

中部の社労士限定！

1,000万円/年の事業を創出したい！
開業直後、売上1,000万円を達成したい！

「障害年金」のホームページから 売上1000万円/年 達成！！

ほとんどの社労士事務所が今まで取り組んでいない
圧倒的に競合が少ないテーマのご提案です！

主催：アライドアーキテツ株式会社
お問い合わせ番号：03-6408-2791

こんにちは。これまで船井総研が社労士業界に業績アップ手法としてご提案してきたのは、主に「顧問契約」という、中小企業から案件を依頼していただくマーケティングが中心でした。しかし、今回は社労士業界では儲けることができないと考えられ、敬遠されていた「障害年金」のテーマでの業績アップ事例です。

船井総研が主催する「社労士事務所経営研究会」の70事務所を超える社労士事務所でも、個人のお客様向けにサービスを提供して爆発的に業績を上げていく事務所は皆無でした。業界全体を眺めても、ほとんどの事務所は個人向けサービスをボランティア程度にしか考えておらず、「年金」をテーマに事業化を目指していく事務所がほとんどないのが現状です。そんな中、システムチックに、かつ**中期的に安定させながら個人のお客様を集客し**、業績を伸ばすスタイルが成功しつつあります。実はこの方法論は、非常にシンプルです。それは「**個人向けの障害年金ビジネスに取り組むこと**」です。

セミナー当日は、顧客開拓方法からノウハウまでお伝えをさせていただきます。是非、ご参加下さい。



船井総合研究所
社労士コンサルティング
白石 尚寛 氏



東京都
O先生

2011年1月開業し、障害年金に特化しホームページを立ち上げ、サイトオープンし、5ヶ月間で**164件**ほどのお問い合わせがあり、**15件の障害年金代行**を受注しました。今後、さらに案件を拡大していき、初年度での所員採用を検討しています！

ホームページを立ち上げ、1年が経ちますが、毎月コンスタントに問合せが10件はあります。問合せの内容としては、ほとんどが障害年金を受給したいというもので、合計で**30件**ほどの受注をしました。今後は、**障害年金専門のスタッフ**を配置する予定です。

京都府
T先生



- 日程：2011年9月6日(火) 18時00分～20時00分
「年金ビジネス立ち上げで売上100万円/月 達成する方法セミナー」講師：白石 尚寛 氏(船井総合研究所)
- 資料代：5,250円
- 開催地：名駅モリタ名古屋駅前中央店 7階第4会議室 (名古屋市中村区名駅三丁目13-31)
- 参加人員：20名(申し込み先着順) ※全国社労士会 登録会員様限定

お申し込みFAXで 03-6408-2799 (締切8月31日17:00)

事務所名		ご芳名	
登録番号		電話番号	
E-mail		FAX番号	

・受付後、「受講に関するご案内」をFAX致しますので、ご確認後資料代のお振込みをお願い致します。
 ・ご提供頂いた個人情報は、弊社及び船井総合研究所からのご連絡以外には使用いたしません。
 ・今後ご案内が不要な場合は、FAX番号欄に「不要」とFAX番号をご記入の上、FAX(03-6408-2799)にてご返送ください。