

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

- ・創業支援価格として、初年度は17万円の値引きがある。
- ・初年度に値引きする理由は、①顧客の売上0 ②顧客の税理士必要性知識0の2点あげられる。初年度に売上を立ててもらい、サン共同がいかにか質のいいサービスを提供するかを知ってもらい、2年目以降から正規の料金を請求する。

研修の中で、実際に活かせる点をご記入下さい

決算時において売上が1千万円を超えることが判明した場合、その時点で翌事業年度の2ヶ月目となっており、電子調書作成時では確認が漏れる恐れがある。決算を迎える前に1千万円を超えるか顧客に質問し（先の納税準備預金と併せて売上のざっくりした質問を行う）、その時点で超えないという回答であっても、仮に超えたら翌期は正規の値段に戻り、経過した2か月分も差額を追加請求することを伝える必要があると思いました。

質問事項・疑問点・意見をご記入下さい

2年目以降も値上げをしない方が良いという場合というのは、値上げしなくても元が取れたり、工数が2年目以降も変わらない若しくは減ったり、数年後に著しい成長が見込める顧客だということ等が考えられるからでしょうか。

感想をご記入下さい

創業して1年で17万円アップ/月は、顧客に多少ごねられるだろうなと思いました。ごねられないような関係性を初年度で築くことも大切だと思いました。

ご記入ありがとうございました！

