉強会『会計事務所5%倶楽部』も主催する。著書「会計事務所売上1億円突破へのロードマップ」「税理士のためのマーケティングマニュアル」他（第一法規）

会計事務所のライフサイクルが進行し、お客様が会計事務所を選ぶ基準が変化している今、「従来のマーケティングのやり方・考え方」を改めないことにはお客様に選ばれた事務所になることはできません。

また、所内で働く職員や求職者の意識も変わって来ている以上、「マネジメントや採用の手法」も改めなければ、良い人材の採用や定着を実現することはできないでしょう。

そこで今回は、全国で1億円を突破する会計事務所を多数輩出している

株式会社ooyaビジネスクリエイトの大谷氏から、

事務所拡大のノウハウをお伝えいただくことになりました！

このセミナーでお伝えする内容

2021年版 売上規模別、会計事務所のマーケティング成長戦略を一挙公開
【15:00～16:00】

- ライフサイクルから考える「今後の会計事務所の基本戦略」
- 売上3,000万円突破を目指す会計事務所がまず着手すべきこと
- 売上7,000万円、1億2,000万円の壁を突破できない事務所に足りないもの

人材採用・人材育成・No2育成を成功させるマネジメントの原理原則
【16:10～17:00】

- 人材採用は“事前情報の出し方”と入所後の“イメージギャップの解消”が決め手
- 職員7名、15名、30名で所長が変化させるべきマネジメントスタイルとは？
- お金や評価制度を変えれば職員のモチベーションは上がると思いませんか？

開催場所

オンラインセミナー

開催日時

1月19日(火)

15:00～17:00

参加費用・定員

無料・100名

※ご参加希望の方は FAX または WEB にてお申し込みください。

Bizupオンラインセミナー

FAX: 03-6852-8008

WEBからの申し込み
はこちらから



事務所名	参加者名①
所長名	参加者名②
ご住所 □□□-□□□□	申込者名
TEL	e-mail【必須】 @
	FAX

お問い合わせ

BIZUP 日本ビズアップ株式会社

東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター10F
TEL.03-6215-9217

ご案内が必要な場合は、お手数ですが上記記入欄にFAX番号と事務所名をご記入のうえ、FAX送信くださいますようお願い致します。