

Контур Экстерн

Новые клиенты для бухгалтерского бизнеса:

где найти, чем привлечь,
как на них заработать больше

Контур Экстерн

A decorative graphic consisting of a thin white line that starts from the left edge, curves upwards and then downwards, ending on the right edge. Two white four-pointed stars are placed within the orange area, one near the middle of the line and one near the right end.

Продажи на миллион

Екатерина Сидиченко

Основательница сети бухгалтерских агентств

Екатерина Сидиченко

- Собственник франшизной сети бухгалтерских агентств BILLPROF
- Руководитель собственных бухгалтерских агентств в Москве и Красноярске
- Более 50 офисов по всей России от Калининграда до Владивостока, 350 сотрудников
- Создатель онлайн-школы бухгалтерского бизнеса. Более 3000 учеников открыли свой бизнес, создали рабочие места и увеличили выручку в несколько раз
- Автор обучающего марафона «Бухгалтерский бизнес в кайф»
- Организатор всероссийской ежегодной конференции BUN.BATTLE — более 1000 участников ежегодно
- Спикер 5000 вебинаров для собственников бухгалтерских агентств и предпринимателей
- Автор трех учебников по бухгалтерскому бизнесу «Бухгалтерский бизнес в кайф»



Сарафанное радио


Пассивное сарафанное радио —

сидим и ждем

Активное сарафанное радио:

- Уведомление знакомых
- Мотивация действующих клиентов давать рекомендацию

1 клиент в месяц



10 правил объявлений на Авито о продаже бухгалтерских услуг

Рекламные объявления

1. Первое фото с человеком :) не картинка. Фото должно быть живое, открытое, настоящее и деловое. Но не холодное. Через него клиент должен вас почувствовать.
2. Обязательно добавьте в галерею скрины отзывов от ваших довольных клиентов. Желательно через мессенджеры. Следом можно добавить дипломы и сертификаты.
3. Собирайте отзывы и рейтинг (звёздочки) внутри самого сайта. Это в разы повысит конверсию.
4. Оформите свой аккаунт. В него так же необходимо установить фото на аватарку.

5. Заголовок содержит словосочетание «бухгалтерские услуги» и продолжение которое выделяет узкую целевую аудиторию или решает боль клиента.
6. Текст пишем от первого лица. Обязательно указываем триггеры доверия, и какие результаты вы даёте. Какие задачи решаете. **ВНИМАНИЕ!** Не нужно писать какие действия вы делаете, нужно писать, как вы это делаете и что в итоге получит клиент
7. Текст объявления должен раскрывать направление заголовка. Например, если вы указали «услуги для экспорта и импорта» значит в тексте нужно описать именно это направление.
8. Призыв к действию. Что клиенту нужно сделать после прочтения. Позвоните, напишите

9. Чем дольше аккаунт существуют и чем чаще вы его продвигаете, тем выше эффективность
10. Отслеживайте конверсию. Подключите телефонию к битрикс и анализируйте статистику. Если звонки сливаются, значит пора слушать разговоры, писать скрипт и перестать отпугивать клиента. Так как самая распространённая ошибки — это долгое консультирование и «озадачивание» клиента.

2 клиента в месяц

Коллаборации

Партнеры с общей целевой аудиторией

Вознаграждение партнерам:

- 100 % разово
- 10 % ежемесячно
- Сумма обслуживания за 3 года* 10 %

3 клиента в месяц

Спикерство

- Упаковка спикера
- Подготовка материала
- Реклама спикера

3 клиента в месяц

Холодные звонки

- Узкая целевая аудитория
- Уникальный продукт для выбранной ЦА
- Сформулированное КП с закрытием более выбранной ЦА
- Скрипт звонка
- Запись телефонных переговоров
- Обучение «звонаря»

3 клиента в месяц

Организация онлайн/офлайн-мероприятий для предпринимателей

- Упаковка экспертного контента
- Реклама мероприятия для привлечения аудитории
- Организация и проведение мероприятия

2 клиента в месяц

Ведение социальных сетей

- Упаковка контента (визуал, концепция)
- SMM-специалист
- Таргетированная реклама

1 клиент в месяц

ИТОГО

Себестоимость часа: $372\ 000 / 465 = 800$ рублей

Активное сарафанное радио — 1 клиент

Рекламные объявления — 2 клиента

Коллаборации — 3 клиента

Спикерство — 3 клиента

Холодные звонки — 3 клиента

Мероприятия — 2 клиента

Ведение соцсетей = 1 клиент

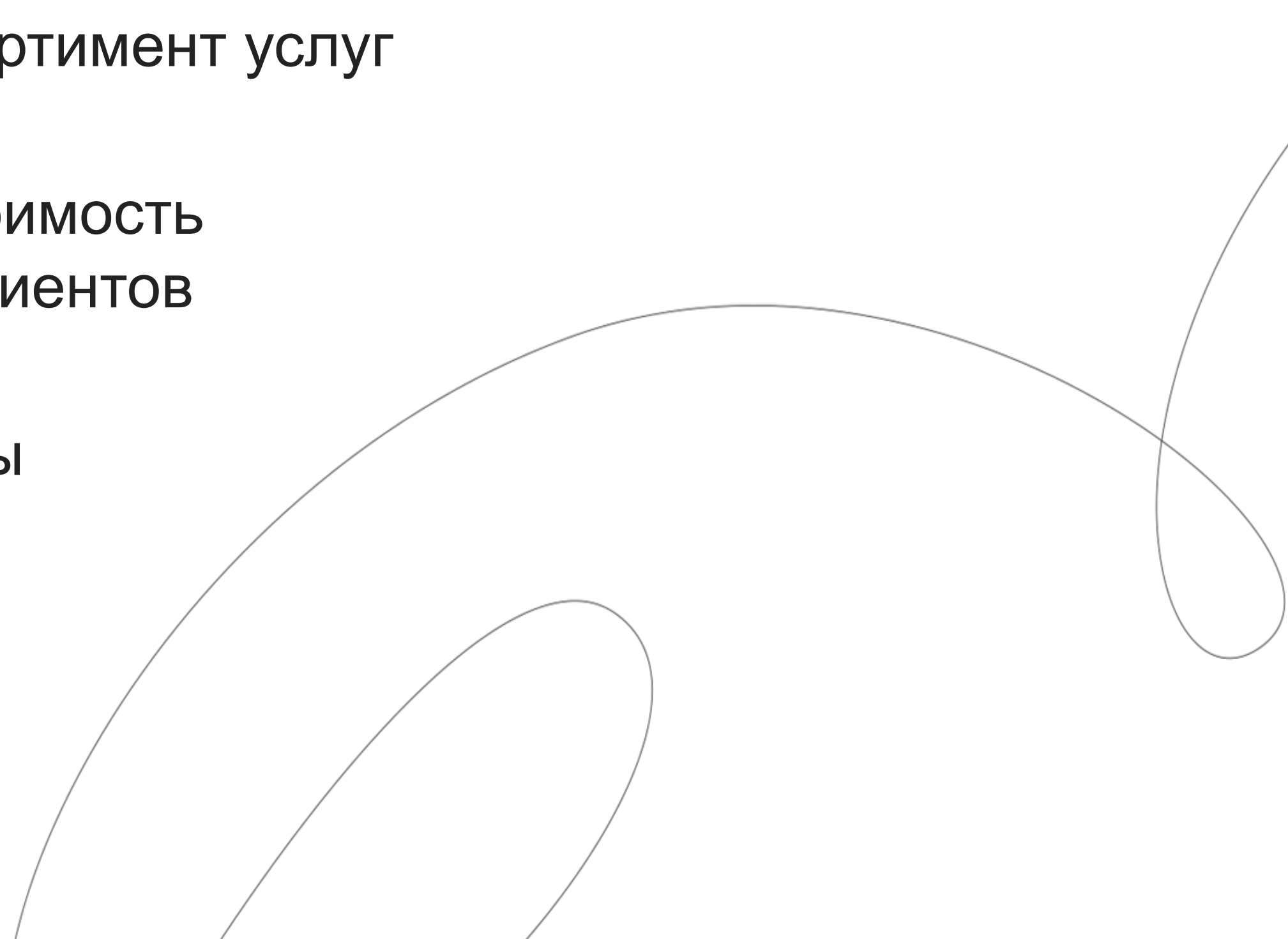
15 клиентов в месяц * 10 000 = 150 000

Миллион оборота за полгода

Продажи работают, **если**

1. Рассчитаны тарифы
2. Внедрена CRM-система
3. Есть менеджер
4. Есть УТП и описана ЦА
5. Есть контроль конверсии
6. В компании внедрен регулярный менеджмент
7. Есть навык проведения переговоров и донесения ценности

5 способов увеличить прибыль прямо сейчас

1. Привлечь новых клиентов
 2. Выставить дополнительные счета
 3. Расширить ассортимент услуг
 4. Пересчитать стоимость действующих клиентов
 5. Снизить расходы
- 
- A decorative abstract line graphic consisting of several overlapping, curved lines in a light gray color, located in the bottom right quadrant of the page.

Подарок каждому за регистрацию – 5 000 бонусных рублей



Переходите по qr-коду
Регистрируйтесь на прямой эфир
Всем, кто дождется кодового слова —
мы начислим бонусные рубли

[Зарегистрироваться](#)

Контур Экстерн

**Спасибо
за внимание**



Екатерина Сидиченко

Основательница сети бухгалтерских агентств

Контур Экстерн



Как начать работать с НОВЫМ клиентом?

Вячеслав Гулин

эксперт проекта Контур.Экстерн

Контур.Экстерн — больше чем отчетность

- Таблица отчетности — отчетность по всем организациям в одной таблице
- Автоматическая сверка с ФНС
- Таблица требований — учет всех требований в одной таблице
- Автоматическое формирование и отправка квитанции на требования
- Справочно-правовая система
- Проверка контрагентов



Начало работы с клиентом в Экстерне

Светофор — сервис экспресс-проверки контрагентов

- Автоматическая проверка организации или ИП в одном окне
- Аналитическая справка со всеми существенными фактами о контрагенте
- Данные из официальных источников, поэтому они отличаются точностью и достоверностью
- Результаты проверки с доказательной базой в экспресс-отчете



**Оценивайте финансовые
показатели клиента
в Экстерне**

Финансовый анализ за 5 минут

Загрузите данные бухгалтерской отчетности — сервис Эксперт подготовит финансовый отчет, где покажет ключевые показатели деятельности вашей организации:

- структуру активов;
- стоимость чистых активов;
- структуру имущества;
- ликвидность, рентабельность и финансовую устойчивость компании.

Для обслуживающих бухгалтерий

- Советы по финансам
- Оценка стоимости организации
- Вероятность выездной налоговой проверки
- Вероятность выездной проверки ФНС и ФСС

При сдаче бухгалтерской отчетности Экстерн автоматически подготовит пояснительную записку к бухгалтерскому балансу и сделает финансовый анализ отчетности.

Удобная работа с клиентами



Откройте клиентам доступ к отчетности в онлайн-сервисе «Кабинет клиента» и сокращайте время на сопровождение организации



Указывайте контакты клиента в карточке организации, номера телефонов всегда будут доступны



Храните копии нужных документов по клиентам прямо в Экстерне в разделе «Файлы»

Выбирайте надежную систему отчетности

- Отчетность во все контролирующие органы по актуальным формам без отказов и штрафов
- Отчетность с любым сертификатом
- Легкий переход с другой системы



Контур Экстерн

Спасибо
за внимание



Вячеслав Гулин

эксперт проекта Контур.Экстерн