

4 UUDEN LIIKETOIMINTAMALLIN KULMAKIVEÄ

Pikaopas tilitoimiston toiminnan kehittämiseen

Sisällysluettelo

1. Erikoistumalla kilpailuetua	3
2. Hinnoittele hyötyjä	4
3. Vakuuta asiakkaasi	5
4. Keskitä toimintasi	6

Lähde:

Visma Software Oy:n asiantuntijat

1. Erikoistumalla kilpailuetua

Jos aikomuksena on uudistaa ja kehittää tilitoimistosi liiketoimintaa, kannattaa samalla analysoida nykyisiä asiakkaita ja omaa erityisosaamista. Löytyisikö näistä jokin tietty piirre, jonka avulla voisit erottautua muista tilitoimistoista? Onko asiakkaittesi joukossa esimerkiksi paljon yhdistyksiä tai onko erityisosaamisesi isännöintiyrityksen ja kiinteistöhallinnon kirjanpidossa?

Erikoistuminen ei välttämättä tarkoita, että karsisit kohderyhmää, mutta se voi helpottaa potentiaalista asiakasta tilitoimiston valinnassa. Jos asiakas kilpailuttaa tilitoimistoja, joiden palvelut ja hinnoittelu täyttävät hänen tarpeensa, voi tieto siitä että tilitoimistolla on juuri hänen alansa ymmärrystä ja kokemusta vakuuttaa valitsemaan juuri sinun palvelusi.

Kumman tilitoimiston sinä valitsisit:

"Tarjoamme kirjanpidon- ja palkanlaskennan palveluita ammattitaidolla"

"Tarjoamme sähköistä taloushallintopalvelua käyttäen nykyaikaisia järjestelmiä. Yrityksemme on erikoistunut pienyrittäjiin, kuten kampaamoihin ja rakennusalan yrittäjiin. Avullamme saat reaaliaikaisen näkymän yrityksesi talouteen. Tarjoamme pienelle yritykselle nykyaikaiset järjestelmät ammattitaidolla ja kilpailukykyisin hinnoin."

2. Anna palveluillesi arvo

Arvoperusteisella hinnoittelulla tarkoitetaan palveluiden yhdistämistä kokonaispaketeiksi, joille annetaan tietty ennalta määritelty hinta. Teknologia ja uudet toimintamallit tukevat palvelun tarjoamista kiinteällä hinnalla. Asiakkaasi tietävät mitä maksavat ja mistä. Sinä taas voit paremmin arvioida oman tuottosi, kun ohjelmistokulutkin ovat kiinteät. Kokonaishinnoittelun avulla voit irrottaa palveluista maksetun hinnan työhön käytetystä ajasta ja tämän avulla voit tehostaa toimintaasi ilman, että se vaikuttaisi negatiivisesti tuottoihisi.

Tarjoamalla valmiita tuotepaketteja asiakkaasi voi helposti valita juuri hänen toimintaansa sopivan palvelukokonaisuuden. Siirtyessä tunti- tai tositekohtaisesta hinnoittelusta tarjoamaan kokonaispalvelua, joka sisältää tilitoimiston omien taloushallintopalveluiden lisäksi myös ohjelmiston käytön, on elintärkeää saada hinnoittelu juuri oikeaksi. Tuotepaketeille kannattaa laskea minimihinta, eli pienin mahdollinen hinta jolla voit tuotepakettia tarjota ja tehdä edelleen voittoa.

Päätöksen paikka

Kaikki asiakkaat ovat erilaisia ja voi olla, että osa nykyisistä asiakkaista on tyytyväinen vanhaan malliin. Sinun tulee päättää hyväksytkö tilanteen ja jatkat osan kanssa vanhaan malliin, vai luovutko näistä asiakkuuksista.

Kannattaa myös miettiä, miten käsittelet nykyiset asiakkaasi verrattuna uusiin asiakkaisiin. Potentiaalisille uusille asiakkaille hinnoittelumallin muutos ei näy ja voit huoletta testata hinnoittelun toimivuutta. Olemassa oleville asiakkaille hinnoittelumallin muutos kannattaa toteuttaa vähitellen ja ottaa aluksi mukaan muutama pilttiasiakas, joiden kanssa lähteä testaamaan uutta kokonaispalvelua ja hinnoittelua. Oikeiden esimerkkien avulla muutkin asiakkaat on helpompi saada vakuutettua uuden hinnoittelumallin hyödyistä.

3. Vakuuta asiakkaasi

Miten perustelen hinnoittelun asiakkaille?

Arvoperusteinen hinnoittelu ottaa huomioon asiakkaan saaman mielikuvan palvelusta. Jos et osaa kertoa selkeästi palvelun arvoa asiakkaalle, on palvelua vaikea myydä asiakkaalle.

Mieti mistä palvelusi koostuu:

- Lakisääteinen kirjanpito
- Ohjelmiston yhteiskäyttö
- Ohjelmiston käyttöön liittyvä koulutus ja tuki
- Tietyt raportit ja niiden tulkinta
- Asiantuntijapalvelut, esimerkiksi talousohjaus ja -neuvonta
- Asiakkaalle tuotettu lisäarvo, esimerkiksi ajansäästö

Miten myyn pilvipalvelun idean asiakkailleni?

Taloustiedot eivät milloinkaan ole täysin reaaliaikaiset, jos kirjanpitoa hoidetaan perinteisellä tavalla. Parhaimmillaan asiakas saa silloin jo vanhentuneen tiedon kuukauden myöhässä, eikä pysty reagoimaan tilanteeseen ajoissa.

Pilvipalvelun hyödyt:

- Tieto kulkeutuu automaattisesti kirjanpitoon ja tarjoaa näin reaaliaikaisemman tiedon
- Työ jakautuu tasaisemmin eikä aiheuta kuormittavia piikkejä
- Työn tekeminen tai tietoon käsiksi pääseminen ei ole ajasta tai paikasta riippuvainen
- Olette saman tiedon äärellä ja työnjako on joustavaa
- Käytössänne on aina ohjelmiston uusin versio
- Tieto on pilvipalvelussa turvassa ja varmuuskopiot tallessa
- Kokonaishinnoittelu on budjetoitavissa eikä tuo yllätyksiä

4. Keskitä toimintasi

Monet tilitoimistot ovat ottaneet käyttöönsä useita taloushallinnon ohjelmistoja ja integroineet näihin asiakkaiden käyttämiä kolmannen osapuolen järjestelmiä, jotta voisivat tarjota asiakkailleen heidän haluamiaan palveluita. Näin toimimalla otetaan kuitenkin askeltaaksepäin edistyksessä: sähköisten kokonaisjärjestelmien tarkoituksena kun on ollut päästä usean ohjelmiston loukusta ja tehostaa toimintaa. Henkilökunta joutuu opettelemaan eri ohjelmistojen käyttöä ja olemaan yhteydessä useaan eri tahoon tukea tarvittaessaan. Ohjelmistotaloilla on myös kirjavat partnerimallit ja jokaisella erilainen tapa toimia.

Suosimalla yhden ohjelmistokumppanin taktiikkaa, voi henkilökunta keskittyä opettelemaan yhden järjestelmän niin hyvin, että sen käyttö on arjessa tehokasta ja sen tarjoaminen asiakkaille tapahtuu kuin itsestään. Kaikki toiminnot, jotka voidaan siirtää yhteiseen järjestelmään, kannattaa siirtää, jotta sekä yritys että tilitoimisto saavat täyden hyödyn yhteiskäytöstä. Arki rullaa sujuvasti ja uudet työntekijät saadaan perehdytettyä helposti, kun kaikki asiakkaat hoidetaan pääsääntöisesti saman mallin mukaan. Integraatioiden hyödyntäminen

on perusteltua ainoastaan silloin, jos tilitoimiston järjestelmä ei pysty korvaamaan asiakkaan nykyisiä järjestelmiä.

Ohjelmiston valinnassa kannattaa aina huomioida tilitoimiston nykytila. Mikäli tilitoimistoillanne on paljon asiakkaita, jotka eivät ole vielä sähköisyydessä, kannattaa varmistaa, että myös perinteisen kirjanpidon tekeminen on tehokasta. Näin asiakkaat voidaan siirtää jouhevasti osissa sähköisyyteen vaikka kesken tilikautta.

Erilaiset jälleenmyyntimallit

Asiakaskeskeinen malli

- Asiakas ottaa ohjelmiston käyttöön ja tilitoimisto toimii ulkopuolisena käyttäjänä
- Asiakas maksaa ohjelmiston ja tilitoimiston palvelut erikseen

Tilitoimistokeskeinen malli

- Tilitoimisto jälleenmyy ohjelmiston asiakkaalleen
- Tilitoimisto voi tarjota asiakkaalleen kokonaispalvelua

Pysy ajan tasalla – Tilaa uutiskirjeemme!

Tilaamalla uutiskirjeemme, saat sähköpostiisi tietoa kiinnostavista artikkeleista, blogikirjoituksista ja oppaista.

Tilaa uutiskirje

Löysitkö tarvittavan tiedon oppaasta?

Jäikö jokin aihe mietityttämään? Visma Suunnasta löydät sinulle suunnattua ajantasaista tietoa; artikkeleita, blogikirjoituksia ja oppaita. Löydät sieltä ideoita liiketoiminnan ja oman työn kehittämiseen sekä työkaluja päivittäisen työn tehostamiseen.

Lue lisää

Kiinnostuitko?

Vastaamme mielellämme yrityksesi ohjelmistotarpeisiin liittyviin kysymyksiin.

Ota yhteyttä

Visma Software Oy

Olemme osa Pohjoismaiden johtavaa yritysohjelmistojen ja -palveluiden tarjoajaa. Tarjoamme toiminnanohjauksen (ERP) ja taloushallinnon ohjelmistoratkaisuja modernina pilvipalveluna (SaaS), On-Premises ratkaisuna sekä sovel-luspalveluna tilitoimistoille ja pk-yrityksille.

Palvelemme suomalaisia yrityksiä kansainvälisellä am-mattitaidolla huomioiden kuitenkin aina suomalaisten yritysten ja toimialojen erityispiirteet.

Meidän tehtävämme on varmistaa asiakasyritystemme menestys. Teemme sen toteuttamalla heille ohjelmisto-palveluita, jotka mahdollistavat yrityksen eri toimintojen automatisoinnin ja integroinnin. Tiedämme, että hyvä suunnitelma ja projektiin sitoutuminen ovat avainasioita onnistuneessa ohjelmistoprojektissa.

Visma Software Oy
visma.fi

