

戦略

1.戦略

- (1)「月次決算書」の活用と「経営計画書」の作成サポートで、付加価値の高い事業を行う。
- (2)毎月の訪問で経営者としっかり向き合い本気であることを伝える。
- (3)利益の出し方とお金の残し方を経営者にわかりやすく説明する。
- (4)定期的に銀行訪問を行う(最初のうちは同行する)。
- (5)千葉県の中小企業に集中する。

2.商品・サービス

- (1)月次決算書
- (2)経営計画書
- (3)利益の出し方とお金の残し方のアドバイス
- (4)MG 研修

3.客層

- (1)年商30億円までの会社
- (2)30代から60代までの経営者
- (3)社員数が50人までの会社
- (4)事業だけに集中したい経営者
- (5)今の会計事務所に不満を持っている会社

4.ライバル

(1)ワンストップ型事務所

(2)オールマイティ型事務所

(3)付加価値サービスを提供している事務所