

Netvisor kumppanuus- ja kasvuohjelma

Tilitoimiston kasvun mahdollisuus



Sisällysluettelo

- 1 Tilitoimistojen tulevaisuus
- 3 Kasvun edellytykset
- 4 Meidän ratkaisumme teille
- 6 Netvisor kumppanuusohjelma
- 7 Netvisor kasvuohjelma
- 8 Kasvuohjelman aikataulu esimerkki
- 9 Lupauksemme
- 11 Miten alkuun myynnissä?
- 12 Henkilökunta mukaan muutokseen
- 14 Miksi Netvisor on paras kumppani tilitoimistolle?



Tilitoimistojen tulevaisuus

Tulevaisuuden tilitoimistossa osataan toimia proaktiivisesti asiakkaan hyväksi.

Tilitoimisto on mukana asiakkaan arjessa, seuraa operatiivista liiketoimintaa ja näkee hyvät ja huonot merkit etukäteen. Tilitoimisto opastaa asiakasta esimerkiksi kilpailukyvyyn kasvattamisessa ja oikea-aikaisissa investoinneissa.

Tulevaisuuden tilitoimistossa tulonhankinta on laaja-alaista.

Perinteisten tilitoimistopalveluiden lisäksi asiakkaille tarjotaan monia muita palveluita, kuten rahoitussuunnittelua ja henkilöstöhallinnon palveluita. Niissä voidaan myös kehittää ja myydä asiakkaiden tarvitsemia ohjelmistoja. Kilpailu alalla kiristyy koko ajan. Kilpailutus ja tilitoimiston vaihtaminen helpottuu, joten tilitoimiston täytyy tehdä itsestään korvaamaton asiakkaalle.

“Nykytrendi kirjanpidossa on sen reaaliaikaisuus, jolloin tilitoimiston tärkeä tehtävä on tarjota nykyaikaiset järjestelmät, eikä yritysten tarvitse itse etsiä ohjelmistoratkaisuja ja huolehtia järjestelmien ylläpidosta. “

HT-tilintarkastaja Meri Väinölä, Oy Tuokko Ltd

Kasvun edellytykset

1. Automatisoi perinteinen kirjanpitytö ja hankkiudu eroon kuiteista ja mapeista.
2. Uudista toimintoja. Keskitä resursseja merkityksellisempiin ja asiakkaan kannalta arvokkaampiin palveluihin, kuten kilpailukyvyyn kasvattamiseen ja budjetointiin.
3. Keskity asiantuntijapalveluihin. Netvisor tarjoaa monenlaista tietoa yrityksen taloussuunnitteluun ja mahdollistaa mm. hr-koordinaattorin tai talousjohtajan palveluiden myymisen asiakkaille.
4. Paranna asiakaskuntaa. Keskity kannattaviin ja uudistumiskykyisiin asiakkaisiin. Tee suunnitelma, miten hankit uusia asiakkaita. Palkkaa myyjä ja panosta markkinointiin. Valitse uudet asiakkaat harkiten. Haluat joukkoon vain edistyksellisiä ja mukanas kasvavia yrityksiä.
5. Oikeat ihmiset oikeilla paikoilla. Kouluta henkilöstö uudistuksen mukaisiin tehtäviin tai hanki taloon uutta ammattitaitoa rekrytoimalla. Tarvitset mm. laaja-alaisia taloushallinnon ammattilaisia, myyjiä ja kouluttajia.
6. Erotu joukosta. Näkemyksellinen, ideoiva ja edistyksellinen tilitoimisto on läsnä asiakkaiden arjessa ja auttaa asiakasta parantamaan kilpailukykyään ja kasvamaan.



Ratkaisumme teille

Netvisor -kumppanuusohjelma auttaa tilitoimistoja kilpailukyvyyn parantamisessa. Netvisor -kasvuohjelma puolestaan on valintasi, jos tavoittelet selkeää kasvua ja olet valmis merkittäviin uudistuksiin. Molemmissa ohjelmissa tuemme sinua muutoksessa ja uusasiakashankinnassa. Koulutamme henkilökuntaa ja autamme myös markkinoinnissa.

Voit valita 3 strategiasta:

1

Haluat uudistua:

Asiakkaasi toivovat uudistumista, joten ota Netvisor käyttöön. Sillä saat automatisoitua ja reaaliaikaistettua asiakkaidesi taloudenpidon.

2

Haluat parantaa kannattavuutta:

Karsi järjestelmiä. Keskittämällä yhteen ohjelmistoon tehokkuus kasvaa, kun yksi ihminen voi hoitaa useampia asiakkaita. Tämä vaatii ohjelmistojen kehittämistä ja koulutusta, joissa me olemme apuna. Panosta uusasiakashankintaan ja lisämyyntiin nykyisille asiakkaille.

3

Haluat laajentaa:

Haluat perustaa uusia toimipisteitä tai laajeta yritysostoilla. Haluat olla Suomen paras ja nykyaikaisin liiketoiminnan kumppani asiakkaillesi. Me kehitämme kanssasi valmiin konseptin, joka on helppo kopioida muihin toimipisteisiin.

“Se, että ollaan sähköinen tilitoimisto,
mahdollistaa laajemman palvelun asiakkaille”

Tiina Raatikainen, toimitusjohtaja, Aldia Oy

Netvisor kumppanuusohjelma

Konkreettisten kumppanietujen lisäksi hyödyt kumppanuudesta mm:

- Uusi tapa ansaita. Pääset mukaan ohjelmistokauppaan.
- Tuottavuus ja tehokkuus kasvaa.
- Kilpailukyky nousee.
- Saat tukea yrityksesi myyntiin ja markkinointiin.
- Saat uusia asiakkaita.
- Markkinoiden parhaat tuotteet tilitoimistokäyttöön.

Kumppaniedut

Jälleenmyyntialennus jopa -28%

Markkinointihyvitys 20% - 40%

Työkalut tilitoimistolle

Myynti- ja markkinointituki

Tuotetuki ja koulutukset

Suosittelu- tai myyntipalkkiot

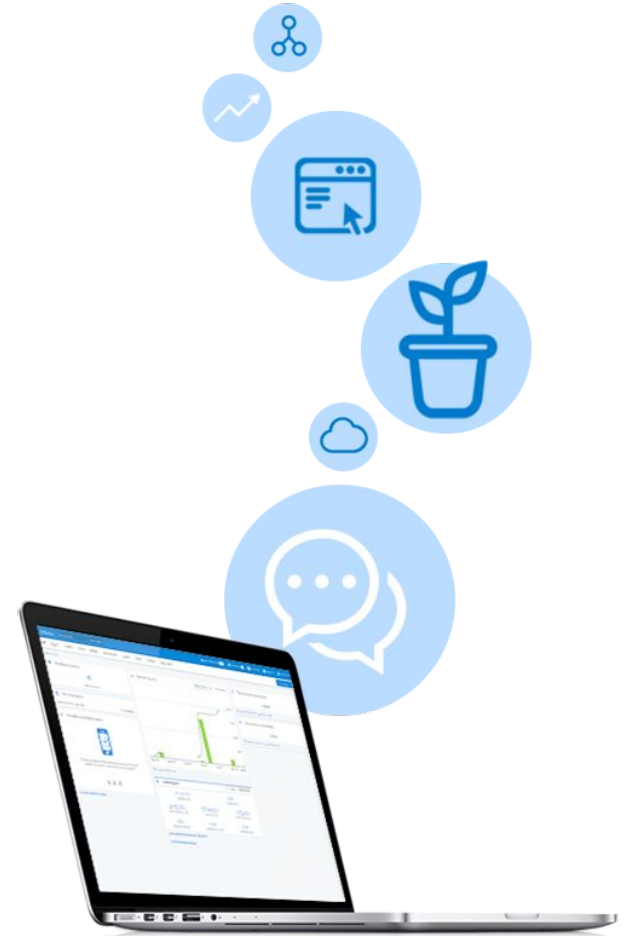
Netvisor kasvuohjelma

Netvisor kasvuohjelmassa viemme tilitoimiston kanssa yhdessä läpi toiminnan uudistusprojektin, jolla tähdätään jopa 50% asiakasmäärän kasvuun, ilman resurssilisäyksiä tai luodaan malli, jossa hoidetaan sama määrä asiakkaita 30% pienemmillä resursseilla.

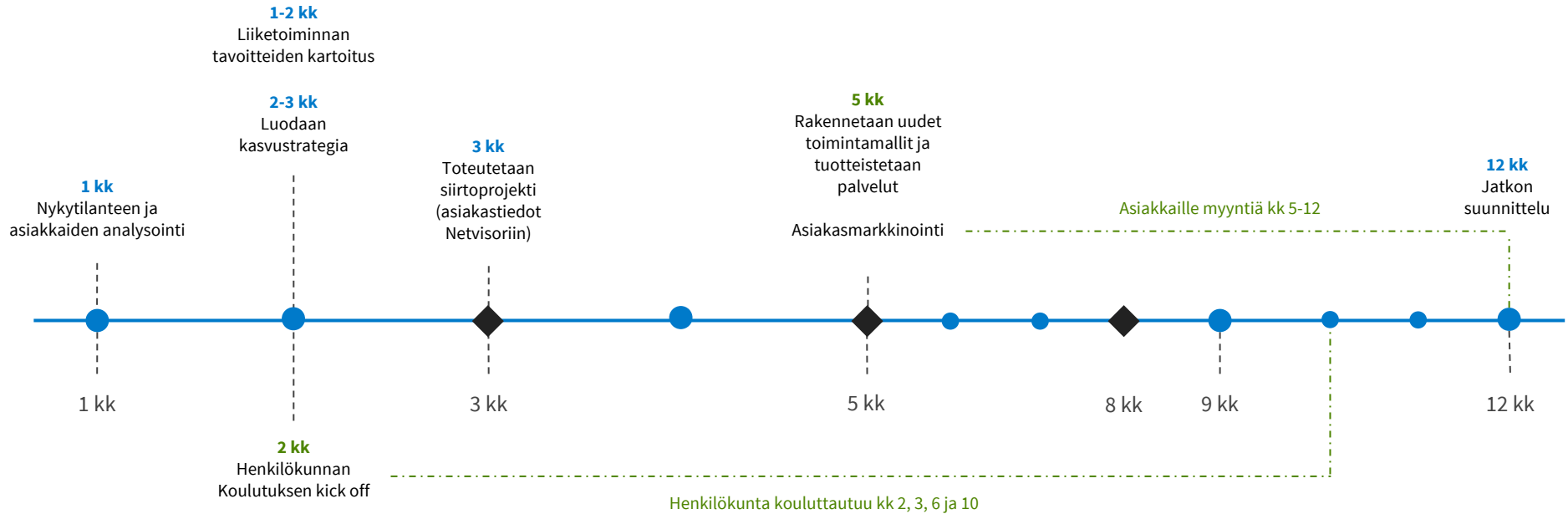
Toteutamme tilitoimiston kanssa kasvuprojektin, joka lähtee siitä, että tilitoimiston päättäjien kanssa määritellään heidän liiketoimintansa nykytila ja tavoitteet. Analysoimme myös nykyisen asiakaskunnan laskutusperusteisesti. Tärkein näkökulma tavoitteiden asettelussa on omistaja-arvon kasvattaminen.

Sen jälkeen otetaan henkilöstö ja asiakkaat mukaan hankkeeseen. Ammattilaiset kouluttavat henkilökunnan käyttämään Netvisoria ja yhdessä myymme loppuasiakkaille tilitoimiston uudistetun palvelumallin ja Netvisor-ohjelmiston.

Kolmannessa vaiheessa vasta, kun edellä mainitut edellytykset ovat toteutuneet, pohdimme mitä uusia palveluita tilitoimisto alkaa myydä ja miten ne tuotetaan asiakkaille.



6 - 12 kuukauden Netvisor kasvuohjelma



◆ = Projektin etenemisen seuranta

Lupaamme:

1. Tuottavuus ja tehokkuus kasvaa. Kasvata asiakasmäärää jopa 50% ilman resurssilisäyksiä.
2. Yksi ohjelmisto monien sijaan. Netvisorilla voit hoitaa kirjanpidon lisäksi kaikki taloushallinnon tehtävät; myynnin ja laskutuksen, henkilöstöhallinnan palkanmaksuineen, varastohallinnan, tilinpäätökset ja budjetoinnin.
3. Kaikki osaavat käyttää sitä. Järjestämme henkilökunnalle 2-4 päivän tilitoimistokohtaisen koulutuksen. Lisäksi tarjoamme laajan nettikoulutusmateriaalin ja säännölliset Netvisor-koulutuspäivät. Osaaminen varmistetaan sertifiointien avulla.
4. Tyytyväisempi henkilökunta. Työntekijät oppivat uutta. He voivat keskittyä mielekkäämpiin ja monipuolisempiin tehtäviin. Heidän arvostuksensa asiakkaiden silmissä kasvaa, kun he pystyvät auttamaan monipuolisemmin esimerkiksi rahoitusasioissa.
5. Voit pitää normaalin vuosiloman. Pääset eroon ALV-kirjausten ja kuun vaihteen aiheuttamista työaikapiikeistä, kun Netvisorissa kuka tahansa kollegoistasi pystyy hoitamaan ne lomasi aikana.
6. Parempi kilpailukyky markkinoilla. Automaation lopputuloksena sinulla on mahdollisuus luoda uusia palveluita ja sitä kautta kasvattaa liikevaihtoa



Miten alkuun myynnissä?

Aloita myyminen, kun sinulla on selkeä näkemys tilitoimistosi tulevaisuudesta.

Ensimmäiseksi myyt Netvisor-ohjelmiston olemassa oleville asiakkaille. Tarjoat ohjelmistoa heille ratkaisuna ongelmiin, jotka ovat heidän kasvunsa esteenä.

Uusiasiakashankinta on helpointa aloittaa käymällä läpi viime vuosina hävityt tarjoukset ja soittamalla niihin yrityksiin uudelleen. Uusi toimintamallisi saattaa olla juuri sitä mitä he tarvitsevat.

Pyydä parhaita asiakkaitasi suosittelemaan sinua yrittäjätuttavilleen. SuositTELun jälkeen myyntipuhelun tekeminen on helpompaa, koska kohde on jo valmiiksi vastaanottavainen.

Tee taustatyötä ja selvitä mitä lähialueen yrityksiä haluat asiakkaiksi ja mitkä niistä olisivat mahdollisesti valmiita automatisoituun taloushallintoon.

Henkilökunta mukaan muutokseen

Henkilökunta on hyvä ottaa uudistukseen mukaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Tilitoimiston omistajan kannattaa kertoa henkilökunnalle mihin yritys pyrkii ja miksi. Mitä asiakkaille halutaan jatkossa tarjota ja miten näihin tavoitteisiin päästään.

[Avoimuudella voi ennaltaehkäistä pahimmat ennakkoluulot ja vastustuksen.](#)

Jokaiselle työntekijälle on myös hyvä kertoa mitä muutos tarkoittaa hänen kohdallaan. Työntekijän tulee tietää, mitä vaihtoehtoja hänellä on. Hän voi esimerkiksi kehittää ammattitaitoaan, kouluttautua uusiin tehtäviin tai hän saattaa pystyä jatkamaan myös samoissa tehtävissä. Henkilökunnalle on hyvä kertoa, että muutos on tulossa, mutta se ei tapahdu päivässä.

Jo läpikäydyistä kumppanuusohjelman aloituksista kokemuksena on ollut, että henkilökunta on koulutusten jälkeen ollut hyvin tyytyväistä huomattessaan, miten helppokäyttöinen ohjelmisto on ja miten paljon laajemmin he voivat sen avulla palvella asiakkaitaan.



“Ohjelman käytön opiskelu on aluksi työlästä mutta, kun ohjelma rullaa on kirjanpitoa mukava tehdä ja työntekopaikan ja –ajan voi määritellä joustavasti.“

Kirjanpitäjä Anni Korhonen, Oy Tuokko Ltd

Miksi Netvisor on paras kumppani?

- Meidän kumppanimme kasvavat nopeimmin ja tekevät parasta tulosta. Vuosina 2013-2015 Netvisor Premium ja Premium Plus -kumppanit tekivät lähes kolminkertaista liikevaihtoa ja niiden liikevaihto kasvoi yli kaksinkertaisesti alan keskiarvoon verrattuna. (Netvisor-tilitoimistojen tiedot on kerätty Netvisorista ja niitä on verrattu Taloushallintoliiton ja tilastokeskuksen tilastoihin.)
- Tilitoimistokäytössä Netvisor on selkeästi paras, koska se muokkautuu parhaiten eri kokoisten yritysten tarpeisiin.
- Netvisorin integroiminen muihin ohjelmistoihin on helppoa. Tällä hetkellä Netvisorilla on noin 200 ohjelmistokumppania, joista noin 100:aan on valmis integraatio.
- Netvisorin taloushallinto ja siihen yhdistetty palkanlaskenta on markkinoiden paras kokonaisuus. Siinä on markkinoiden korkein automaatioaste ja se on kokonaistaloudellisesti tehokkain pilvipalvelu.
- Netvisorin lisäksi tarjoamme parhaat automaatiota tukevat ohjelmistot ja palvelut: **Visma Severa** ja **ValueFrame** ovat meidän ratkaisumme asiantuntijayritysten toiminnanohjaukseen. **Navita** on joustava ohjelmisto sähköiseen budjetointiin, ennusteiden laatimiseen, sekä liiketoiminnan seurantaan ja raportointiin. **Maventa** on Suomen käytetyin verkkolaskutusoperaattori, joka laskujen lisäksi välittää myös palkkalaskelmat suoraan verkkopankkeihin. **Visma Sign** on sähköisen allekirjoittamisen ratkaisu, joka löytyy jo Netvisorin sisältä.

“Netvisorissa parasta on jatkuva kehitys eteenpäin.
Tykkään, että siellä mietitään jatkuvasti miten asiat
voitaisiin tehdä vielä paremmin.”

Ilkka Koppelomäki, Uskalla Innostua

Haluatko lukea lisää Netvisor-
tilitoimistokumppanuudesta?

KLIKKAA SIVUILLE