

財務顧問
獲得Xソッド

湯原式
顧問契約マニュアル

監修 | 湯原 重之

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。)

ここから提案に入ります

3年後、どんな風になっていたいですか?

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ませんよね。今の状態との乖離をどう埋めていこうとお考えですか?

うーん... (分かっているが難しい)

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...

次の
ページへ

財務顧問
獲得Xソッド

顧問契約マニュアル



その乖離を埋めるには潤沢なキャッシュを持った会社になる、
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
いただきたいと思いますので、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。