

代理店経営情報

シンニチ代理店版

強者がしたくない、できないことで差別化を図る

前回弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法のうち、「一点集中主義」について実践事例を挙げながら解説を致しました。今回は「陽動戦」と「市場占有戦の科学」について解説します。

まずは、「陽動戦」です。「陽動戦」とは、ゲリラ戦、奇襲戦法、つまり、強者のやりたくないこと、できないことをやり、弱者としての差別化を確立する戦法です。また、情報戦も含みます。それは自社の戦略意図を秘匿し気づかれないように独自の差別化戦略を審

実に実行していくというものです。強者の場合は、豊富な経営資源を有効に活用し、効率的に競争に勝つことを意識するものです。経営資源が豊富ではない、もしくは、豊富ではないと想定される弱者においては強者と同じことをしていたのでは勝ち目はないわけですが、よって、弱者は強者から見た場合に取って代われない、したくない、できないことをとらせて差別化を図り、お客様をしっかりと獲得していくことが重要になります。ひとつの事例ですが、

ある保険代理店では、同じお客様を必ず1年に4回訪問するという営業活動がされています。1回目の訪問では、満期更新日の2か月前3か月前に満期を迎える契約内容に関する事前確認作業、社案内、お役立ちの情報提供を行い、2回目の訪問では、満期更新手続き、お役立ちの情報提供、3回目の訪問では、満期更新をした契約の保険証券が到着する頃に訪問し、保険証券内容の確認、お役立ち情報提供をして、4回目の訪問は6か月後に点検訪問として訪問し、お役立ちの情報提供を行うというものです。

これはお客様との心の距離を近づける「接近戦」でもあります。強者の立場にある代理店では、「やりたくない、できない、やりにくい」営業活動の典型的な事例といえます。弱者であるからこそ、お客様サービス面において、強者が「できない、やりにくい」でもできる「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

選ばれる地域No.1 代理店づくり!

セブンスターコンサルティング株式会社
代表取締役 佐々木 篤史
シンニチコンサルタント 平野 芳生

ランチェスター販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした循環型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険/共済代理店、営業パートナー向けに「売れ続ける仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルティングとして活動中。NPO法人ランチェスター協会認定インストラクター、一般社団法人 地域活性化推進機構登録専門家、NPO法人リスクマネージャー&コンサルタント協会 シンニチコンサルタント。
https://seven-stars.co.jp

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

「量」と「質」を高める

弱者ならではの「量」と「質」を高める

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

弱者の基本戦略である差別化戦略における五大戦法の解説は以上となります。ここで、「強者の術への資源配分を間違えないように」を念頭に置くことが大切です。

税金の納め過ぎの救済措置「更正の請求」 確定申告後、間違いに気づいたら

2018年分の所得税等の確定申告は、3月15日(金)が申告期限です。例えば申告書を提出した後で記載内容など誤りが分かった場合、申告期限内であれば正しい確定申告書を訂正申告ということによって提出すればOKです。確定申告書が同じ人から複数提出された場合は、原則として、日付が最後の申告書が効力をもつのです。では、申告期限後に訂正したい場合や、申告書を提出するのを忘れていた場合などは、どうすればいいのでしょうか。今回はこれについて紹介します。

▼更正の請求
まず、期限後の訂正で、誤りにより納める税金が多かった場合や、還付される税金が少なかった場合は「更正の請求」という手続きを行うことで税金が還付されます。更正の請求をする場合は、更正の請求書に必要事項を記入して所轄の税務署長に提出します。更正の請求ができる期間は、原則として法定申告期限から5年以内です。

更正の請求があった場合、税務署で調査が行われ、減額更正するか、あるいは、更正すべき理由がない旨を請求者に通知します。つまり、更正の請求が行われたからといって、必ずしも減額更正が認められるわけではありません。なお、更正の理由がないとする処分があった場合に、その処分内容に不服があれば、国税不服審判所への審査請求

等を行うことが可能です。

▼修正申告
一方、申告した納税額が少ないことや還付してもらった税金が多過ぎた場合などは、「修正申告」を行い、足りない税金を納めることとなります。修正申告をする場合は、修正申告書に必要事項を記入して所轄の税務署長に提出します。修正申告によって新たに納付する税額には延滞税(納期限の翌日から2か月を経過する日までの期間が原則年2.6%、それ以降は原則年8.9%)が加算されます。また、税務署の調査を受けてから修正申告をした場合は、新たに納めることになった税額のほか、新たに納めることになった税金の10%(新たに納める税金が当初の申告納税額と50万円とのいずれか多い金額を超えている場合その超過している部分については15%)相当額の過少申告加算税、または35%(場合によっては40%)の重加算税が課せられます。

▼期限後申告
期限内に確定申告を忘れた場合は、期限後申告として取り扱われ、申告等によって納める税金のほか、無申告加算税が課せられます。無申告加算税は、原則として納付すべき税額に対して、

50万円までは15%、50万円を超える部分は20%の割合を乗じて計算した金額となります。ただし、税務署の調査を受ける前に自主的に期限後申告をした場合には、5%に軽減されます。

◎郵送する場合
郵送する場合は、税務上の申告書や申請書・届出書は「信書」に当たることから、郵便物(第一種郵便物)または信書郵便物として税務署に送付する必要があります。提出日は、それらの消印(通信日付印)により表示された日となります。郵便・信書便以外の場合には、税務署に到達した日が提出日となります。ですので、提出期限ギリギリの3月15日に郵送するならば、必ず郵便または信書便で、また、ポスト投函は翌日扱いになる可能性があるため、郵便局(※)の窓口から送付するようにします。なお、e-Taxの場合は3月16日の24時を過ぎて受信されたデータは、期限後の提出となります。※消印は集配局で押されるため、無集配局の窓口時間終了間際に差し出された郵便物は翌日の通信日付印になる可能性があります。実際、翌日の消印になり、期限後申告とされ、裁判にまで至ったケースもあります。判決では原告である納税者の主張が認められましたが、余計な手間や費用がわからないよう、余裕をもって申告したいものです。

知ってトクする -969-
税務情報

