



互幸会議

GOKO KAIGI

互幸会議にご参加ください!!

厳しい時代……あなたの**本業,副業,新事業?**

人生が豊かになる **CTPT**Marketingでビジネスが豊かになる

…講師役になったりアドバイザーでビジネスを!…

CTPTMarketing基本.01

2023.07-01

07月 1/2

互幸会議・主宰

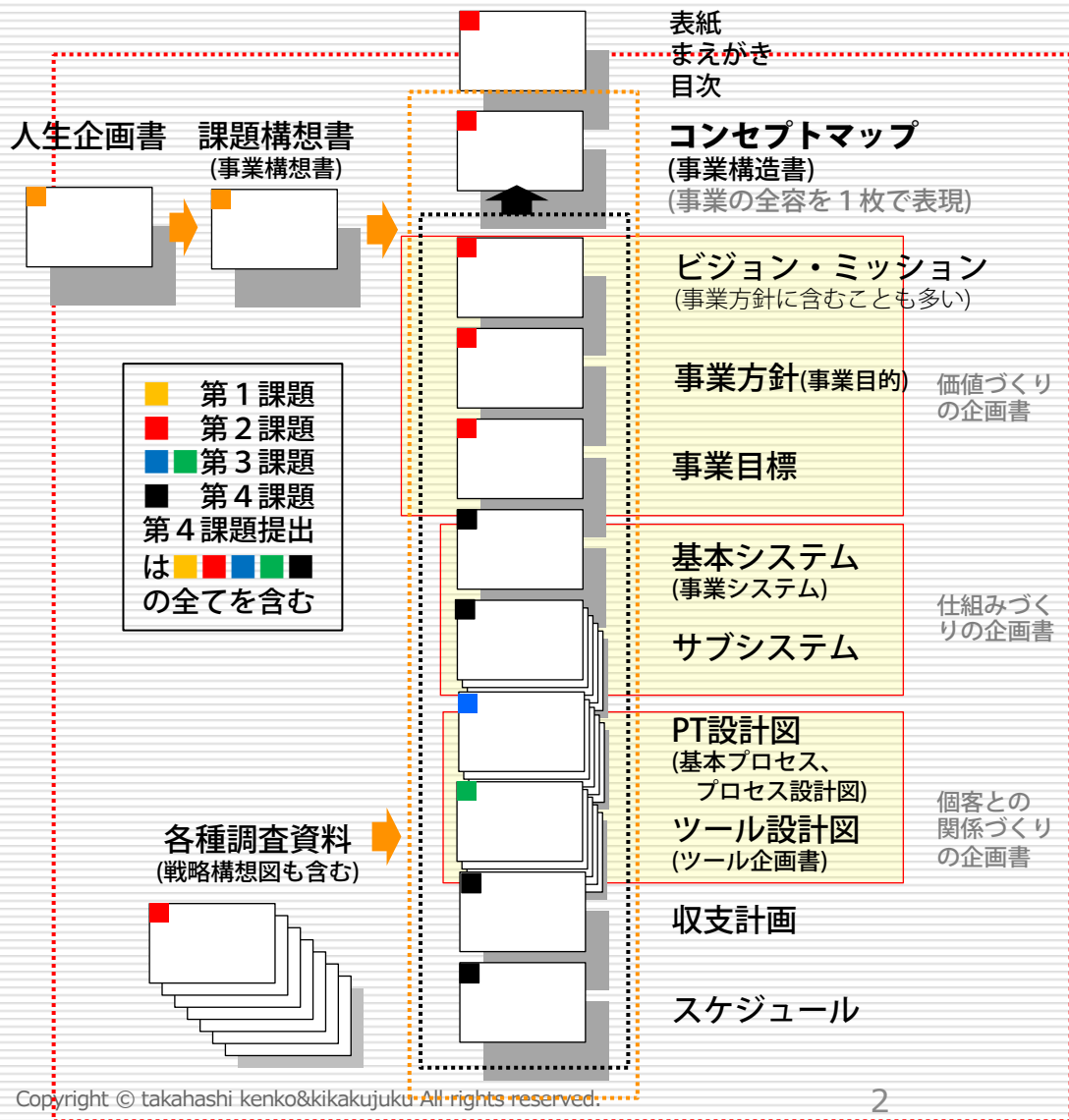
企画塾

株式会社企画塾・代表取締役塾長
高橋憲行

MP講座・課題の関係構造

フルパッケージ(フルセット)の構造

前回の再確認



MP講座での課題の構造は左記のような形式で成り立っています

受講された方は、よくご存知のとおりです

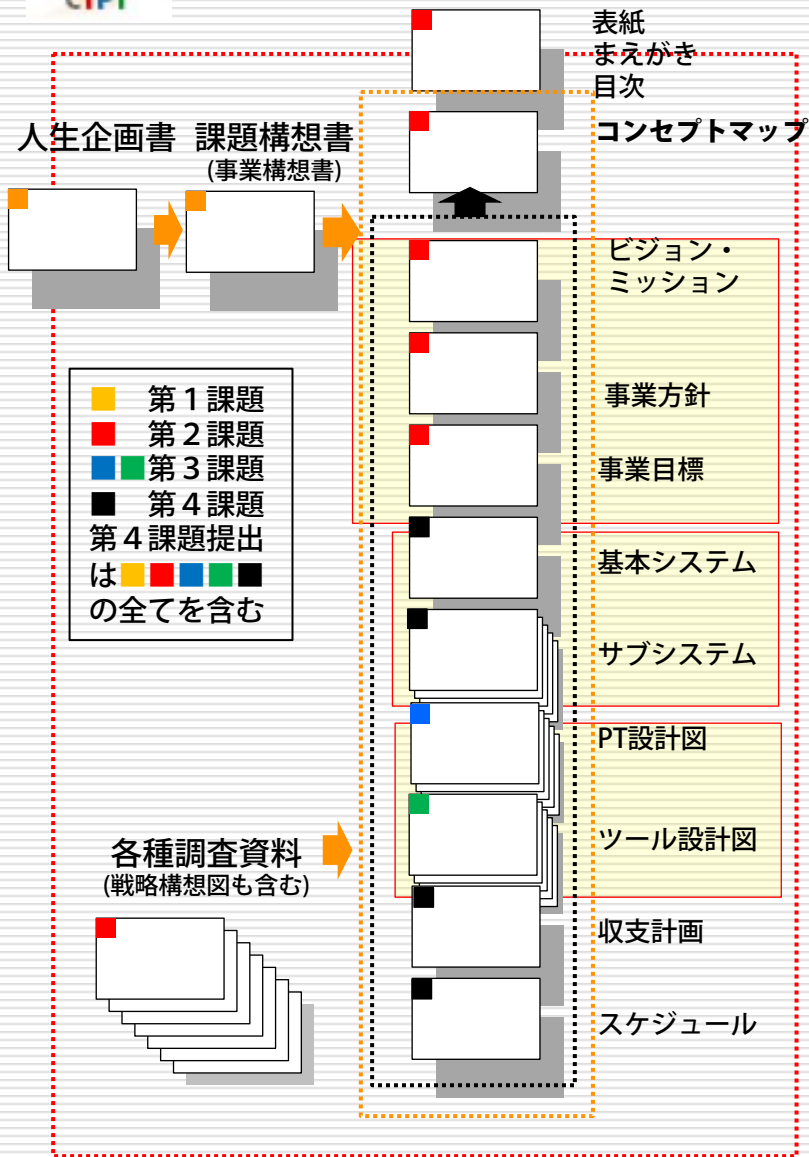


最初にいきなりフルセットの作成は非常に難しいと感じる人も



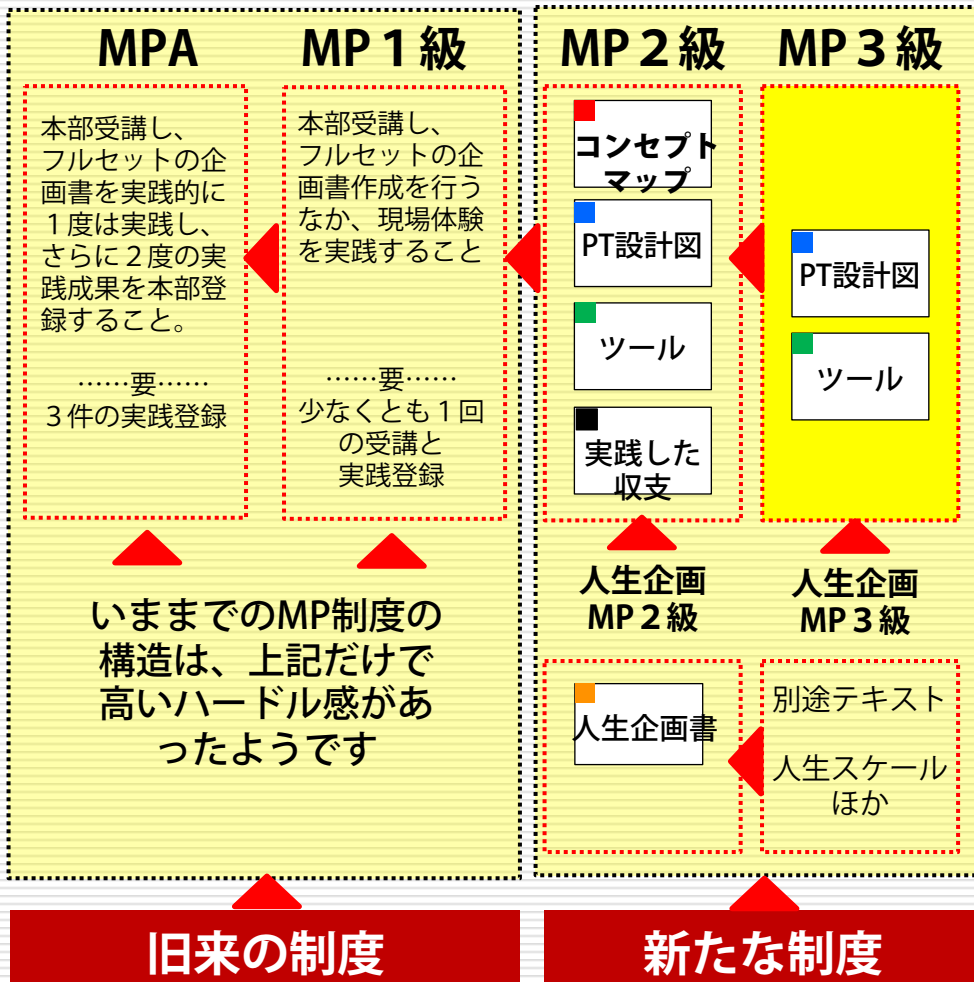
そこで、MPのステイタスレベルを、裾野拡大を考慮し、多様に設定することにしました

フルセットの企画書



各MPの位置付け 課題との関係構造

前回の再確認



企画塾の企画書の特徴

前回の
再確認



ビジョン・
ミッション
(事業方針に含むことも多い)

事業方針(事業目的)

事業目標

基本システム 一般的には
(事業システム) 組織図レベル

サブシステム

PT設計図
(基本プロセス
プロセス設計図)

ツール設計図
(ツール企画書)

収支計画

スケジュール

会計事務所や一般のコンサルの
経営計画によく欠けている部分

この部分は、それなりに描かれます
しかし**売上を作る原因**が、まるで描かれていない

ところが**収支計画(結果)**がつくられる
つまり、**因果関係**のない計画、書類が堂々
と作られているのです

← **さて、原因**となる要因を作成します
ここが**売上増の原点**(きわめて重要)です
つまりPT設計こそ売上を作ります

経営計画には、まったく欠落しています

企画塾流のMPの強みです

起業スピードは精緻なPTが大きい



ここまでは、ふつうの経営計画で、作られる

さて、PTは極め付けに重要です

その理由は、顧客との接点だからです

しかも、プロセス設計をしないまま
広告代理店やWEBデザイナー、印刷会社
などに依頼してしまう。

メーカーで言うなら
部品の性能がわからないまま
部品発注するようなもの

PT設計は極め付けに重要!!

だからMPで増販増客が可能

JMMOは、PT設計だけで即効起業!!

■テーマ

会計人組織化のための初期営業企画書 (初期営業フォーメーション設計)

■目的

活かあるビジネス社会への貢献!!

中小企業・商店・地産産業の活性化
ある会計人(税理士事務所)の成長、業
社(企画誌)の(ビジネスチャンス
の拡大)

中小企業、商店など関与先を多数有し、関与先に信用力
のある会計人(主として税理士事務所)を組織化し、顧
客管理代行業務に関する実践的教育の提供を行い、関与
先の大規模な増販を狙い、地域の活性化に貢献する。

株式会社企画塾・総合企画研究所 代表 高橋進行
1999.09.10

ビジョン・
ミッション
(事業方針に含むことも多い)

事業方針(事業目的)

事業目標

基本システム
(事業システム)

サブシステム

PT設計図
(基本プロセス
プロセス設計図)

ツール設計図
(ツール企画書)

収支計画

スケジュール

顧客	顧客	業務 何をやるか	担当 誰がやるか どの部署がやるか	ツール、情報 なにを用いるか	段階見積、目標 (各段階の目標は) ターゲット 実績	費用 いくらか	備考
第1局面 告知集客段階	事前段階	ヒアリングのための面会依頼など ヒアリング		ヒアリング用 OneSheet	税理士10数人 シリーズ(業界誌) 税理士新聞		
	告知集客	一斉FAX(一斉回線送信)		一斉FAX用案内状	約600事務所		
	告知集客	一斉FAXへの返信FAX セミナー案内送信 セミナー案内連絡 問合せ対応、御礼TEL		一斉FAX添付アンケート返信 セミナー案内状(会場案内) セミナー案内状・出欠用 簡易スクリプト	問合せ返信 即日返信数180 5% (300) 返信目標の 40% (120) → 47.8% (110)	¥300,000 ¥20,000	
	告知集客	参加確認証のFAX		参加確認証			
第2局面 セミナー開催	セミナー開催	●第2フェーズ 名古屋 99009 東京 99019 大阪 99021 札幌 99028		●参加者用ツール一式 A3パンフ(カラーコピー仕立7p) テキスト(A3コピー15p) A3パンフ(カラーコピー1枚) 参加アンケート 持ち帰りリクアーズ	●第2フェーズ集客 名古屋 10月15日 東京 20日15日 大阪 10月15日 札幌 10月15日 札幌 6月15日 札幌 6月15日 (他)事務所	会場費4会場……¥200,000 宿泊交通費……¥300,000 パンフ他コピー300セット……¥300,000	●事務前ツール 出席リスト一覧 請求書 余部資料(突然対応) 名刺紙 金庫、約帳
	セミナー開催	セミナー参加 セミナー対応 アンケート記入		アンケート分析実施、顧客へのアプローチ準備を決定	申込書、振替用紙	0930現在 10事務所入会	●事務前ツール 出席リスト一覧 請求書 余部資料(突然対応) 名刺紙 金庫、約帳
	セミナー開催	問合せbut 非出席事務所対応		問合せbut出席事務所→資料送付で関心の高揚する事務所を 次のセミナーへ誘う	申込書、振替用紙	資料送付180事務所へ……	資料送付180事務所へ……
	セミナー開催	告知集客	一斉FAX(一斉回線送信) 一斉FAXへの返信FAX セミナー案内送信 セミナー案内連絡 問合せ対応、御礼TEL		一斉FAX用案内状 一斉FAX添付アンケート セミナー案内状 セミナー案内状・出欠用 簡易スクリプト 参加確認証	約600事務所 問合せ返信 5% (300) 返信目標の 40% (120)	¥300,000 ¥20,000
第2フェーズの、問合せbut非出席事務所対応	告知集客	●第2フェーズ 福岡 99107 東京 99119 大阪 99121 名古屋 99122 札幌 99114		●参加者用ツール一式 (第1フェーズ同様)	●第2フェーズ集客 福岡 10月15日 東京 20日15日 大阪 10月15日 札幌 10月15日 札幌 6月15日 札幌 6月15日	会場費4会場……¥200,000 宿泊交通費……¥300,000 パンフ他コピー300セット……¥100,000	
	告知集客	セミナー参加 セミナー対応 入会申込みFAX、振替用紙郵送		セミナー対応、持ち帰りツール他用意 他、同対応より詳細な実施	申込書、振替用紙	1030累計 43事務所入会	
	告知集客	問合せbut 非出席事務所対応		問合せbut出席事務所→資料送付で関心の高揚する事務所を 次のセミナーへ誘う	申込書、振替用紙	資料送付180事務所へ……	
	告知集客	告知集客	一斉FAX(一斉回線送信) 一斉FAXへの返信FAX セミナー案内送信 セミナー案内連絡 問合せ対応、御礼TEL		一斉FAX用案内状 一斉FAX添付アンケート セミナー案内状 セミナー案内状・出欠用 簡易スクリプト 参加確認証	約600事務所 問合せ返信 5% (300) 返信目標の 40% (120)	¥300,000 ¥20,000
各種の個別対応	告知集客	●セミナー非出席個別対応 各地C50事務所		宿泊交通費……¥500,000 予備費……¥100,000			
	告知集客	●10月末日目標100事		上記計			
	告知集客	早期入会特典書録費100事×2,87円		費用概算			
	告知集客	入金金 132事×5万 ¥6,600,000 租利 ¥1,040,000		器材&ソフト購入費、人件費、各種固定費を除く			

■目標

99030 30事務所の一般会員申込み
99101 70事務所の一般会員申込み 累計 100事務所
00031 累計120事務所の一般会員申込み
さらに一般会員比、10%の会員を特別会員(顧問業務対応)
120会員 (＠ 18,000) = ¥2,160,000 (月額)
12会員 (＠300,000) = ¥3,600,000 (月額)
関連する事業収入などによる収益を除く

■基本方針

1. 市場は会計人
対象を、会計人に定める
(信用力があり、顧客管理入力業務には遜色がない)
2. セミナー主導型組織化
主としてセミナー主導型での組織化方法による
3. プロモーション手段
徹底したフォーメーションにより、目標達成する
4. 会員組織化は9910月までに、その大半を達成する
5. 最高事例を目指す
この実践そのものが、ONE to ONE Marketing、つまりは顧客管理業務の典型事例とできるよう回ること

■市場(ターゲット)

1. 会計人市場 約6万人
2. 会計事務所 約2万事務所
3. うち税務署出身税理士を除くと 約1万事務所
4. このうち、関与先へ積極的にマーケティング、コンサルタンタ化を考えた事務所を10%程度と推し、このうち10~20%(100~200事務所)の組織化を図る
5. ターゲットは、約600事務所
6. ターゲット(FAX)をインターネット経由で獲得→600事務所
- 6-2. 社会福祉経営研究会当時の名刺を核とする→400事務所
- 6-3. 高橋進行DBより、会計人、会計事務所は、約400事務所

別途、中小企業家連士、社労士をターゲット視野に入れるが当面、積極的な対応はとらず、先からのアプローチ次第で対応する。

■環境 背景

1. 長い平成不況のなか、大半の事業所が赤字決算である
2. 税理士事務所の関与先(顧客)離れが進んでいる
節税の必要がないため、月額顧問料の減額、または廃止にむかひ、その結果、年に1回の税務申告代行だけとなつてしまつてケースも多いのが実態
3. パソコンの発達で顧客が会計処理→税理士の業務減少(不況はあらゆる分野にわたるから影響を及ぼしている)

●会計人(税理士事務所)に顧客管理代行業務を始める背景

1. コンサルタント化を目指す会計人も多いが、成功しているケースは少ないと聞く→大半が記帳代行という実態
2. 記帳代行業務を行う税理士事務所は多く、この業務は顧客管理代行業務(入力代行)は、ほぼ類似業務である
3. 自社のONE to ONE Marketing成功事例(高橋進行著「増産販売大戦略」ダイモント社に収録)は、顧客管理による実績が非常に多い

●自社(企画誌)のメリット

7. 従来は大企業中心のコンサルティングが多かったが、最近、中小企業の実態が増えている
8. 中小企業、商店での事例検証は、非常に明確で、早い
9. 会計人は中小企業家連士、高橋進行著「増産販売大戦略」顧客管理代行業務(入力代行)は、ほぼ類似業務である
10. 会計事務所顧客管理を中心としたコンサルティングノウハウを提供するシステムをつくる
成功事例が非常に多い
・会員制マーケティング研究会としてビジネス展開可能
・税理士事務所と連携した中小企業家連士が浮上する

PT設計は、少し細かすぎますが
基本的な理解をして頂ければ、
いいかと

具体的開始2ヶ月で起業に成功!!

ツールも含むPT設計図!!

■テーマ

会計人組織化のための初期営業企画書 初期営業ツール一覧

■ねらい他

- 1・フォーメーションに添った、ツール整備
- 2・印刷を一切行わないオンデマンドツール・マーケティング展開 (新しい試みとして他へ使える)
- 3・会計人のメリットを明確にし、コンセプトをしっかりとさせること
- 4・徹底したツール品質で、顧客が感動すること (A3そのままで、顧客へと送るなど、徹底させる)

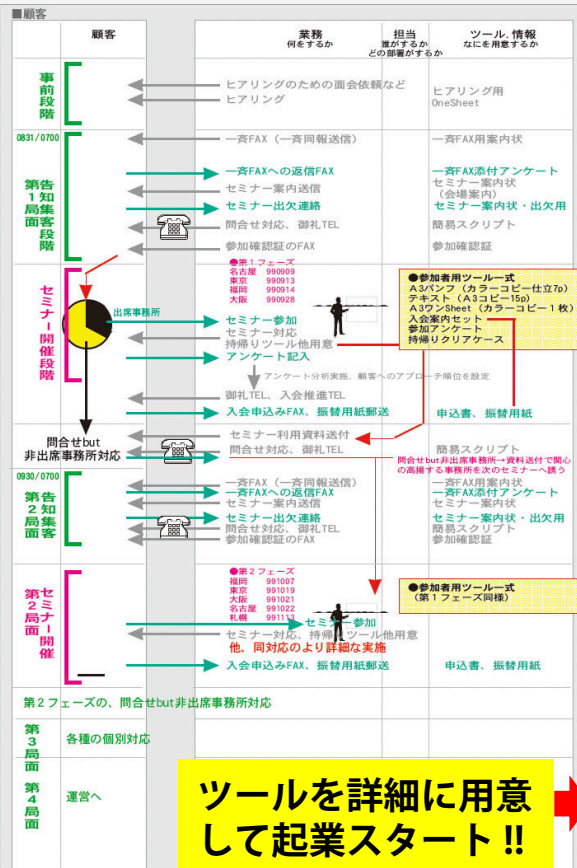
株式会社企画塾・総合企画研究所 代表 高橋善行
ver003 1999.09.10~2000.10

PT設計の意義

左図は、前業と同様に、プロジェクト開始直後に作成したものです。

プロセスが戦い方のフレームとすれば、ツールは武器にあたる。
このプロセスとツール、PTの設定が、プロジェクトの短期間ででの成否を決する。

プロセスを中心に画いたものと同時に、PTでツールとの関係性を明示して、スタッフとの情報の共有を果たした。



ツールを詳細に用意して起業スタート!!

準備ツール一覧



ツール細目	ねらいと内容	顧客対応シーン	仕様	準備数量
●ヒアリング用 OneSheet	税理士を10数人、メディア (税理士新聞、シリーズ) などにヒアリングを実施。そのたまたき台として簡単なOneSheetを	業界ヒアリング 各界の人達と面談の際に利用する	A3 OneSheet カラーコピー	20枚
●一斉同報用 FAXS heet	セミナー内容の案内状	ファクス送信	A4 2枚セット	2枚出力 6000送信
●会場案内FAX	問合せに対し、各地の会場案内、日程を送付する	ファクス送信	A4 2枚セット	問合せ数 推定300枚
●参加確認証	問合せに対し、各地の会場案内、日程を送付する 数日前に参加確認を送信し当日直前欠席を防ぐ	ファクス送信	A4 1枚	参加数 推定100枚
●セミナー資料				
●解説パンフ	パンチを開かしたパンフ	セミナーで提供か、	A3 8p カラーコピー	約300セット
●解説OneSheet	多忙な人向けのOneSheetでの解説書	A3 OneSheet カラーコピー		約300枚
●講演テキスト	講演テキストは『増売拡大事業書』の事例を提供	A3 14p コピー		約300セット
●感想アンケート	入会意向がどうかをチェックするためのアンケート	セミナーのみで利用	A4 コピー	参加数 約100枚
●申込みセット				
●入会案内	入会案内、会則、申込書、振替用紙 (集金代行) と振替用紙返送用封筒のセット	セミナーで提供か、	A4 カラーコピー	約100枚
●入会申込書	重要な点は入会促進。そのため早期入会特典に徹底的な工夫を行う	セミナーで提供か、 A3バックの中に添付して 宅急便送付	数枚組み 複写用紙	約300セット
●価格一覧表	東総債 (クオーク)		横封筒	約300セット
●返送用封筒	企画塾版成封筒 (A4) (27×14)			約300枚
●クリアファイル	申込みセットを入れるクリアファイル		A4	約300枚
●クリアケース	セミナー後に、パンフ、申込みセット、さらに購入書籍などをしっかりガードして持ち帰ってもらうためのクリアケース		A4収納 サイズ	約100個

第2局面も、ほぼ同様なフォーメーションで実施するために、詳細を略す

ツールの詳細にもこだわっての成功だった!!

しかし経営者は全体の把握を!!

経営者は全体像の把握を

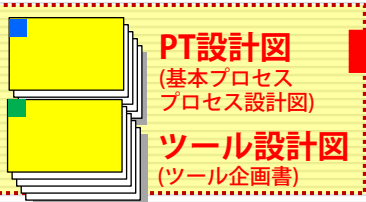
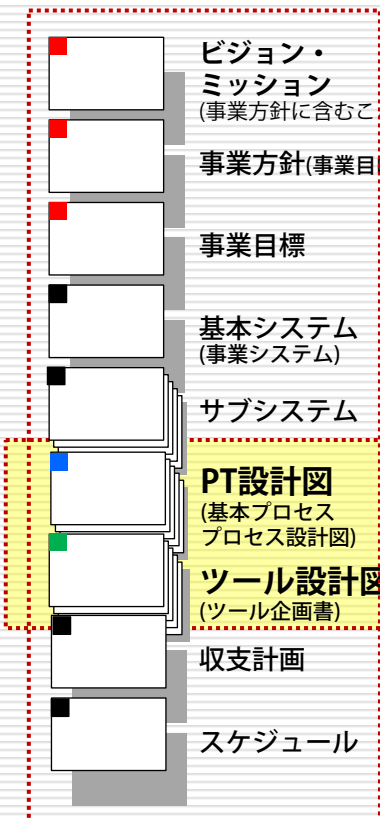


現場への明確なPT指示を!!



ないし、PTを理解した現場担当者に任せる

起業開業は自身が理解して実践する必要があります



起業は、この全体を理解して即効で具体化へ

PTはビジネスの生命線!!



起業開業は、全体を把握してPTを徹底すること

既存の企業も、現場はPTの徹底を怠らないこと

PTは、デジタル依存症にならず、顧客志向を中心に
デジアナ双方で設計すること

不況でも少子化でも、PT徹底が増販増客を果たす

急成長企業は、コンセプト(商品力)での成功が多く
PT不徹底なケースが多い (急成長は急破綻する)

大企業はブランド力があり、PT不徹底でも経営成立
そのため、競合の登場で厳しい事態に陥りやすい

大企業はPTを外注しすぎてリスクを負っている

どんな企業もPTの徹底を怠らない

いま「極めて厳しい時代」へ

前回の
再確認

見通しが暗い情勢、生活、社会、ビジネス情勢

「値上げラッシュ」も、情勢の不確実性も

企画の方法論
を多様に持ち

売上増の方法
増販増客の方法論を持ち

CTPTMarket
-ingを駆使し

会社も豊かに
自分も豊かに

なんの問題もありません

企画とCTPTMarketingが、あなたをパワフルに!!



あなたの副業,本業を確実に 本格的にやる人は、市場を見据えてCTPTMarketing



前回の
再確認

増販増客,V字回復!!
将来は? 息子娘は?
新しい事に挑戦!!



CTPTMarketing
人生企画
企画の方法論

講師になって
みませんか?

ノウハウを提供します

厳しい時代を見据えて
互幸精神で、近隣会議
安心の場!! (月例.週例)

皆様と、ノウハウを
学習できる場を
つくります

あなたの会社をV字回復
起業開業を確実に
退職起業もぜひ!!

厳しい時代ですが
しっかり売上増を
計算づくで創り
ましょう

厳しい時代にむけて「互幸会議」

ご清聴、ありがとうございました

膨大な、1万事例近い増販増客成功事例報告



毎年30事例を収録したCTPTMarketingの
成功事例「増販増客実例集」16巻
企画・マーケティングで**120冊超!!**
日本最大,最多の出力!!



詳細にツール類なども収録した
さらに本格的で緻密な
「**増販増客marketing実例集**」18巻

膨大なノウハウが、あなたをバックアップ



互幸会議・主宰会社

高橋憲行（株）企画塾・代表
株式会社企画塾

日本マーケティング・マネジメント研究機構
Japan Marketing & Management research Organization
東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4 クエストコート原宿511