

独立、開業したての
士業・コンサル
向けに特化して書かれた
**優位に立てる
顧客獲得術**

売れ続ける
士業・コンサルが実践してきた
起業3年目までの
最強の顧客獲得術

遠藤晃顧客教育研究所(株) 遠藤 晃
代表取締役

紹介

異業種提携
(ジョイントベンチャー)

セミナー・勉強会

3つの
集客で

年商1億円超を10年以上
続ける戦略的ノウハウ!!

「他者から効率的に紹介してもらう」「異業種とのジョイントベンチャー(提携先のリストで集客)」「セミナー・勉強会で優位な立場で顧客獲得」の3つを組み合わせた独自の手法。個別相談にまでつなげ、クロージング、契約に至る完璧な流れも教える。

日本実業出版社
定価2200円(10%税込)

売れ続ける士業・コンサルが実践してきた
起業3年目までの「最強の顧客獲得」術 遠藤晃 著

日本実業出版社