

# 税理

日本税理士会連合会 監修

SEPTEMBER 2009

Vol.52 No.11

# 9

ぎょうせい

.....特集 I 地価下落時だから考える!

## 土地の 取得・保有・譲渡をめぐる 税務の対応

.....特集 II 増加する第二次納税義務の賦課と  
その実務問題

(フロントページ) 早稲田大学教授 榊原 英資

所得税実務 適格退職年金制度の移行に伴う税務問題

法務と税務 非上場株式納税猶予適用に影響する遺留分減殺請求とその対応

業種別税務 学習塾の税務と経営改善指導



別冊付録

税務情報:

類似業種目別株価一覧 平成21年3、4月分  
ほか

ネットだけで“2,503社”を新規開拓したマーケティングのプロが語る!

## 税理士のインターネット活用術

### 第3回：アピールする商品は「自分」だ!

税理士の方の多くは「ホームページが顧客開拓につながらない」という悩みを抱えている。こうなってしまう最大の原因は、ホームページが「事務所のサービス案内」に終始してしまうことにある。事務所の概要と実施サービスを並べただけの「事務所紹介」では、なかなか仕事はとれないのが現実なのだ。

税理士のようにコンサルティング要素の強い職種の場合、「人」そのものが商品となる。提供サービスのレベルは、その人の実力や経験でかなり差が出るから、商品である自分自身の魅力をいかに正しく伝えられるか、がカギとなってくる。

つまり、ホームページで売り込むべきは「事務所」ではなく「所長さん」だ。単に事務所のサービスを売り込むのではなく、「あなたという人間を知ってもらおう」ことを目的としたホームページを用意しよう。

自分をアピールする秘訣を  
「無料」ガイドブックで公開中!

(株)WEBマーケティング総合研究所  
代表 吉本俊宏 著

ホームページで  
自分をアピールする  
具体的な方法も解説した  
特別ガイドブック。  
今なら「無料」進呈中!

詳しくは今すぐ  
下記をご覧ください

<http://www.blogdehp.jp/zei/>



(株)WEBマーケティング総合研究所  
お問合せ:03-5957-1610

WMS