財務顧問 獲得メソッド

湯原式 顧問契約マニュアル

## 顧問契約マニュアル

まずは税務MTG後、もしくは電話や ZOOM等でアポイントを取り、 経営者様に以下のような流れで 財務の提案をしてみてください!!

(10分弱で終わりますのでお時間よろしいですか?と 入ると聞いてもらいやすくなります。)





<mark>3年後、どんな風になっていたいですか?</mark>

5店舗に拡大/社員30人 etc...





では2年後はこう、1年後はこうなっていないといけないですよね。 今の状態との乖離をどう埋めていこうとお考えですか?





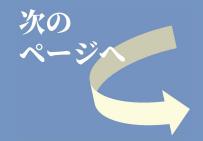


それはもしかしたら、ご自身のやりたい経営や自由な経営ができて いらっしゃらないから、この乖離を埋めきれないのではないですか?



確かにそうなんだけど、、、 でもどうすればいいかわからないんだよね...





財務顧問

## 顧問契約マニュアル



その乖離を埋めるには<u>潤沢なキャッシュを持った会社になる</u>、 具体的には手元預金1億円を持った経営を目指す必要があります。 手元預金1億円を持った経営をイメージされたことはありますか?

実際に持ったことはないけど、それができるならずいぶん楽な経営、やりたい経営ができそうだね!





手元預金1億円を作るのが財務戦略なんです。

そうなのか... そんな経営ができるなら、ぜひ取り組みたいね!





我々も今後、財務サービスの提供を検討しておりますので、 まずは顧問先様を中心に財務サービスのニーズを少し確認させて いただきたいと思ったので、今回のお話をさせていただきました。 また、提供体制が整いましたら改めてご案内させて いただきますので、そのときはぜひ、一緒にやっていきましょう。

起業した当初の理想と現在とのギャップを 感じさせて、それを埋めるのが"財務"だと 伝えてあげてください。

手元預金1億円がキラーワードです。 財務支援で経営者の心をグッと掴んでください。

財務顧問獲得メソッド