

研修アンケート

研修の受講お疲れ様でした。

今後の社内研修に反映させて参りますのでご感想をご記入下さい。

研修で学んだことをご記入下さい

・初年度は17万円値引きになっている。(1年目は弊社が赤字を負担)
・創業支援価格では説明がつかない時には正規の料金表を提示して説明する。
・見積書を作成する時には「サンプル株式会社」をベースにして作成する事。
・売上が料金表の売上レンジを超過した場合には、差額を請求する旨を必ず記載する。
スタートアップ期の社長は少しでもキャッシュアウトを削減したいという考えが一般的
・脱サラ起業→売上がゼロかもしれないからサブスク契約には抵抗感あり、
個人事業主から法人成り→既に売上の見込みが固く、そこまで抵抗感はない。
・料金の値上げは2期目の1ヵ月目から適用する必要があるなので、インテリム時には
クライアントへアナウンスし、NSSの改定を行うこと。

研修の中で、実際に活かせる点をご記入下さい

初回面談時の創業支援pptの説明に付随して、Excelに売上見通し・売上種類等のヒアリングをしたうえで料金提示をする、という流れが一番自然であると改めて感じました。

質問事項・疑問点・意見をご記入下さい

感想をご記入下さい

料金の改定はクライアントにとって非常に敏感な部分なので、最初の契約時にしっかりと説明しておくことが先々のクレーム等を回避できることに繋がると感じております。売上を低く見積もって安く契約を持ち掛けるクライアントがいたとしても売上レンジによって報酬を決算時に精算できるので有効な対策だと思っております。

ご記入ありがとうございました！

