

事例3

すべての顧問先に毎月会えなくてもメルマガで「顔見せ」ができます。

長尾会計事務所(愛知県一宮市)

所長 税理士 長尾哲也氏

一人で会計事務所を設立し、1件ずつ顧問先を増やし、それに応じて職員を増やすという一連の過程を経ると「すべての顧問先に毎月会うのが不可能になる」という宿命に必ずぶつかります。

本当は全顧問先を訪問してフォローをしたいけれど、物理的に難しいです。一方、かつて毎月訪問していた顧問先からは「最近、所長が全然顔を出してくれない」と不満の声が届きます。こうしたジレンマを少しでも解消できるツールがG-wipです。

オリジナル記事で人となりを伝える

G-wipのメルマガでは、私が日常生活のなかで思いついたことを簡単にオリジナル記事として綴っています。メルマガは基本的に全顧問先に届くので、一応は所長である私の「顔見せ」が実現します。何年も会っていない顧問先と顔を合わせると「メルマガ見ているよ」と言われることがあります。今後はオリジナル記事をスタッフにも担当してもらおうかと考えています。ホームページにスタッフ紹介を載せているケースがよく見受けられますが、それだけでは情報が静的になり、本質的な人柄の部分がわからないことがあります。メルマガならば日ごろ感じたことや最新情報を記事に織り込めるので、動的な人となりが把握でき、精神的な距離がぐっと縮まるでしょう。

また、G-wipのメルマガは、読者がどの記

事を見ているのかがわかる点がおもしろいですね。経営者の関心事が手に取るようにわかるので、ニーズの発掘に役立てそうな気がします。

まずは種まき。情報を出し続ける。

G-wipのメルマガを利用して3年が経過しました。もちろん、導入してすぐ紹介をもらえるとか、お客様が増えることは期待しておりません。今はまだ種まきの時期。読者の方々に役に立つ情報を届けることに努めています。

しかし、最近になって何年も会っていない読者からの新規契約が徐々に始まりました。これから加速度がついて紹介等のお声がかかるとは思っています。

