

TYÖKIRJA

9 ASKELTA DIGITAALISEEN TILITOIMISTOON

HEI!

Tämän työkirjan avulla voit määritellä perusteet tilitoimistosi tulevaisuudelle. Työkirjasta löydät kokoelman kysymyksiä, joiden avulla voit muodostaa strategian tilitoimistollesi perustuen 9 askelta digitaaliseen tilitoimistoon -oppaan yhdeksään kohtaan.

Mikäli et vielä ole tutustunut oppaaseen, voit ladata sen [tästä](#).

Kokeile erilaisia tapoja pitää neuvotteluja ja ideointiriihiä, se saa luovuuden laukkaamaan. Pitäkää esimerkiksi kokous kävellen ulkona tai istukaa kahvikupin äärellä mukavassa kahvilassa, pois normaalista työympäristöstä.

ASKEL 1:

Visio, tavoitteet ja suunnitelmat

Missä näet itsesi viiden vuoden päästä? Entä kymmenen? Miten tilitoimistollasi menee silloin?

[Kirjoita visiosi tähän](#)

Kuinka elinvoimainen haluat yrityksesi olevan?

Miettikää konkreettisia ja lyhyen tähtäimen suunnitelmia, joita voi mitata

Mitä tarvitsette saavuttaaksesi tavoitteen?

Mitä taitoja omaatte nyt ja mitä taitoja pitää hankkia tulevaisuudessa menestyäkseen?

ASKEL 2:

Oikea johtajuus

Kuka olisi oikea henkilö johtamaan muutosta?

Kuka voisi mentoroida valittua henkilöä?

Kenen kanssa voitte verkostoitua?

Mikä on tämän hetkinen esimiestiimin tila, pitäisikö sinne tuoda uutta osaamista?

ASKEL 3:

Käytä ohjelmistoa, joka tukee uusia työskentelytapoja

Mitä tiedät pilvipalveluista? Mitä tietoa tarvitset lisää?

Kirjoita ylös avoimia kysymyksiä:

Missä asiassa ja miten haluat saavuttaa muutoksen?

Mitä se maksaa?

Miten muutokset sujuvat askel askeleelta?

ASKEL 4:

Tee neuvonnasta koko toimiston yhteinen asia

TYÖPAJA:

Valitse 1-5 erilaista asiakasyritystä. Tuo jokaiseen työpajaa yhden yrityksen taloudelliset tiedot ja tilinpäätös.

Tehtävä: Miettikää yhdessä miten voisitte auttaa tätä yritystä parantamaan heidän taloudellista tilannettaan

Miten vakiinnutat uudet toimintatavat?

Miten ja milloin sinun pitäisi kommunikoida uusista työtavoista, kulttuurista ja tavoitteista?

Mistä tiedät oletko onnistunut tehtävässä?

Tukikysymyksiä keskusteluun

Miten voisitte luoda tuloja neuvonnan avulla?

Miten pystytte tarjoamaan asiakkaille neuvontaa etukäteen?

Miten seuraatte asiakkaan kanssa sovitun toimintalinjan kehittymistä?

Miten pystytte osoittamaan uusimman teknologian kaikki edut?

Miten voitte järjestää säännöllisiä asiakastapaamisia ja puhelinkeskusteluja

ASKEL 5:

Valitse asiakkaasi

Millainen on unelma-asiakkaasi:

Mitkä asiakkaat kasvattavat taitojasi?

Mitkä asiakkaat hyötyvät eniten palveluistasi?

Mitkä asiakkaat tuovat sinulle uusia yrityskontakteja?

Mitkä asiakkaat sopivat yrityksesi suunnitelmiin?

ASKEL 6:

Asiakkaan arvo, palvelut ja hinnoittelu

Tässä on 30 esimerkkiä palveluista, joista yrittäjät voisivat hyötyä ja jotka sinä pystyt muuttamaan konkreettiseksi tarjonnaksi. Keskustele jokainen ehdotus ja päättä mitä näistä palveluista voisit tarjota jo tänään ja mitkä vaatisivat taitojen kehittämistä tai verkostoitumista:

1. Tarjoa koulutusta muille tilitoimistoille, joiden kanssa haluat verkostoitua
2. Parempi tuottavuus
3. Parempi kannattavuus
4. Kassavirta-analyysi, ennusteet ja seuranta
5. Avustaminen yhteydenotossa pankkeihin ja sijoittajiin
6. Kasvu
7. Rekrytointi
8. Palkanmaksu
9. Henkilöstöasiat
10. Talouskoulutus
11. Velkajärjestely
12. Liiketoiminnan kehitys
13. Saatavien perintä
14. Varojen suojaus
15. Verosuunnittelu
16. Mukautetut raportit
17. Tilien ja tilisuhteiden analyysi
18. Eläkkeet
19. Omaisuuden hallinnointi
20. Yhteydet Kelaan
21. Vakuutus sopimusten hallinta
22. Sopimusten hallinnointi
23. Yrityksen perustaminen
24. Yritysten purku
25. Yritysten osto ja myynti, sukupolvenvaihdokset
26. Markkinointi ja myynti
27. Siirtyminen pilvipalveluihin, digitalisaatio
28. Oman verkoston tarjoaminen asiakkaille
29. Valmennusryhmät
30. Aamiaistilaisuudet, webinaarit

ASKEL 7:

Siirtyminen tuntiveloituksesta kiinteään hinnoitteluun

Kuinka paljon olet laskuttanut asiakkailta viimeisen kolmen vuoden aikana?

Mitä muuta kuin voisit lisätä kuukausihintaan?

- Toiminnan arviointi
- Talous- ja kirjanpitokoulutus
- Tukipalvelu
- Kuukausittaiset tapaamiset
- Seminaarit
- Aamiaistapaamiset

Haluatko tarjota eri kokoisia paketteja, esimerkiksi pronssi, hopea, kulta?

Vertailun jälkeen, oliko hintataso oikea tälle asiakkaalle?

Olen testannut hintaa muutamilla asiakkailla, vastaanotto:

Askel 8:

Myy muutos asiakkaille

Mitkä ovat perustelut uudelle toimintamallilla? Mikä on pääviestisi asiakkaille? Miten asiakkaat hyötyvät muutoksesta?

Milloin voit tavata asiakkaita?

Milloin voit järjestää tiedotustilaisuuden aiheesta?

Milloin lähetät asiakkaille tiedotteen?

Milloin järjestät asiakkaille koulutusta?

Valmistele viesti ja muodosta esitys, pyydä apua viestintään , jotta se näyttää ammattimaiselta.

ASKEL 9:

Jalkauta suunnitelmasi markkinointiin ja myyntiin

Millainen on ihanneasiakkaasi, kuvaile

Miten ja missä tavoitat ihanneasiakkaasi, mitä kanavia voit käyttää?

Miltä kotisivusi näyttävät tällä hetkellä? Kertovatko ne sen mitä asiakkaille haluat kertoa ja mitä asiakkaat haluavat tietää?

Jos sinun tulisi käyttää yhtä sosiaalisen median kanavaa, minkä valitsisit ja miksi?

Kuka pitäisi huolen sosiaalisen median tilistä ja ennen kaikkea: mikä olisi esillä olosi merkitys?

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

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

Palvelemme suomalaisia yrityksiä kansainvälisellä ammattitaidolla huomioiden kuitenkin aina suomalaisten yritysten ja toimialojen erityispiirteet.

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

Visma Software Oy

visma.fi