私たちの道

MC WAY を感じる

お客さまが求めていることに応える

1.「うちがみらいコンサルティングさんにお願いするメリットは何ですか？」

・顧問税理士の変更を検討しているお客さまへの提案時に言われた言葉
→税務・会計をはじめ、多様な専門家の強みを活かした幅広いご支援が可能であることをアピール
→ お客さまの反応はイマイチ・・・、結果は失注。
・なぜ、反応がイマイチだったのか？お客さまへのヒアリング内容を振り返り、自身の対応を自己分析
Q: 顧問税理士の変更理由は何か？
A:「現顧問税理士は個人事業主をメイン顧客としており、会社の規模感に合わなくなってきたこと」
Q: 顧問税理士を選ぶ上で重視するポイントは？
A:「当社の企業規模にあったアドバイスができる事務所」
Q: なぜ MC に問い合わせいただいたのか？
A:「進行期に合併しており、対応できる事務所を探している」

→ 幅広いご支援の前に、お客さまの目の前の問題に対して、自分の強みと MC の実績をどう活かせるかをアピールすべきだったのでは ...?

2. その後の PD 対応で改善したこと

・IPO を目指しているお客さまが顧問税理士の変更を検討していた事例
Q: 顧問税理士の変更理由は何か？
A:「IPO を目指す当社とスピード感が合わなくなってきた」
Q: 顧問税理士を選ぶ上で重視するポイントは？
A:「上場企業の決算支援実績、IPO 支援実績、対応のスピード感を重視」
→ MC の上場企業の決算支援実績 (顧客数、比率)、上場支援実績 (件数、内容) をアピール
→ 結果は受注！

3. まず、お客さまが求めていることに応える

・お客さまが直面している問題は何なのか？
→ それを自分と MC はどう解決できるのか？まず、お客さまが求めていることに応えることが最優先
・その上で、MC の多様な専門家の強みを活かした幅広いご支援をアピールする
→ 同じことを伝えていても伝わり方が異なる

2021 年 8 月