

Кейс: Статья на VC.ru для консалтинговой компании «Батискаф»

Статья получила 4 000 просмотров и привела консалтерам 4 новых клиента на сумму 340 000 ₽.

[Читайте статью на VC](#)

О клиенте

«Батискаф» 9 лет занимается бухгалтерским и юридическим сопровождением бизнеса. Помогает законно сэкономить на налогах, получить льготы или субсидии. Берёт на себя защиту интересов клиента в суде или налоговой. С помощью «Батискафа» предприниматели уже сэкономили 640 миллионов рублей и выиграли 458 судебных дел.

Задачи

К нам пришла директор «Батискафа», хотела выйти на новую предпринимательскую аудиторию и показать, какие услуги предоставляет консалтинговая компания и как помогает бизнесу.

До этого мы уже готовили контент для сайта «Батискафа» и упаковали опыт компании в 20 коротких, структурированных кейсов. Предложили заказчику выпустить статью на VC с этими материалами. Потому что ситуации из кейсов случаются у многих, но чаще всего бизнес не выходит из них победителем. А наши примеры показывают, что с профессионалами получить положительный результат реально.

Что мы сделали

Выбрали тему, которая вызовет отклик у аудитории

«Батискаф» закрывает своим клиентам вопросы бухгалтерии, налогов, правовой деятельности и кадров. Если пытаться рассказать про все эти услуги, то получится поверхностно и неинтересно для читателей VC. Нам нужна была тема, которая покажет экспертизу «Батискафа», а предприниматели легко поймут решения консалтеров. И мы решили рассказать про налогообложение, потому что эта тема «острая» и актуальная для нашей ЦА.

Бизнес часто сталкивается с проблемами в налогах: много платит, неправильно платит и получает штрафы, не использует льготы и субсидии. Поэтому для статьи взяли кейсы по оптимизации издержек и налогов. Это интересно, неоднозначно и вызовет обсуждения на VC. И можно наглядно показать потенциальной ЦА, как специалисты «Батискафа» законно помогают предпринимателям снизить расходы и увеличить чистую прибыль.

Лид-абзац с болями предпринимателей и отзывы довольных клиентов: как мы писали статью

Добавили триггер в лид-абзац и поставили фото директора. Чтобы статья привлекла внимание читателей VC.ru, заголовок привязали к злободневной теме оптимизации налогов и усилили название фактом в цифрах. В лид-абзаце сразу показали актуальные и «болезненные» для большинства предпринимателей проблемы, чтобы зацепить аудиторию. Плюс добавили интригу, которая побуждает открыть статью и посмотреть, как «Батискаф» помог поднять бизнесу прибыль с нуля до 12 млн рублей.

Главной иллюстрацией сделали фотографию директора «Батискафа». Фото героя делает статью визуально привлекательней и вызывает больше доверия к компании. Так читатели видят, что за брендом стоит конкретный специалист и в этой статье он будет делиться своим личным опытом.

Финансы

Батискаф

29 мар 2022

68 Слушать

Как один бизнес снизил налоги в 11 раз и еще четыре кейса законной оптимизации

Компания работает в ноль и владелец сидит без дохода, бухгалтер постоянно косячит, а ФНС доначислила миллионы из-за сомнительной налоговой схемы? Кажется, что легче закрыть фирму, чем постоянно латать финансовые дыры. На самом деле в большинстве случаев можно не только решить проблему с деньгами, но и найти ресурсы на развитие бизнеса.

Меня зовут Алина Шереметьева, я директор консалтинговой компании «Батискаф». Мы уже 8 лет помогаем российским предпринимателям вести бухгалтер, законно экономить на налогах и отбивать претензии ФНС.

Сейчас расскажу о том, как одни наши клиенты вышли с нуля на 12 млн рублей прибыли в год, другие стали платить в 11 раз меньше налогов, а третьи сократили расходы на 30%.

Успех статьи на VC.ru во многом зависит от заголовка, поэтому мы использовали популярный триггер – деньги. А в лид-абзаце подогреваем интерес: обещаем рассказать, как поможем бизнесу сэкономить и увеличить прибыль

Выбрали ситуации, которые знакомы большинству предпринимателей. В статье важно было сделать акцент на конкретные решения. А кейсы про оптимизацию издержек и налогов могут наглядно показать пользу, которую получил бизнес.

Читателям VC мы рассказали про пять разных ситуаций из практики консалтеров, а в конце дали советы, как обезопасить свой бизнес.

Каждый кейс выстроили по структуре: проблема – решение – результат – отзыв клиента. Эта последовательность отражает реальный процесс работы над задачей. Вот пришёл предприниматель с проблемой, а «Батискаф» разработал для него решение и клиент получил ощутимую выгоду. Поэтому предприниматель остался доволен сотрудничеством с консалтерами и оставил положительный отзыв. С такой структурой кейса читателю легче представить весь сценарий.

В подзаголовки вынесли сферу деятельности компании и конкретный результат. Так мы упростили читателям навигацию по тексту. Владелец парикмахерской пропустит кейс про оптимизацию налогов для IT, а про сеть салонов красоты прочитает.

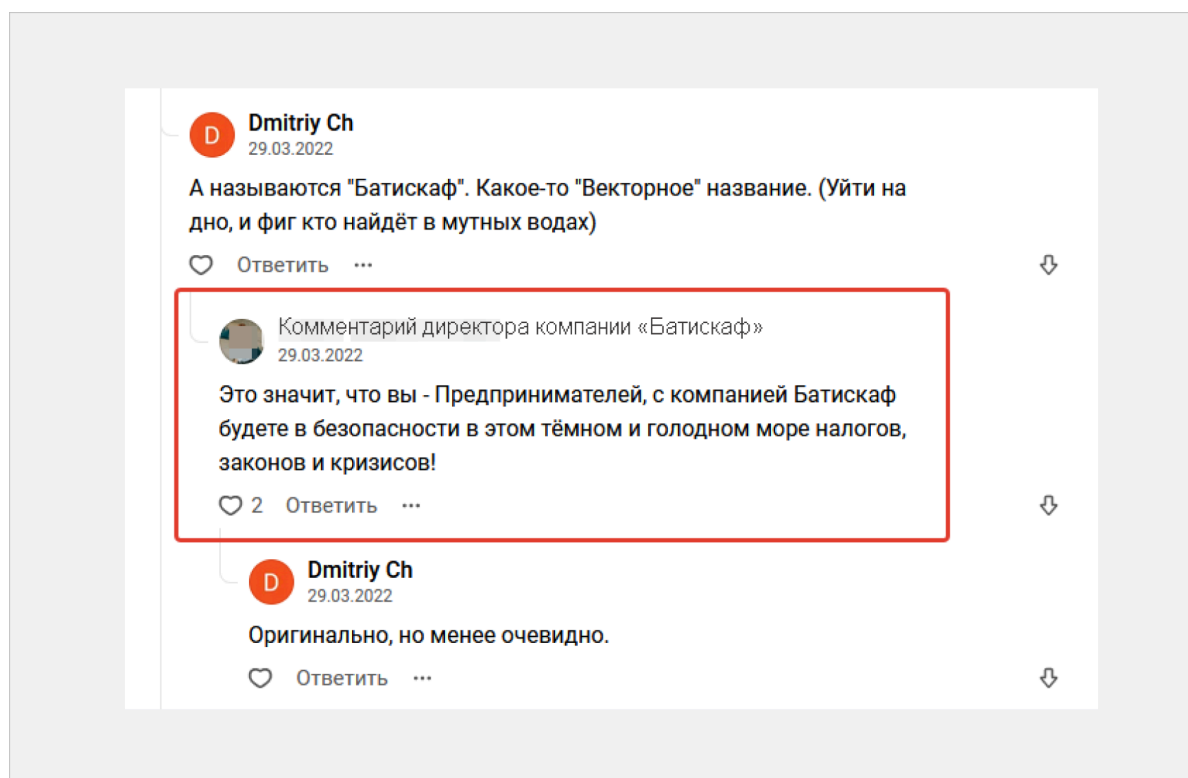
Мы не использовали юридическую и бухгалтерскую терминологию, чтобы статья была понятна широкой аудитории. А измеримые результаты показывали в цифрах, но не углублялись в расчеты, чтобы не перегружать текст.

“ Не обязательно масштабировать бизнес, если не хватает дохода. Нужно работать с издержками, поставщиками, сотрудниками и остатками! И доход может значительно увеличиться. Теперь формируем фонд на расширение, и в планах открытие нового салона — без привлечения заемных средств.

Владелица салонов красоты

Усилили ценность контента отзывом клиента, как работа специалистов «Батискафа» помогла увеличить доходность бизнеса

Отработали негатив в комментариях. Перед публикацией статьи, мы дали директору «Батискафа» инструкцию, как работать с комментариями. Так как на VC есть читатели, которые ведут себя в обсуждениях недружелюбно, нам надо было правильно выстроить обратную связь. Директор отвечала всем этично и искренне благодарила за конструктивные комментарии, а на вопросы по существу давала развернутые пояснения. Такая стратегия общения сработала и жёстких споров в комментариях не было.



На комментарий с провокацией можно было бы отреагировать резко и получить море негатива, но директор «Батискафа» погасила конфликт своим ответом с юмором

Результаты

У нас не было цели собрать максимальные охваты, поэтому тему выбрали не хайповую. Статья получила 4000 просмотров и 48 комментариев. Но даже так выполнила свои задачи: показала экспертность консалтеров и привела новые лиды.

После публикации в компанию «Батискаф» пришло несколько запросов на услуги на сумму 340 000 ₽:

- На 100 000 ₽ сеть школ художественной гимнастики заказала налоговую оптимизацию, а потом подключилась к постоянному бухгалтерскому обслуживанию на 60 000 ₽ в месяц.

- На 50 000 ₽ двое клиентов купили разовые консультации.
- На 130 000 ₽ оптовый продавец сантехнического оборудования заказал аудит бухучета.

На статью «Батискаф» потратил 40 000 ₽, но за неделю эти расходы окупились более, чем в 8 раз.

Давайте и вам напишем статью на VC.ru

Работа выполнена в рамках учебной задачи на Стажировке в редакции Рыба