



DLACZEGO KLIENCI POMIJAJĄ TWOJE BIURO RACHUNKOWE?

11 kroków, które decydują
o wyborze biura rachunkowego

SPIS TREŚCI

DLACZEGO KLIENCI POMIJAJĄ TWOJE BIURO RACHUNKOWE?	4
---	---

KROK 1

DAJ SIĘ ZNALEŹĆ W SIECI	6
-------------------------	---

KROK 2

ZADBAJ O WIZERUNEK	8
--------------------	---

KROK 3

POWIEDZ O SWOICH WYRÓŻNIKACH	10
------------------------------	----

KROK 4

ROZWIJAJ WYRÓŻNIKI	11
--------------------	----

KROK 5 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

OPROGRAMOWANIE DOSTOSOWANE DO NAJNOWSZYCH PRZEPISÓW	12
---	----

KROK 6 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

PROGRAM DO FAKTUROWANIA ZA DARMO	14
----------------------------------	----

KROK 7 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

TWOJE BIURO POŁĄCZONE BEZPOŚREDNIO Z PROGRAMEM ERP KLIENTA	16
--	----

KROK 8 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

KLIENT NIE MUSI DOWOZIĆ DOKUMENTÓW DO TWOJEGO BIURA	18
---	----

KROK 9 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

ZABEZPIECZAJ NA BIEŻĄCO NAJCENNIJSZE DANE KLIENTA I ZYSKAJ GWARANCJĘ BEZPIECZEŃSTWA	20
---	----

KROK 10 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

STAŁY DOSTĘP KLIENTA DO AKTUALNYCH DANYCH OPISUJĄCYCH JEGO FIRMĘ	22
--	----

KROK 11 – WYRÓŻNIJ SIĘ:

CZYTELNE RAPORTY NA TEMAT ROZWOJU BIZNESU KLIENTA NA PODSTAWIE AKTUALNYCH DANYCH	24
--	----



15% +20
12%



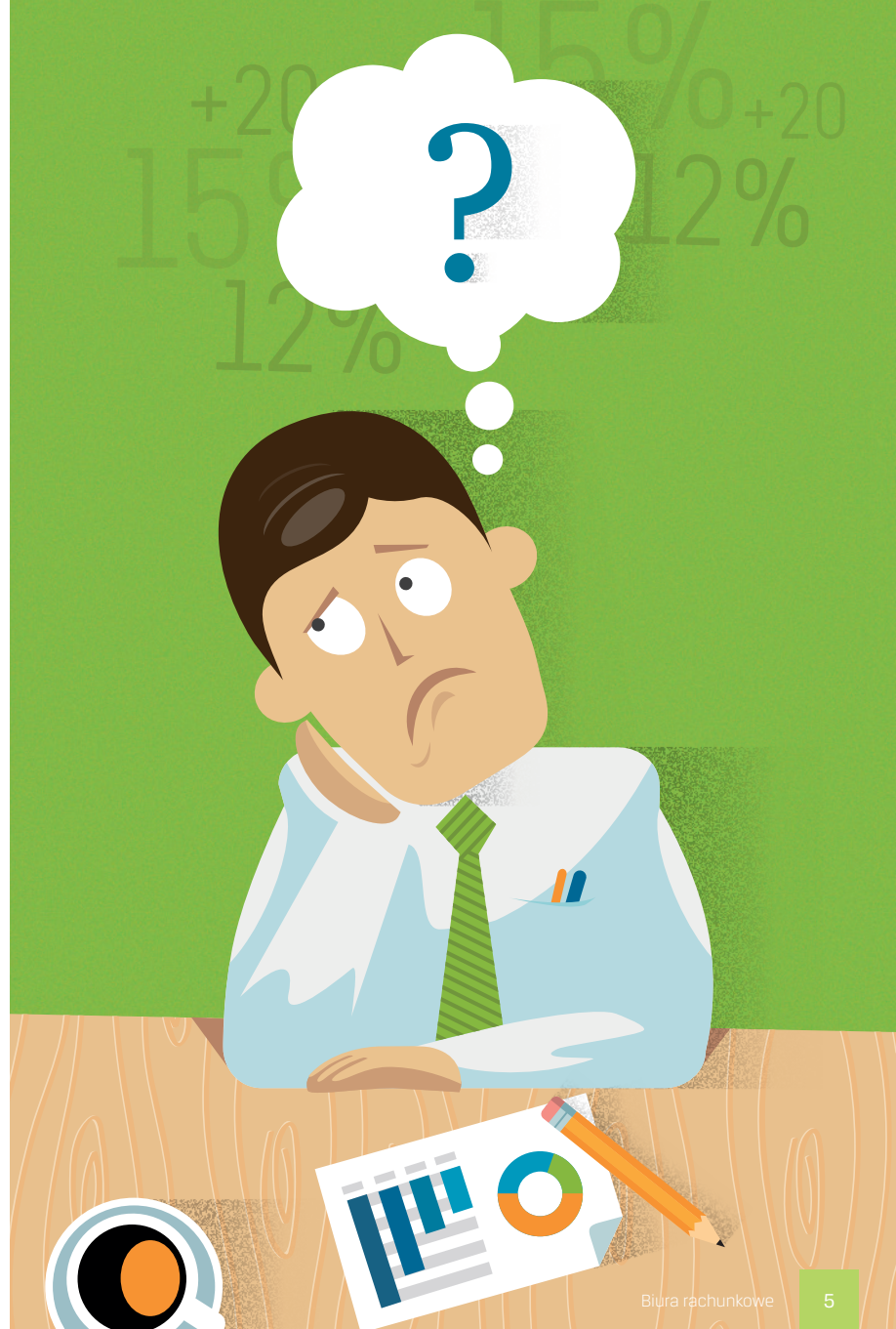


DLACZEGO KLIENTCI POMIJAJĄ TWOJE BIURO RACHUNKOWE?

Prowadzisz biuro rachunkowe tylko z jednego powodu – księgowość fascynuje Cię i liczysz na to, że Twoja pasja przyniesie Ci zysk. Oczywiście sukces Twojego biznesu zależy od Klientów. Ci jednak się zmienili – zanim zgłoszą się do Ciebie z pytaniem o współpracę, samodzielnie przeprowadzają wstępną weryfikację; na tym etapie mogą więc wykluczyć Twoje biuro bez dania Ci szansy na zaprezentowanie swojej oferty.

Co rzeczywiście wpływa na decyzję o wyborze biura rachunkowego podpowiada ten poradnik. Napisaaliśmy go na podstawie informacji zwrotnych otrzymanych od tysięcy użytkowników naszego oprogramowania i usług zaprojektowanych dla biur rachunkowych. Duże wpływ na treści miały też informacje jakie regularnie otrzymujemy od właścicieli ponad tysiąca biur rachunkowych – członków naszej społeczności biur rachunkowych iKsięgowość24. To także suma naszych doświadczeń związanych ze stosowaniem nowoczesnych i efektywnych działań dotarcia do Klienta.

Aby łatwiej przekazać wiedzę skupiamy się w tym poradniku na poszczególnych krokach, które z reguły podejmuje potencjalny Klient, zanim umówi się na spotkanie w Twoim biurze rachunkowym. W dalszej części pokazujemy wyróżniki rynkowe dostosowane do problemów i oczekiwań Klientów. Ich wdrożenie zapewni Ci zdecydowaną przewagę na mocno konkurencyjnym rynku. Zdajemy sobie sprawę, że nie wszystkie proponowane przez nas elementy od razu będą pasowały do Twojego biura, ale każde wdrożenie to następny krok w stałym procesie, jakim jest pielęgnacja i skuteczny rozwój Twojego biznesu.





KROK 1

DAJ SIĘ ZNALEŹĆ W SIECI

Walka o nowego Klienta w całości odbywa się w sieci. To od internetu potencjalni Klienci zaczynają wyszukiwać lokalne biuro rachunkowe. Dlatego musisz szczególnie mocno promować firmę w sieci, aby Twoja strona internetowa była jedną z pierwszych, jaką zobaczy potencjalny Klient.

Budowanie widoczności strony w internecie opiera się przede wszystkim na działaniach SEO – czyli ciągłej optymalizacji kodu strony tak, aby wyszukiwarka traktowała ją jako najlepszą odpowiedź na pytanie zadane przez Klienta szukającego biura rachunkowego w Twojej okolicy. Wtedy Twoja strona będzie pokazywała się na pierwszych miejscach w wynikach wyszukiwania. Działa to też w drugą stronę – słaba, nieoptymalizowana strona praktycznie nie jest widoczna dla szukającego, więc Klient w ogóle nie dowie się o Twojej ofercie.

Jeśli nie masz doświadczenia, zleć optymalizację Twojej strony specjalście od SEO. Jednak część działań możesz przeprowadzić sam. Na pewno rzeczą, którą możesz zrobić, aby poprawić swoją widoczność w internecie jest **REJESTRACJA NA PORTALU IKSIĘGOWOŚĆ24**. Ten ogólnopolski katalog biur rachunkowych został zbudowany, aby reklamować biura korzystające z rozwiązań Comarch ERP. Biura rachunkowe zarejestrowane na tym portalu zyskują dwa razy: potencjalny Klient może tutaj łatwo wyszukać biuro

PORADA



1. Zarejestruj się na www.iKsiegowosc24.pl
2. Uzupełnij wpis
3. Zyskaj dodatkową widoczność w internecie

rachunkowe działające w jego okolicy; dodatkowo wpis o biurze rachunkowym na tak popularnej i promowanej przez nas stronie poprawia widoczność i pozycjonowanie strony internetowej tego biura w wynikach wyszukiwania Google (jest to element działań SEO).

Ponadto dla biur rachunkowych, które jeszcze nie mają swojej strony internetowej, wpis na tym portalu jest szansą na szybkie pokazanie w internecie swojej oferty potencjalnym Klientom.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O SEO?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





KROK 2

ZADBAJ O WIZERUNEK

Klient na podstawie tego co zobaczy w internecie przeprowadza pierwszą selekcję. Strona internetowa jest obecnie najważniejszą wizytówką każdego biura. Dyskwalifikuje zaniebana, brzydka, nieestetyczna, czy nieprofesjonalnie wyglądająca. Dlatego zapomnij o wydawaniu pieniędzy na klasyczną papierową reklamę (katalogi, ulotki, wizytówki itp.), a zaoszczędzone pieniądze przeznaczone na wizerunek w sieci. To będzie Twój zdecydowany wyróżnik na tle konkurencji, a Klient widząc Twoje profesjonalne podejście, na pewno wyśle do Ciebie zapytanie.

Projektowanie strony koniecznie zleć profesjonalnemu grafikowi-freelancerowi lub firmie. Przy dużej konkurencji na lokalnym rynku na pewno znajdziesz dobrego wykonawcę za rozsądną cenę. Możesz też wykorzystać serwisy takie jak wix.com oferujące gotowe szablony za stałą miesięczną opłatą. Twoją rolą jest zastanowienie się, co chcesz pokazać na stronie.

W czasie trwania prac graficznych zacznij prace nad rzeczą równie ważną, a której już nikomu nie możesz zlecić – przygotowaniem dobrych tekstów do każdej z podstron i do każdego elementu na stronie. Jeśli nie masz pomysłu jak do tego się zabrać, dobrym sposobem jest zainspirowanie się stronami konkurencji.

Gdy Twoje biuro ma już stronę internetową, warto poprosić znajomego lub kogoś z rodziny, aby zrobili audyt i wskazali ewentualne błędy.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O WIZERUNKU W SIECI?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





KROK 3

POWIEDZ O SWOICH WYRÓŻNIKACH



Przyciągnąłeś uwagę potencjalnego Klienta, więc będzie on chciał się szybko dowiedzieć, jakie usługi świadczy Twoje biuro oraz gdzie jest zlokalizowane. Gdy Klient wczytuje się w treści na Twojej stronie to jest najlepsza chwila, aby wciągnąć go w opowieść opartą o Twoje funkcjonalne wyróżniki. Warto to zrobić, bo to na Twojej stronie odbywa się pierwsza i najważniejsza komunikacja z Klientem. Celem jej jest pokazanie profesjonalizmu wspartego wartościami niedostępnymi u konkurencji.

Zbuduj więc na Twojej stronie dwa poziomy komunikacji. Pierwszy to **KOMUNIKACJA PODSTAWOWA**, której oczekuje Klient

– zwięzła informacja o biurze, pełny zakres prowadzonych usług oraz aktualne dane kontaktowe. Jeśli tego nie masz, teraz jest najlepszy moment, aby to natychmiast poprawić.

Drugim poziomem, który zbuduje Ci przewagę w oczach potencjalnego Klienta jest **KOMUNIKACJA OPARTA O WYRÓŻNIKI**. Wymaga ona zidentyfikowania własnych przewag. Mogą to być: szybkość obsługi, wygodny model współpracy, wykorzystywanie nowoczesnych rozwiązań, aktualność oprogramowania względem przepisów, a także certyfikaty i referencje. Wykorzystaj każdą Twoją przewagę, aby wyróżnić się i przekonać potencjalnego Klienta.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O WIZERUNKU W SIECI?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl

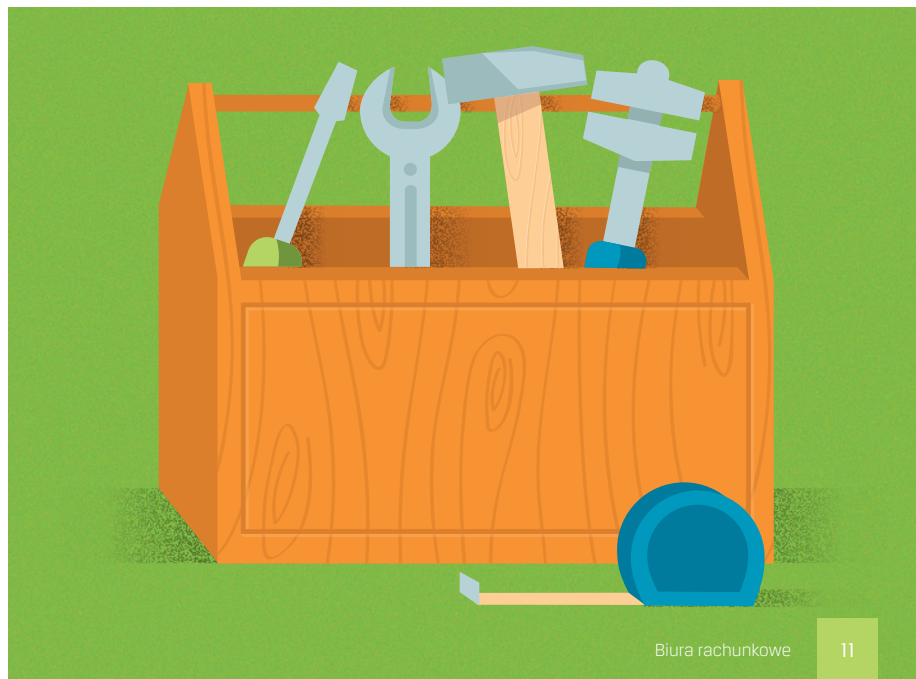
KROK 4

ROZWIJAJ WYRÓŻNIKI

Całość działań związanych z efektywnym pozyskaniem nowych Klientów doprowadza Cię do momentu, w którym musisz zweryfikować swój biznes. Sprawdź, na jakim jesteś etapie rozwoju i jakie już masz przewagi, które przekonają do Ciebie potencjalnego Klienta.

W dalszej części poradnika prezentujemy nowoczesne rozwiązania, których wdrożenie jest szybkie i zawsze usprawni funkcjonowanie Twojego biznesu. A przede wszystkim będzie Twoim wyróżnikiem zdecydowanie docenianym przez Klientów.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O WYRÓŻNIKACH?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





KROK 5

WYRÓŻNIJ SIĘ: OPROGRAMOWANIE DOSTOSOWANE DO NAJNOWSZYCH PRZEPISÓW

Twoje biuro rachunkowe wykorzystuje aktualne oprogramowanie przystosowane do najnowszych przepisów? To znakomity wyróżnik. Jeżeli jest to **COMARCH ERP OPTIMA W WERSJI DLA BIURA RACHUNKOWEGO** – posiadasz nowoczesny fundament efektywnego biura rachunkowego wart pokazania Klientowi. Jest to jedyne w Polsce oprogramowanie dedykowane tylko na potrzeby tej branży. Bierze ono pod uwagę nie tylko klasyczne potrzeby biura rachunkowego, ale przede wszystkim jest zintegrowane

Przewaga 01

Klient doceni pewność, jaką daje współpraca z biurem rachunkowym pracującym na oprogramowaniu przystosowanym do najnowszych przepisów.

Przewaga 02

Klient doceni szybkość pracy Twojego biura jaką zapewnia oprogramowanie stworzone z myślą o specyficznych wymaganiach biur rachunkowych.

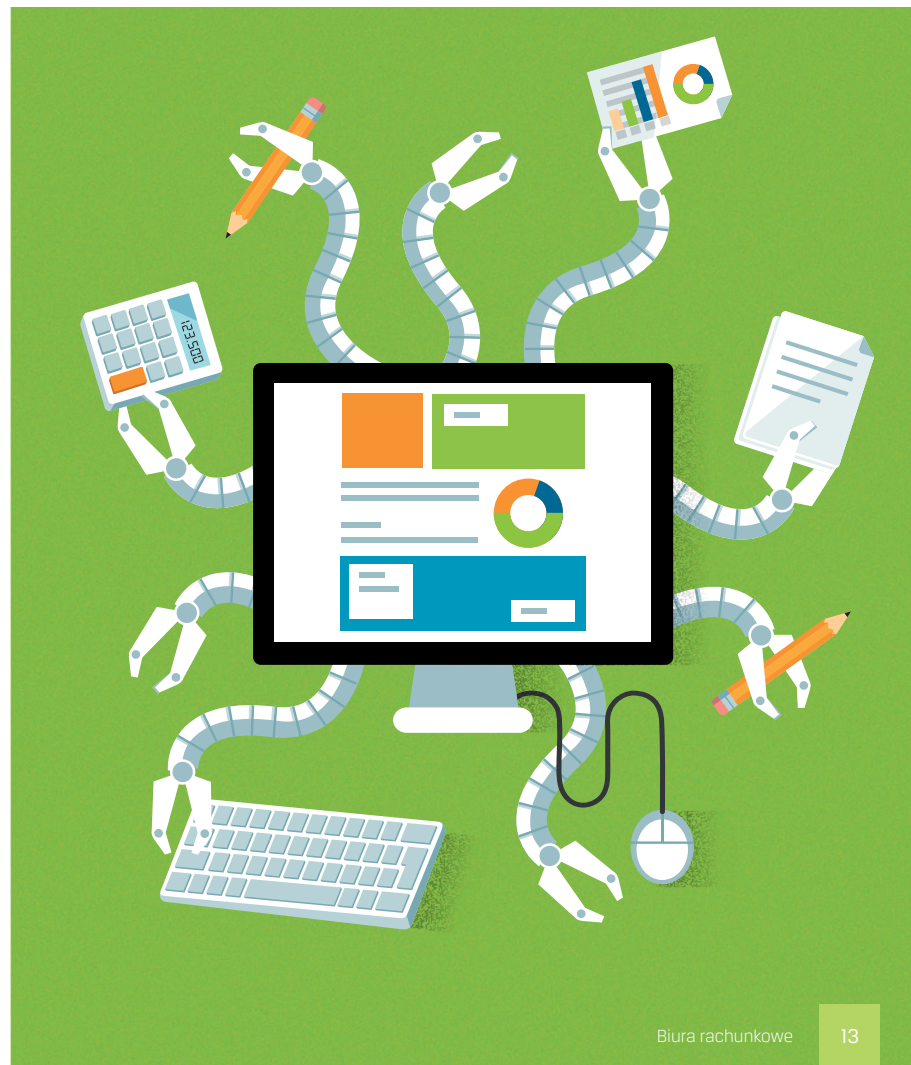
Przewaga 03

Klient doceni niedostępne u konkurencji dodatkowe nowoczesne rozwiązania poszerzające jakość współpracy, które można zintegrować z Comarch ERP Optima dla Biur Rachunkowych (czytaj na dalszych stronach).

z wieloma nowoczesnymi rozwiązaniami, które rozszerzają jego funkcjonalność – od zapewnienia bezpieczeństwa przechowywanych danych Klientów, po umożliwienie jak najwygodniejszej współpracy Klientów z biurem (więcej w dalszej części poradnika).

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O COMARCH ERP OPTIMA DLA BIUR RACHUNKOWYCH?

WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





KROK 6

WYRÓŻNIJ SIĘ: **BEZPŁATNY PROGRAM DO FAKTUROWANIA**

Twoje biuro może zaproponować mikroprzedsiębiorcom pakiet 2 w 1 – usługi księgowe oraz za darmo program do fakturowania **COMARCH ERP IFAKTURY24** współpracujący z Twoim programem.



Przewaga 01

DARMOWY PROGRAM DO FAKTUROWANIA W CENIE USŁUGI TWOJEGO BIURA

Rozpoczynający działalność Klient poszukuje prostego programu do fakturowania. Klient doceni to, że razem z Twoją usługą otrzyma za darmo profesjonalny program do fakturowania.

Przewaga 02

MOŻLIWOŚĆ FAKTUROWANIA NA DOWOLNYM URZĄDZENIU

Klient doceni wygodę fakturowania online oraz możliwości skorzystania z aplikacji Comarch ERP iFaktury24 na urządzeniach przenośnych.

Przewaga 03

DOSTARCZANIE WYSTAWIONYCH FAKTUR DO TWOJEGO BIURA JEDNYM KLIKNIĘCIEM

Klient doceni oszczędność własnego czasu – swoje faktury wysyła bezpiecznym połączeniem przez internet prosto do Twojego biura.

Przewaga 04

SZYBSZA INFORMACJA ZWROTNA DLA KLIENTA DZIĘKI WYMIANIE DOKUMENTÓW ONLINE

Klient doceni szybkość Twojej pracy – dzięki przesyłaniu faktur do Twojego systemu księgowego zdecydowanie skracą się czas samego obiegu faktur i opracowania danych księgowych. W efekcie Klient dostaje szybciej informacje zwrotne.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O COMARCH ERP IFAKTURY24?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl



KROK 7

WYRÓŻNIJ SIĘ: TWOJE BIURO POŁĄCZONE BEZPOŚREDNIO Z PROGRAMEM ERP KLIENTA

Jeżeli Twój Klient wykorzystuje do księgowania swoich dokumentów program Comarch ERP Optima lub Comarch ERP iFaktury24, możesz zdecydowanie przyspieszyć obsługę tego przedsiębiorcy. Wystarczy wykorzystać wbudowany w program mechanizm **INTERNETOWEJ WYMIANY DOKUMENTÓW** (IWD). Zapewnia on bezpieczne przesyłanie wszystkich dokumentów pomiędzy programem Klienta a Comarch ERP Optima Twojego biura rachunkowego. Jeżeli Klient korzysta z Comarch ERP Optima w chmurze, wtedy biuro rachunkowe jest podpięte bezpośrednio do bazy danych Klienta online.

Bezpieczeństwo zapewnia zastosowanie serwera Comarch jako serwera pośredniczącego, przy czym wszystkie dane są odpowiednio szyfrowane.

IWD działa jak wbudowana w Comarch ERP Optima skrzynka, która zawiera informacje o dokumentach wysłanych, odebranych lub oczekujących na odebranie. Dodatkową wygodą jest wbudowany mechanizm, który pilnuje aby dane Klienta trafiły do właściwej bazy. Przy aktywnym wykorzystaniu tego kanału współpracy jest możliwość seryjnego odbierania dokumentów z poziomu modułu Biuro Rachunkowe.

Przewaga 01

Klient doceni fakt, że Twoje biuro może bezpośrednio współpracować z jego programem i na bieżąco mieć wgląd w aktualną bazę dokumentów księgowych wprowadzonych w jego firmie.

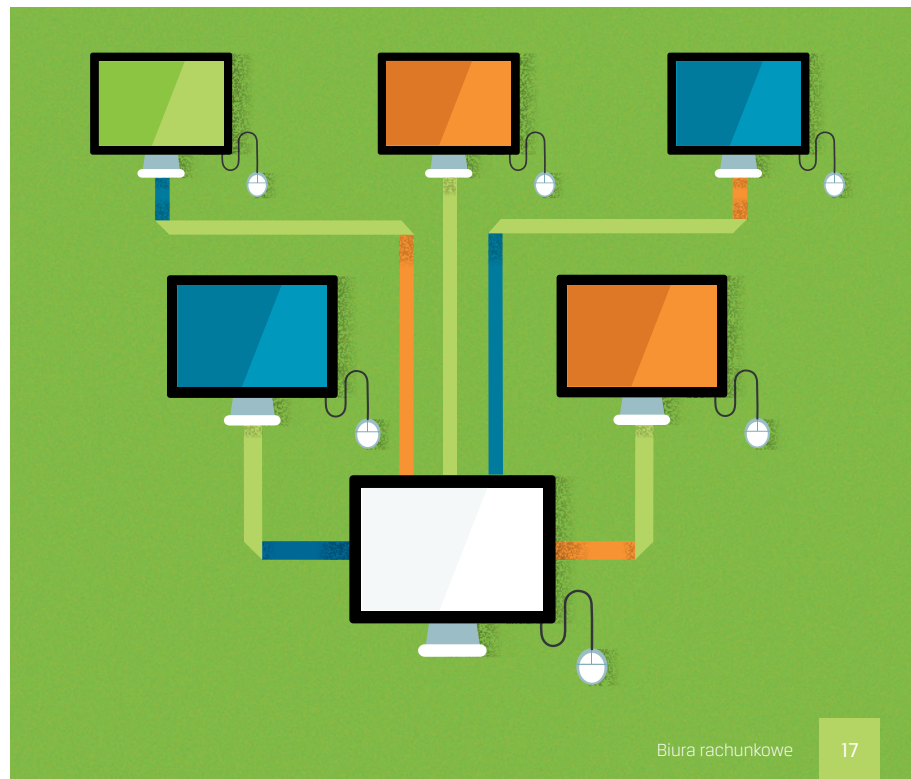
Przewaga 02

Taki model współpracy to brak potrzeby dowożenia własnych dokumentów oraz szybkość Twojego biura wynikająca z bieżącego wglądu do programu księgowego Klienta.

Przewaga 03

Wszystkie dane są odpowiednio szyfrowane i przechodzą przez bezpieczny serwer wymiany Comarch, tak jak np. Klientów największych polskich banków, które doceniają bezpieczeństwo serwerów Comarch.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O INTERNETOWEJ WYMIANIE DOKUMENTÓW?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





KROK 8

WYRÓŻNIJ SIĘ: KLIENT NIE MUSI DOWOZIĆ DOKUMENTÓW DO TWOJEGO BIURA

Osobiste dostarczanie faktur to najmniej przyjemna czynność z punktu widzenia Klienta, szczególnie pod koniec każdego miesiąca, gdy zdarza się, że musi to zrobić kilkakrotnie.

Jeśli wykorzystujesz Comarch ERP iFaktury24 lub protokół IWD w Comarch ERP Optima, to i tak w ciągu miesiąca obrasta w mnóstwo dokumentów księgowych wystawionych przez kontrahentów. Teraz możesz całkowicie uwolnić go od niepotrzebnych jazd.



Znakomicie sprawdza się tutaj wykorzystanie bezpłatnej usługi **IBARD24**, dzięki której Klient może od ręki bezpiecznie przesłać skany faktur kontrahentów ze swojego komputera lub urządzenia mobilnego na internetowy dysk twardy. Stamtąd automatycznie trafiają do Twojego biura rachunkowego. A oryginały faktur Klient może dostarczyć w wygodnym dla siebie terminie.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O IBARD24?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl

Przewaga 01

Klient nie musi dowozić szybko dokumentów wtedy, gdy jest to konieczne. Może wysłać skany tych dokumentów przez iBard24.

Przewaga 02

Cały proces odbywa się błyskawicznie – Klient wrzuca skany dokumentów od kontrahentów do odpowiedniego folderu, który przesyła je do internetowej chmury.

Przewaga 03

Brak ograniczeń w użytkowaniu – Klient może używać aplikacji iBard24 na komputerze lub dowolnym urządzeniu mobilnym, lub też wykorzystywać do tego zwykłą przeglądarkę internetową.

Przewaga 04

Wszystko jest bezpieczne, gdyż pliki podczas przysyłania są szyfrowane i przechowywane na serwerach Comarch.

Przewaga 05

Proces działa w obydwie strony, więc Twoje biuro może wykorzystać iBard24 do bezpiecznego przekazywania poufnej dokumentacji bezpośrednio do Klienta.

Przewaga 06

Pliki przesyłane za pomocą iBard24 są zawsze dostępne do wglądu z każdego miejsca, gdyż przechowywane są w chmurze internetowej – wystarczy tylko się zalogować.



KROK 9

WYRÓŻNI SIĘ: ZABEZPIECZAJ NA BIEŻĄCO NAJCENNIJSZE DANE KLIENTA I ZYSKAJ GWARANCJĘ BEZPIECZEŃSTWA

Utrata danych Klientów spowodowana awarią lub kradzieżą Twojego komputera to możliwy scenariusz, który nie powinien być lekceważony. Jeśli nie masz aktualnej kopii zapasowej bazy danych to Twoje biuro straci nie tylko czas na odtworzenie wszystkich danych, ale też wiarygodność w oczach obecnych Klientów.

Aby temu zapobiec wykorzystaj ponownie **IBARD24**, tym razem do automatycznego robienia kopii zapasowej najważniejszych baz danych ze swojego programu księgowego. W razie awarii lub utraty komputera na którym pracujesz, w jednej chwili możesz przywrócić aktualny stan spraw razem z historią wszystkich obsługiwanych Klientów na innym komputerze bez najmniejszego wysiłku.

Przewaga 01

Wszystkie dane Klienta mają na bieżąco robioną kopię zapasową.

Przewaga 02

Kopie zapasowe znajdują się na bezpiecznych, stale monitorowanych serwerach Comarch Data Center.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O IBARD24?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





KROK 10

WYRÓŻNIJ SIĘ: STAŁY DOSTĘP KLIENTA DO AKTUALNYCH DANYCH OPISUJĄCYCH JEGO FIRMĘ

Klienci współpracujący z Twoim biurem często proszą o różne dane opisujące ich firmę potrzebne im do podejmowania decyzji, składania zapytań, wstępnych ofert itp. Zapewnij im szybki wgląd w te dane. Dzięki **PULPITOWI MENADŻERA** zdecydowanie zmniejszy się liczba próśb w tej sprawie ze strony Klientów, a Ty zyskasz czas na bieżącą pracę.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O PULPICIE MENEDŻERA?
WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl

Przewaga 01

Klient ma bezpośredni dostęp do wszystkich analiz, zestawień i raportów przygotowanych przez Twoje biuro.

Przewaga 02

Ma dostęp do tych danych online, dzięki czemu korzysta z nich w każdym miejscu i właśnie wtedy, gdy tego najbardziej potrzebuje.





KROK 11

WYRÓŻNIJ SIĘ: CZYTELNE RAPORTY NA TEMAT ROZWOJU BIZNESU KLIENTA NA PODSTAWIE AKTUALNYCH DANYCH

Do dobrego prowadzenia swojego biznesu Klient potrzebuje analiz i raportów pokazujących aktualny obraz firmy.

Najbardziej wiarygodne raporty można stworzyć na podstawie danych, które gromadzone są w Twoim programie księgowym. Odpowiednio obrobione to źródło cennych informacji wpływających na kierunki rozwoju przedsiębiorstwa. Wykorzystaj **COMARCH ERP OPTIMA ANALIZY BUSINESS INTELLIGENCE** i dostarcz Klientowi przejrzyste raporty i analizy opisujące jego przedsiębiorstwo na ponad 100 sposobów.

Przewaga 01

Klient dostaje czytelny raport oparty na aktualnych wartościach księgowych.

Przewaga 02

Analiza może opisywać co najmniej 100 obszarów prowadzenia firmy.

Przewaga 03

Klient dostaje te raporty automatycznie.

Przewaga 04

Może sam je tworzyć gdziekolwiek jest.

Gdy Klient używa w swojej firmie Comarch ERP Optima i chciałby mieć możliwość samodzielnego budowania raportów BI na smartfonie lub tablecie, poleć mu aplikację mobilną **COMARCH ERP MOBILE BUSINESS INTELLIGENCE**.

CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O COMARCH ERP MOBILE BUSINESS INTELLIGENCE?

WEJDŹ NA: www.br.comarch.pl





**CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ?
WEJDŹ NA:
www.br.comarch.pl**



www.comarch.pl/erp
www.comarch-cloud.pl



Comarch SA
Al. Jana Pawła II 39a
31-864 Kraków
tel.: 12 681 43 00
e-mail: info.erp@comarch.pl