

Digitalisera din redovisningsbyrå

Välkomna digitaliseringen och
utveckla din affärsmodell

JUNI 2021

Innehåll

Digitalisera din redovisningsbyrå

Den **digitala tiden** är redan här. Det kan betyda fler uppdrag för dig, om du ser till att din byrå kan arbeta digitalt och leverera användarvänliga digitala lösningar och om du har rätt fokus och inriktning.

Innovationstakten i samhällets alla delar är fortsatt hög och vi hittar hela tiden snabbare, enklare och effektivare digitala lösningar. Nästan allt av manuell och långsammare rutin kan ersättas av automatiserade system. Du kan få stora fördelar om du ändrar ditt fokus från ren administration till mer affärsdrivande rådgivning för dina kunder. Med genomtänkta verktyg och metoder kan du hitta detta nya digitala fokus.

Detta whitepaper visar hur du och din redovisningsbyrå kan **modernisera er inriktning genom digitalisering**. Vi ger dig tre exempel på moderna, digitala roller som rådgivare: genom appar, via HR-uppdrag och i löne- respektive ekonomisystem.

- 3 En digital samtid
- 7 Din nya rådgivarroll
- 12 Så vad gör du nu?

En digital samtidig



Den digitala tiden är redan här. Dra nytta av **fördelarna!**

Vi har alla nytta av en ständigt utvecklad digitalisering, inte minst inom redovisningsbranschen. I princip all utveckling sker numera digitalt, inklusive standardisering och automatisering. Det som driver denna utveckling är att vi digitalt kan utföra våra uppdrag enklare, snabbare och effektivare. Dessutom (viktigt att komma ihåg) - den yngre generationen är redan mer eller mindre digital och det gör det bara mer nödvändigt att ta till sig fördelarna med digitalisering.

Med den digitala utvecklingen skiftar vi delvis fokus. Från att i huvudsak syssla med administration till att få en mer möjliggörande och rådgivande roll. Det är många som vill fungera som rådgivare, men inte alla känner till hur detta egentligen ska ske. Vi hjälper dig på vägen till ett utvecklat affärsfokus!

Några fördelar?


1 Fördjupade affärsrelationer

2 Ökad kundnytta

3 Anpassad till andra system

4 Effektivare, enklare, snabbare

5 Modernt kundfokus



”Digitaliseringen kommer oavsett om man vill det eller inte. Vi är inne i en ganska stor förvandling just nu och både företag och redovisningsbyråer börjar inse fördelarna med att förflytta sig till ett digitalt arbetssätt. Att arbeta digitalt sparar tid och pengar för båda parter samtidigt som det möjliggör ett tätare samarbete mellan dem.”

Catarina Lindahl, VD Accountor Finago


Lär känna din kund, fördjupa relationen och **erbjud mer**

Begreppet KDK eller "Känn Din Kund" (på engelska KYC) är känt inom många branscher. I vårt segment kan digitaliseringen ge dig stora fördelar genom att du lär känna dina kunder mer på djupet. Med bättre kännedom kan du anpassa dina tjänster direkt efter kundens behov. Genom digitalisering kan du till exempel skraddarsy ditt erbjudande och då förmedla tjänster som kunden verkligen vill ha. Så fördjupar du er relation och skapar samtidigt än fler affärsmöjligheter inför framtiden.

Det finns flera olika sätt för att du ska lära känna dina kunder bättre. Ett gott råd är att förstå kundens perspektiv, att medvetet anpassa dig efter kundens utmaningar och behov. Då kan du enklare se de mervärden kunden har nytta av och vilka råd du kan ge som skapar reella lösningar. Ibland är det också möjligheten till direktkontakt som skapar och fördjupar din relation till kunden. Oavsett hur du gör behöver du verkligen lära känna din kund.

Din nya rådgivarroll





“Redovisningsbyråerna kommer inte att försvinna. Däremot kommer arbetsrollerna att gå igenom en förändring och bli mer omväxlande då det manuella rutinjobbet kommer att försvinna. Istället för rutinbokföring hinner konsulten koncentrera sig på analys och rådgivning och med det stödda kunden i att förbättra sin lönsamhet.”

Catarina Lindahl, VD Accountor Finago

Fokuserad affärsmodell kan ge fler affärer

När du byter ditt fokus från administration till att bli en mer affärsdriven rådgivare, bör även din affärsmodell uppdateras. Och för att du ska göra rätt justeringar i din modell behöver du veta vilken typ av redovisningsrådgivare du vill och ska vara.

En fokuserad affärsmodell kan onekligen ge fler affärer, men hur skulle den nya rådgivarrollen kunna se ut?



”Det digitala arbetssättet kommer att göra byråer mer flexibla och effektiva. Redovisningsbyråer kommer därför att behöva göra en ny affärsplan som fortfarande ger stöd till kunder samtidigt som de agerar rådgivare. Redan nu har flera byråer börjat erbjuda rutinbokföring till fast pris.”

- Catarina Lindahl, VD Accountor Finago

Som App-rådgivare



Om du väljer att vara rådgivare i att använda appar, kan du göra på två vis.

1. Du kan skapa en digital portfölj av appar, anpassade för en specifik bransch. Som rådgivare inom denna bransch erbjuder du dina kunder en eller flera helt anpassade appar. Här ingår allt från tidsredovisning till ekonomisk styrning. Din kund kan naturligtvis använda apparna tillsammans, så att de kommunicerar med varandra och underlättar för din kund.
2. Du kan erbjuda appar som löser specifika utmaningar för dina kunder. Detta är appar som kopplas ihop med kundens befintliga digitala redovisningssystem. Med denna lösning är du inte begränsad till en specifik bransch, utan erbjuder lösningar för flera olika marknadssegment.

Som HR-rådgivare



Som rådgivare inom HR kan du erbjuda dina kunder välfungerande, digitala verktyg. Oftast handlar det om automatiserade system där din kund skapar sin egen optimerade HR-process. En process för hela anställningsresan, från intervju till anställningens avslut. Då du redan känner din kund, förstår du naturligtvis vilka utmaningar de har. Därför kan du även erbjuda verktyg för effektivisering och automatisering av alla processer, både dagliga som månatliga. På detta vis frigör du värdefull tid både för dig och för din kund. Och tid är ju ofta hårdvaluta.

En vanlig utmaning för din kund är processen att skriva juridiskt väl fungerande kontrakt. Som HR-rådgivare erbjuder du då system som bland annat innehåller kontraktsmallar. Dessa system och deras mallar minimerar risken för felaktigt upprättade kontrakt.

Som rådgivare för löne- respektive ekonomisystem



Som lönerådgivare erbjuder du lösningar för löneadministration till din kund. Här ingår rådgivning om till exempel lagstiftning, och även mer specifika frågor om bland annat skatteavdrag eller kollektivavtal. Ett vanligt problem är att lönekörningarna tar alldeles för mycket tid. Kanske beror det på att kundens nuvarande lösning använder mycket manuellt arbete. Här kan du ge råd om och erbjuda din kund att automatisera processerna. Eller att använda AI som en väl fungerande digital lösning. Som rådgivare hjälper din kund att hitta den bästa lösningen utifrån befintlig verksamhet och system.

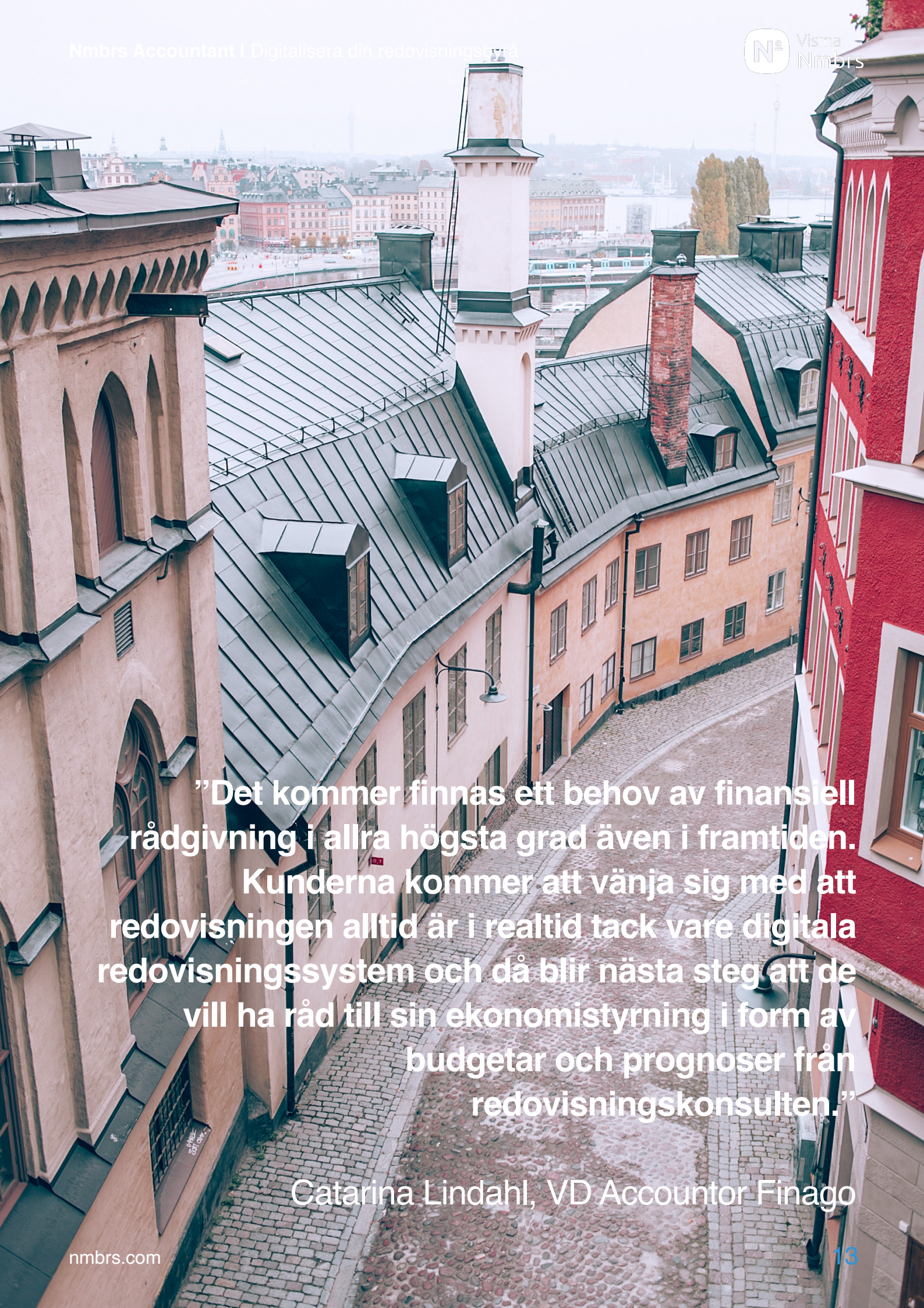


Tre tips för smartare rådgivningsfokus!

- 1. Bestäm dig hur du vill använda dina digitala verktyg och vilken typ av rådgivare vill du vara**
- 2. Lär känna kunden, förstå bättre de behov som finns. Då kan du skräddarsy dina tjänster!**
- 3. Använd digitalisering, standardisering och automatisering. Du får då mer tid att verka rådgivande.**

Så **vad** gör du nu?





”Det kommer finnas ett behov av finansiell rådgivning i allra högsta grad även i framtiden. Kunderna kommer att vänja sig med att redovisningen alltid är i realtid tack vare digitala redovisningssystem och då blir nästa steg att de vill ha råd till sin ekonomistyrning i form av budgetar och prognoser från redovisningskonsulten.”

Catarina Lindahl, VD Accountor Finago

Digitalisera din redovisningsbyrå

Välkomna digitaliseringen och utveckla din affärsmodell

Du kan hitta flera olika lösningar som hjälper dig att digitalisera din redovisningsbyrå. Till exempel kan mjukvara från Nbrs ge dig stora möjligheter att bli rådgivare snarare än bara administratör. Nbrs hjälper dig att både digitalisera och automatisera, och med smarta, standardiserade processer kan du i stället ha fullt fokus på din nya, framtidssäkrade affärsroll. Nyfiken? Var inte rädd för att se dig omkring via länkarna nedan!

Dessutom kan du prova Nbrs med samtliga funktioner gratis i 30 dagar - inga betalningsuppgifter krävs, såklart.

5 TIPS FÖR EFFEKTIVARE LÖNEHANTERING

DIGITALISERA: KUNDCASE ACCOUNTOR

FRAMTIDSSÄKER LÖNEHANTERING MED ACCOUNTOR SVERIGES VD MAGNUS HÖGVALL

LÖNEKONSULTENS ROLL I FRAMTIDEN

250% MER EFFEKTIV: KUNDCASE EDB

[Boka en demo](#)

[Ladda ner
Funktionsöversikten](#)

People are not numbers.
We are **Nmbrs**.



nmbrs.se