

# 業界プチニュース



先を増やす方法とは？」と題したセミナーを開催した(写真)。

講師として登壇したのは、㈱ブレインマークス(東京・足立区)代表取締役の安東邦彦氏。同氏は、税理士事務所に対して「売り込まない営業手法」を提唱し、<sup>\*</sup>情報提供型、のマーケティングを伝授している。セミナーでは、時代や業界の変化にともなうマーケティング戦略の必要性や、信頼を蓄積しながら価値を伝える仕組み、自社をブランド化するためのプロセスなどを提案し、継続的な情報提供の重要性を説いた。

## エッサム

### 売り込まずに顧客を確保 情報提供型の営業とは

㈱エッサム(東京・千代田区、代表取締役社長=八鍬昭氏)は6月10日、同社ビルにて「税理士事務所が顧客に選ばれるために!『売り込みなし』で顧問