



ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В КРИЗИС

25 марта 2022
12-00 по мск

Полина Муртазина

Основатель и
руководитель Школы
Бухгалтерского Бизнеса

Как расти в период неопределенности

Школа Бухгалтерского Бизнеса

ПЛАН ВЕБИНАРА

О чем мы сегодня поговорим:

1

Как увидеть возможности для развития в том, что сегодня происходит

2

Стоит ли сейчас начинать бухгалтерский бизнес

3

Где бухгалтеру искать клиентов, что делать с соцсетями

4

Что делать с ценами на свои услуги

5

Как оставаться стабильными в кризисной ситуации

6

Ответы на вопросы

ПОЛИНА МУРТАЗИНА, ОСНОВАТЕЛЬ ПЕРВОГО В РОССИИ И СНГ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ БУХ.БИЗНЕСА

**Сертифицированный бизнес-коуч, практик в
нише бухгалтерского аутсорсинга и бизнес-
консалтинга с опытом более 12 лет**

Вошла в ТОП-10 лучших специалистов в своей нише по
версии сервиса «Я Эксперт» и международного клуба
журналистов

Провела 19 потоков обучения, выпустила более 500
профессиональных аутсорсеров, обучила на своих
вебинарах более 15000 бухгалтеров





ЧТО ТАКОЕ КРИЗИС?

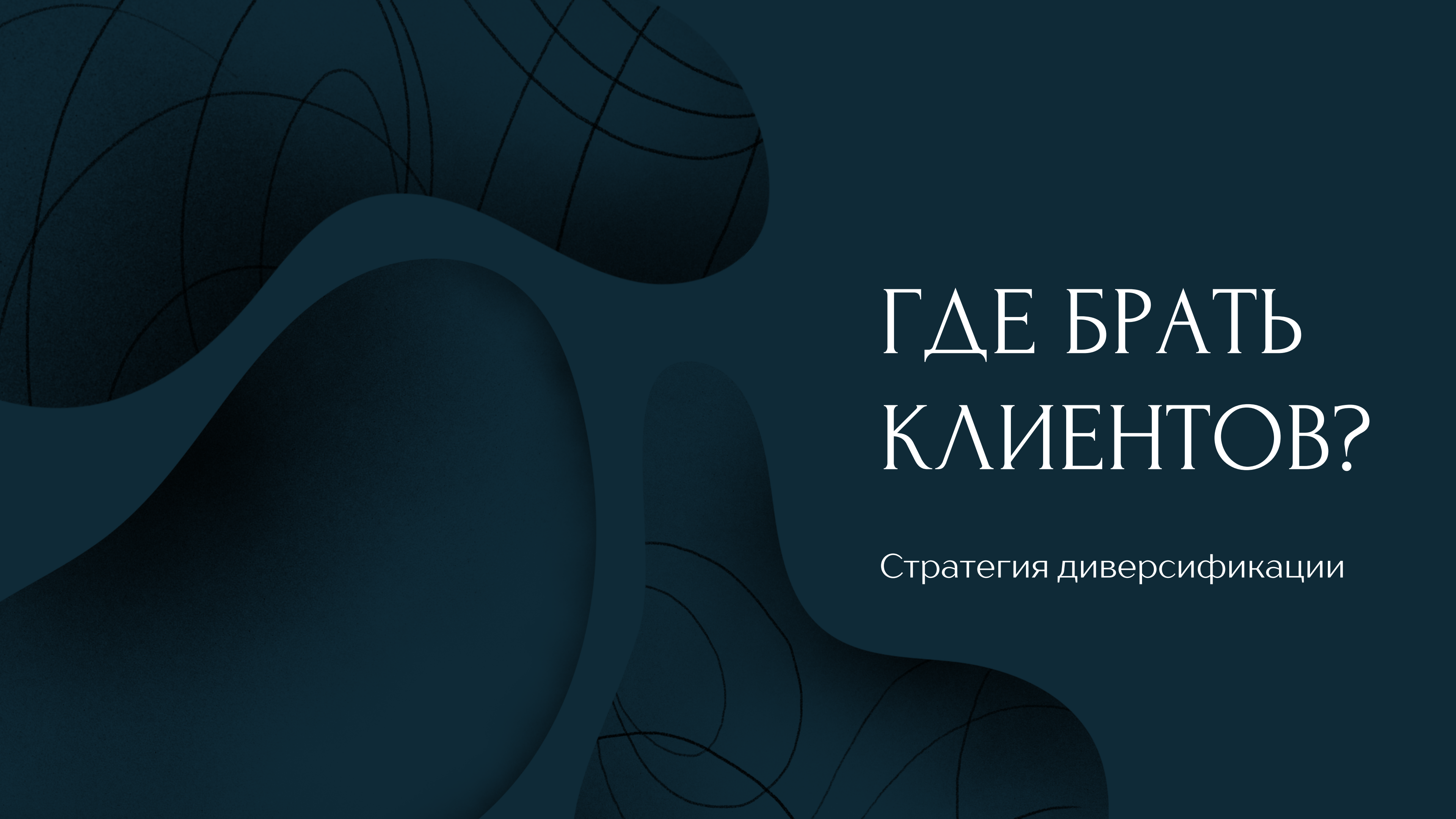
И как увидеть возможности для развития в том, что сегодня происходит

Денег в мире меньше не становится! Просто происходит переспределение ресурсов. В любой кризис 5–10% людей становится только богаче. Зарабатывает тот – кто умеет быстро адаптироваться и готов много работать.

КАКИЕ НИШИ БУДУТ РАСТИ?

Аутсорсинг – одно из самых
востребованных направлений,
в котором стоит развиваться!





ГДЕ БРАТЬ КЛИЕНТОВ?

Стратегия диверсификации

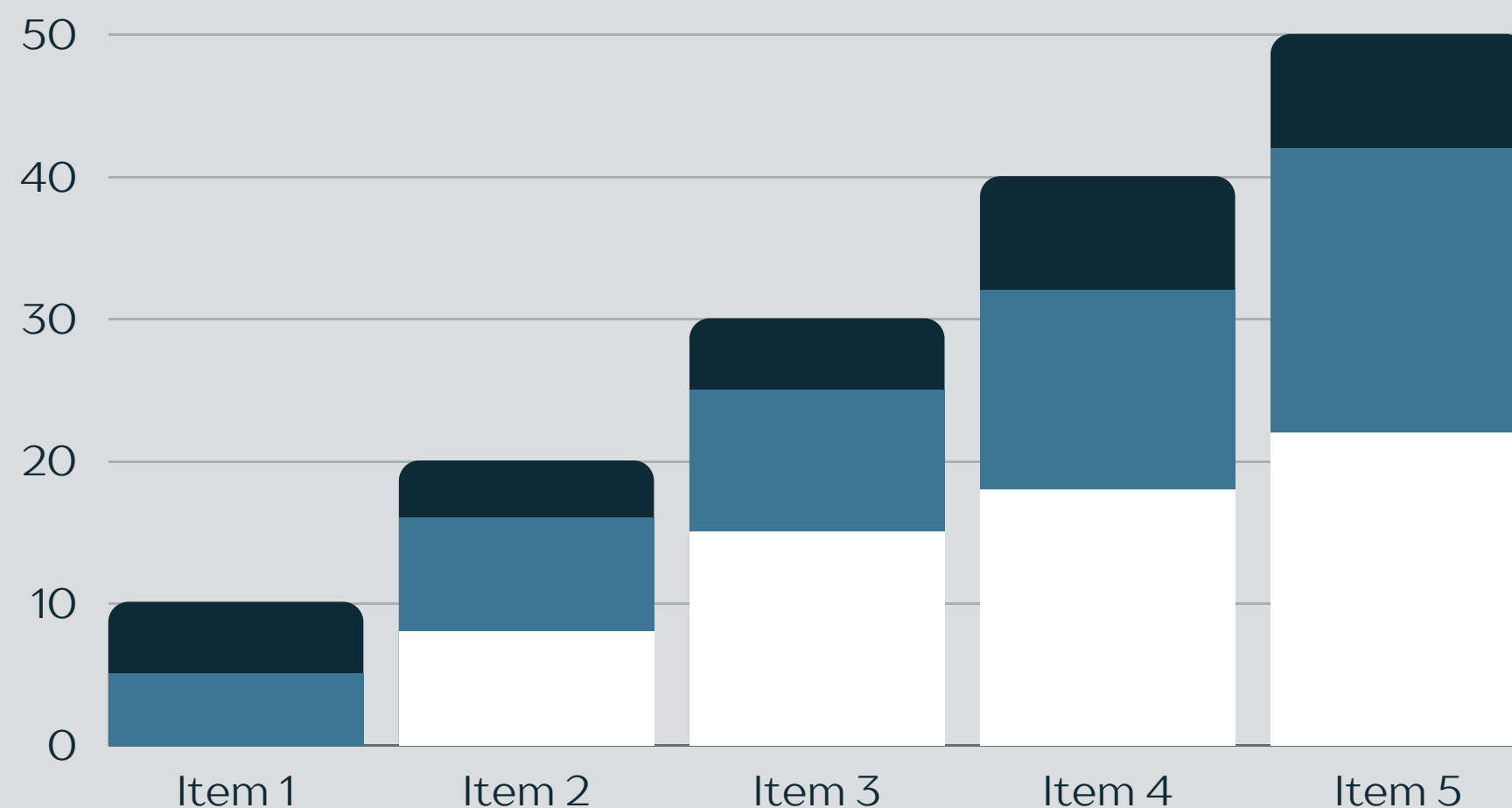


НУЖНА СИСТЕМА ПРОДАЖ, В
КОТОРОЙ ОДИН ИНСТРУМЕНТ,
В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ,
МЕНЯЕТСЯ НА ДРУГОЙ.

- российские соцсети;
- объявления на авито и т.п.;
- кросс-маркетинг;
- контекстная реклама;
- таргет в ВК и ОК;
- мероприятия;
- отдел продаж.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ЦЕНАМИ?

Не нужно играть в спасателя! Считайте свою себестоимость, анализируйте трудозатраты по каждому конкретному клиенту и временно переходите на индивидуальные условия



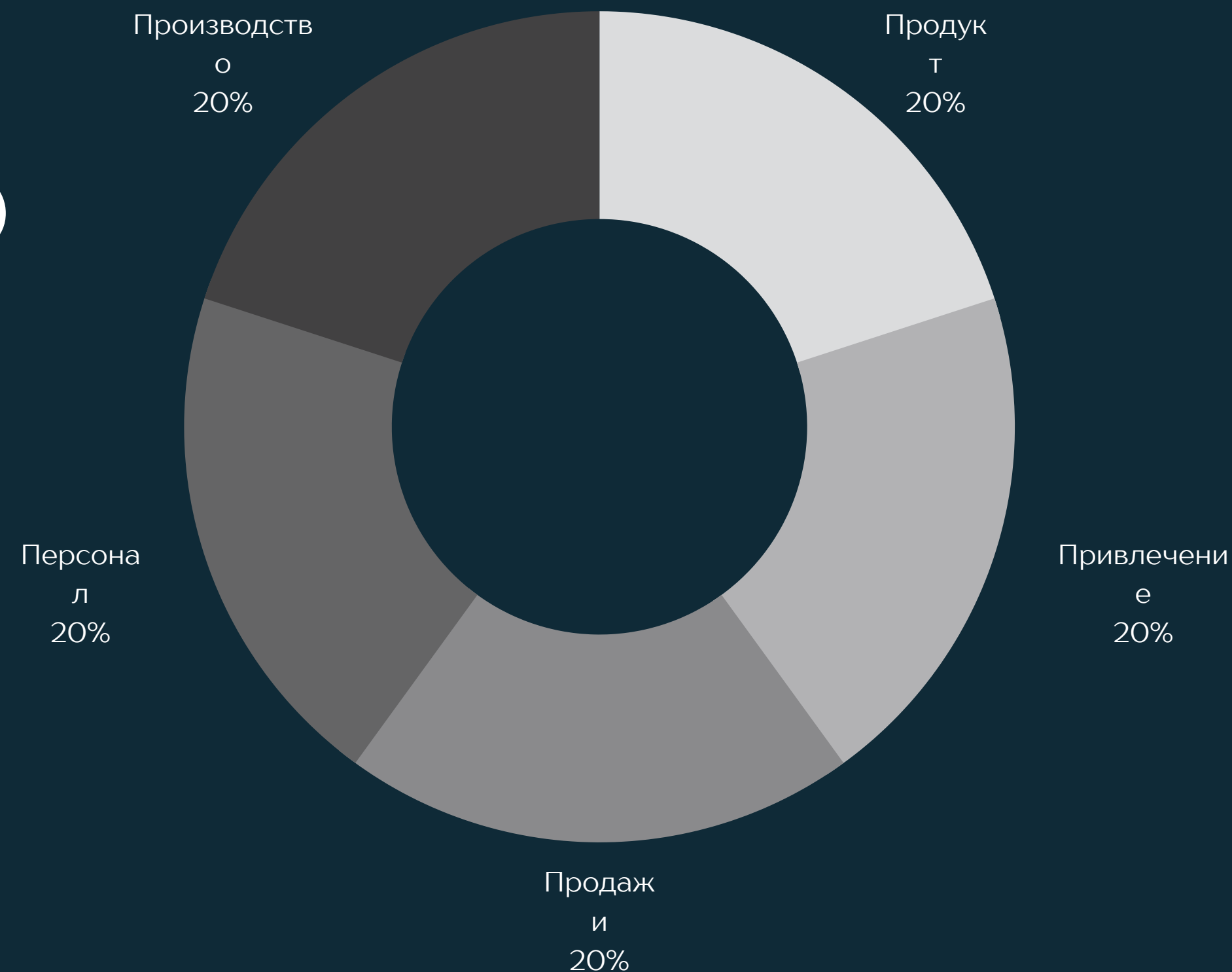
Адаптируйте продуктовую линейку

Бизнесу сегодня нужны не просто бухгалтеры, а консалтеры, специалисты, управленцы, которые готовы комплексно закрывать их потребности в различных специфических услугах.

СЕГОДНЯ НАЛИЧИЕ СИСТЕМЫ КРИТИЧНО ВАЖНО В БИЗНЕСЕ!

это дает устойчивость даже в
период турбулентности

Авторская модель 5П



**Полина
Муртазина**

Продукт, маркетинг
и система продаж



**Игорь
Щукин**

Производство и
автоматизация



**Надежда
Шевелева**

Управленческий
учет и повышение
квалификации



КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ ШКОЛЫ ББ

Обращайтесь к нам по любым
вопросам запуска и
масштабирования бухгалтерского
бизнеса



КРИЗИС – ЭТО МОМЕНТ ПРОРЫВА ИЛИ ПРОВАЛА

Результат во многом зависит от
вашей внутренней устойчивости



ВОПРОСЫ?

