

**Werk je nog niet met
Partena Professional ?**

**Maak een afspraak en
ontvang GRATIS dit
inspirerende boek !**

DE WINST ADVISEUR



DE NIEUWE ROL
VAN BOEKHOUDERS
EN ACCOUNTANTS

DIT INSPIRERENDE BOEK WORDT JE AANGEBODEN DOOR:

Partena
PROFESSIONAL

FEMKE HOGEMA

VAN DUUREN
MANAGEMENT

Vragen of attest niet ontvangen ?

Stuur mij dan even een email

Stijn.dejong@partena.be



Accountant Desk is een dienst die volledig gericht is op de behoeftes van boekhouders en accountants. Een uniek contactpunt om een snel, degelijk en volledig antwoord te verkrijgen op al hun vragen.



Accountant Desk

☎ 078 78 78 21

✉ accountantdesk@partena.be

Maak jij al gebruik van Accountant Desk ?

- Exclusief voor accountants met **minimaal 1 actief klantendossier** bij Partena Professional
- Het **centrale aanspreekpunt** voor al je dossier gerelateerde vragen
- Snelle en **efficiënte opvolging** van dossiers zonder via tussenschakels te moeten passeren
- De ideale mix tussen **persoonlijke ondersteuning** en gebruiksvriendelijke digitale tools.

Het thema van vandaag

De essentie van prijszetting ten tijde van de digitale transformatie

9 november 2021

Femke Hogema



Bert Callens



Partena
PROFESSIONAL



The essence of Pricing



Femke Hogema



Betere prijzen dankzij TAP-DC

T

Attention

P

D

C

Agenda:

1. De uitdaging
2. Visie (TAP-DC)
3. Technieken

1. De uitdaging



Het belang van betere (hogere) prijzen:

- Ruimte voor pro-actieve begeleiding
- Betere resultaten voor klanten
- Positionering als een kwaliteitsbedrijf

*We moeten concurrerende prijzen
neerleggen. We kunnen niet duurder
zijn dan de anderen.*

*Ik ben bang dat mijn klanten onze hogere
prijzen niet accepteren*

*Als we niet naar de kostprijs kijken, hoe
bepalen we dan onze tarieven?*

*Als ik mijn prijzen verhoog, raak ik klanten
kwijt*

Value pricing klinkt leuk, maar hoe bepaal ik de waarde van mijn diensten?

2. Visie

2x ?

Uurtje - factuurtje



→ Slimmer

→ Krijgt meer waarde

→ Sneller

→ Betaalt **minder**

Value Pricing



→ Slimmer

→ Sneller



→ Krijgt meer waarde

→ Betaalt **meer**

TAP-DC

Trust

A

P

D

C

Vertrouwen is alles.

Als ik een (groot) probleem heb, en ik *vertrouw* erop dat *jij* me kunt helpen dat probleem op te lossen, dan speelt geld geen rol. Dan wil ik dat je me helpt.

Vertrouwen =

De bereidheid afhankelijk te zijn van de daden van een ander.

Vertrouwen is een *gevoel*.

De economie van vertrouwen

↓ Vertrouwen = ↓ Snelheid ↑ Kosten

↑ Vertrouwen = ↑ Snelheid ↓ Kosten

Hoe creeer je vertrouwen

- Doe wat je zegt en zeg wat je doet
- Leer je klant echt kennen. Stel vragen die voorbij het financiële stuk gaan.
- Luister voordat je spreekt.
- Spreek 20%; Luister 80%

THE QUESTIONS
YOU ASK ARE MORE
IMPORTANT THAN
THE THINGS YOU
COULD EVER SAY

- Tom Freese



TAP-DC

Trust

Attention

P

D

C

- Krijg aandacht
- Geef aandacht
- Hou aandacht vast

Het gaat nooit over de cijfers.

*Het gaat over de betekenis van de
cijfers voor de klant en voor de
keuzes die hij moet maken.*

TAP-DC

Trust

Attention

Pain

Desire

C

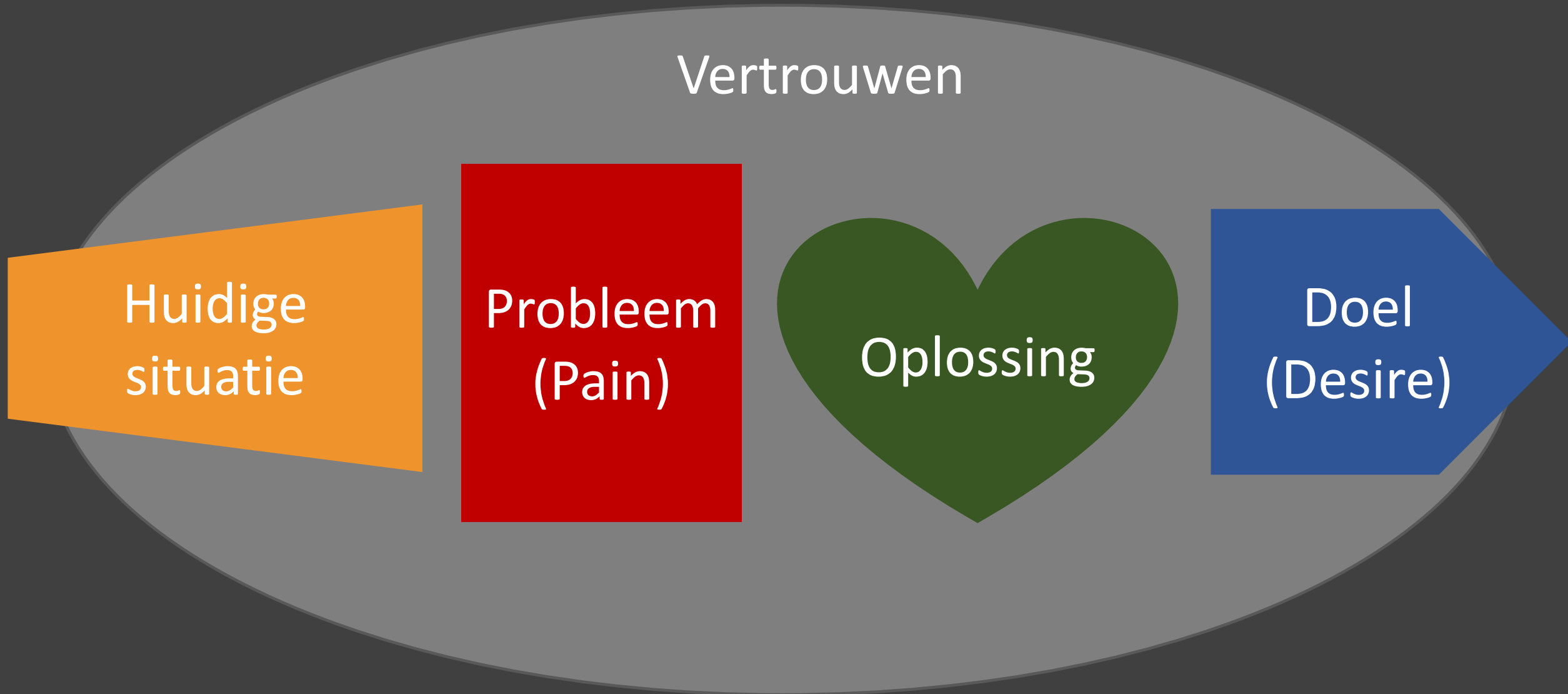
Vertrouwen

Huidige
situatie

Probleem
(Pain)

Oplossing

Doel
(Desire)



TAP-DC

Trust

Attention

Pain

Desire

Confidence

Je doet geen boekhouding,
Je verandert levens

Verkoop adviesdiensten in plaats van enkel
compliance diensten.

Verzamel verhalen van klanten op wiens
leven je impact had.

Zo lang je gelooft dat je prijzen concurrerend moeten zijn, is het onmogelijk ze te verhogen.

Jij bent je eerste klant.

- Martin Bissett

*De markt gaat akkoord met de
prijs die je aan jezelf kunt
verantwoorden*

- Martin Bissett

TAP-DC

Trust

Attention

Pain

Desire

Confidence

TAP-DC

De klant is bereid hogere prijzen te betalen

Als jij aandacht trekt, geeft en vasthoudt,

Als je je aanbod met zelfvertrouwen

presenteert

En als je hun probleem en doel verbindt aan

je aanbod en ze erop vertrouwen dat jij ze

helpt van A naar B te komen.

3. Technieken

- Verbeter je verkooptechnieken
- Stel meer vragen en geef minder informatie
- Ken je kostprijs en kom daar niet onder
- Gebruik een pricing template zodat je de emotie uit de prijzen haalt
- Waardeer je diensten, niet jezelf
- Neem alle diensten en alle waarden die je levert mee in de prijsberekening
- Bereken de kosten van het in stand houden van het probleem

- Bereken de waarde van het bereiken van het doel
- Doe alleen je aanbod als je zelf gelooft dat de waarde hoger is dan de investering
- Bespreek de waarde voordat je de investering noemt
- Gebruik prijsankers
- Ga pas werken nadat de (eerste) betaling binnen is

- Presenteer je aanbod live (zodat je bezwaren direct kunt bespreken)
- Volg je offerte op totdat er een duidelijke 'ja' of 'nee' is.
- Stel meer vragen en geef minder informatie

*Correct gewaardeerd worden gaat nooit
over uren en kosten maar altijd over TAP-DC*



bit.ly/freepricingtemplate

linkedin.com/in/femkehogema

www.dewinstadviseur.com



Van accountants voor accountants.

Partena Professional

www.digly.be

Het is 2021...

- Accountancy kantoren worden gepusht om te digitaliseren.
- Er is geen tijd, zin en/of interesse om boekhoudsoftware te implementeren.
- Er is een groot personeelstekort in de sector.
- De sector krijgt te maken met enorme veranderingen.
- Klanten worden steeds meer veeleisend.



Herkenbaar?



Markt trends

65%

Van de accountancy kantoren wilt meer boekhoudkundig advies verschaffen

#1

De nummer 1 prioriteit van alle boekhoudkantoren is digitaliseren

+100

Er zijn meer dan 100 verschillende FinTech bedrijven, helaas zijn er weinigen die echt voeling hebben met de accountants en hun behoeften



Digly helpt je in de digitale transformatie naar het accountancy kantoor van morgen!

Bert Callens, founder Digly
@bert_digly



Accountancy of the Future

- Customer centricity
- Bouw je eigen financiële tempel
- Blijf als kantoor future-proof

Customer centricity

- Luister en begrijp
- Stel samen lange en korte termijn doelen.
- Samenwerken is de oplossing
- Meet en volg interacties en afspraken op
- Deel wat meerwaarde geeft aan je klant, perceptie is key! (ook voor facturatie)
- Betrek je medewerkers, goed voor het moraal
- People first = Sterk team = sterke klanten
- Takenshift → Compliance vs toegevoegde waarde (advies)



Customer centricity

Digitalisatie tip #1: Onderschat de kracht van een CRM pakket NIET!

- jouw klant te leren begrijpen
- om interne diensten te verbreden d.m.v. analyse bij vraag
- verkopen en promoties (marketing) te doen slagen
- om inzichten te geven in deze relaties onder elkaar en daar meerwaarde uit te halen.



Customer centricity

Digitalisatie tip #2: Hou al jouw communicatie op één plek

- Ticketing - support system
- Werk als een team
- Altijd op de hoogte blijven van de behoefte van de klant, maar niet constant in mailverkeer
- Analyseer communicatie om Customer Succes (Sales) meer uit te spelen
- Opvolging van afspraken, meldingen en notificaties



Customer centricity

“Our whole role in life is to give you something you didn’t know you wanted. And then once you get it, you can’t imagine your life without it”

Tim Cook, CEO Apple

Customer centricity

“Onze rol in het leven is om iets te bieden, wat je niet dacht nodig te hebben. Pas als je het hebt, kun je je niet meer voorstellen hoe het zonder zou zijn.”

Tim Cook, CEO Apple

Bouw je eigen financiële tempel

- Accountant als ultieme vertrouwenspersoon
- Verbreden van eigen dienstverlening
- Partnerships met aansluitende diensten
- Blijf centraal in het verhaal



Bouw je eigen financiële tempel

Digitalisatie tip #3: CONNECTIE CONNECTIE CONNECTIE

- Bekijk of jouw programma's de interne processen kunnen connecteren
- Kijk zeker over de sectoren/diensten heen
- Connectie zorgt voor flexibele (agility) verandering van koers



Blijf als kantoor future-proof

“Manage the process NOT the people”

Blijf als kantoor future-proof

- Blijf investeren in digitalisatie EN automatisatie
- Agility en resilience (flexibiliteit en veerkracht)
- Geef medewerkers de tools om diensten juist uit te voeren / klanten te informeren
- Blijf processen optimaliseren (vb: compliance helemaal automatiseren)

Digitalisatie tip #4: ga op zoek naar een digitale expert voor jouw kantoor

- hou je ondernemers mee digitaal
- blijf op zoek naar nieuwe trends en verbeteringen
- zorg ervoor dat je expertise opbouwt om mee te kunnen met je klanten over hun digitale transformatie



Blijf als kantoor future-proof

- Blijf investeren in digitalisatie EN automatisatie
- Agility en resilience (flexibiliteit en veerkracht)
- Geef medewerkers de tools om diensten juist uit te voeren / klanten te informeren
- Blijf processen optimaliseren (vb: compliance helemaal automatiseren)

Digitalisatie tip #4: ga op zoek naar een digitale expert voor jouw kantoor

- hou je ondernemers mee digitaal
- blijf op zoek naar nieuwe trends en verbeteringen
- zorg ervoor dat je expertise opbouwt om mee te kunnen met je klanten over hun digitale transformatie



Accountancy of the Future

Jouw (digitale) transformatie biedt je de mogelijkheid om meer te verdienen EN WIN-WIN situaties te creëren.

Eens of Oneens ?



Ben je klaar voor de transformatie naar het accountancy kantoor van morgen?



Volg mij online

@bert_digly

in 🙌 Clubhouse

www.digly.be

Slotwoord ter afsluiting

2x ?

Tot slot ...

Dank aan jullie allen voor jullie deelname !!

Jullie ontvangen een email met een link om de 'handouts' te downloaden en om de videoregistratie nog eens te bekijken.

De attesten voor deze webinar worden via email toegestuurd. Wij geven het gevolgde aantal uren per deelnemer NIET aan het ITAA door.

Attest niet binnen 14 dagen ontvangen?

Stuur dan een bericht aan: Stijn.dejong@partena.be