

税理士と関与先のための総合誌

# 税理

平成21年10月1日発行(毎月1日発行)第52巻第13号 昭和33年11月1日 第3種郵便物認可  
ISSN 0514-2512

日本税理士会連合会 監修

OCTOBER 2009

Vol.52 No.13

# 10

ぎょうせい

特集

## 関与先を守るための 企業再生への 取組みと最新手法

〈フロントページ〉中央大学商学部教授 矢内 一好

法人税実務 債務超過会社の吸収合併と税務上の問題点

評価実務 非上場株式の納税猶予等を考慮した類似業種比準価額方式の検討

消費税実務 情報提供料の費用処理に伴う消費税トラブルと否認回避策

別冊付録Ⅰ

平成21年度 全国市町村税 税率一覧表

別冊付録Ⅱ

税務情報:

「租税特別措置法(株式等に係る譲渡所得等関係)の取扱いについて」等の一部改正について・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4回:「顧問先の声」で反応率アップ!

ホームページのアクセス者からの信頼を、もっとも手っ取り早く、かつ確実に獲得する方法が、既存顧客から寄せられた「顧問先の声」を掲載することだ。「先生のおかげでいつも助かっています」「本当に熱心で信頼できる先生です」といったようなメッセージを、ホームページに公開するのである。

掲載するメッセージは多ければ多いほど効果的で、その分アクセス者に対する信憑性が増してくる。さらに可能であれば、お客さんの「実名」と「顔写真」も掲載したい。インシヤルだけだと、単なる演出と思われてしまいかえって逆効果だからだ。

もし手元にそうした声があれば、既存のお客さんにお願いして書いてもらってもよいが、これからはできるだけ集めておくことを心がけよう。そして、少しでも多く掲載して信頼感アップに結びつけよう。

反応率をアップさせる秘訣を  
「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

ホームページの  
反応率をアップさせる  
具体的な方法を解説した  
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  
WEB MARKETING SOLUTIONS