

Статья на VC для компании по бухгалтерскому аутсорсингу

Написали статью о том, как компания «Батискаф» помогает бизнесу снижать налоги и увеличивать прибыль. Публикация привела 4 новых клиентов и принесла более 280 000 рублей.

О клиенте

«Батискаф» — это консалтинговая компания, которая берет бизнес своих клиентов на бухгалтерское и юридическое сопровождение: ведет бухучет, оптимизирует налоги, наводит порядок в кадровых документах, решает юридические вопросы и представляет компании в суде.

Задача

Клиент хотел рассказать о себе большему числу предпринимателей и показать, с какими задачами он помогает бизнесу. Продукт сложный и дорогостоящий, поэтому надо было убедить читателей в том, что компания является экспертом в сфере бухгалтерии и что она сможет решить их проблему.

Для этого мы решили написать статью для VC с конкретной проблемой и реальными цифрами. Ее эффективность оценивали по количеству заявок, которые получила компания после публикации.

Что мы сделали

Проанализировали «боли» целевой аудитории и выбрали актуальную тему

За основу взяли 20 коротких кейсов, которые наши авторы уже делали для публикации на сайте «Батискафа». В них описаны 4 основные услуги компании: налоговая оптимизация, бухобслуживание, управленческий учет, юриспруденция. Мы решили переработать эти тексты в новый формат и выпустить в виде статьи на VC.

Смешивать несколько тем не стали: тогда было бы сложно раскрыть каждую из них подробно и зацепить нужную нам аудиторию. Мы остановились на налоговой оптимизации и отобрали 5 кейсов с сильными результатами.

Взяли именно тему налогов, потому что это «больное» место у большинства предпринимателей. В этой теме встречаются разные проблемы: и высокие налоги, и многомиллионные штрафы от ФНС, и работа в ноль. Предпринимателям сложно разобраться с ними самостоятельно, а значит, статья откликнется у большего числа читателей.

Переработали материал и написали статью

Выстроили четкую структуру. В статье мы описали 5 разных кейсов. Каждый из них построили по одной схеме, чтобы читателю было легче ориентироваться в тексте и оценить результаты работы компании.

	Помогли владелице салонов красоты увеличить личный доход с 400 тыс ₽ до 600 тыс ₽ в месяц
Проблема клиента	Что случилось. Владелица двух салонов красоты пришла в «Батискаф» с таким запросом: «Все хорошо, но чувствую, что салоны могут приносить больше дивидендов, чем сейчас. Мой личный доход от бизнеса – 400 000 ₽ в месяц. Может, открыть еще один салон, чтобы увеличить прибыль?».
Этапы работы	Что сделали. Мы разработали и внедрили в компанию клиента финансовый учет. Проанализировали деятельность и структуру доходов и расходов, рассчитали рентабельность, «прожиточный минимум» компании. Обнаружили несколько «узких» мест: например каждый месяц салоны заказывали расходники в одном и том же объеме, а после инвентаризации выяснилось, что на складе просто залежи неизрасходованного сырья.
Решение проблемы	Результат. После того, как владелица внедрила новые принципы работы со счетами на оплату, ее личный доход уже через три месяца увеличился до 600 000 ₽ в месяц – даже не пришлось открывать новый салон. Оба салона сократили расходы на 30% в месяц. Предприниматель поняла, у каких продуктов самая высокая рентабельность, и сфокусировалась на них – выручка значительно выросла. Теперь клиентка ежемесчно откладывает часть прибыли, чтобы открыть третий салон без кредитов.
Отзыв клиента	« 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.

Так построена каждая часть статьи

С помощью этой структуры мы выполнили сразу несколько задач:

1. Помогли предпринимателям узнать свою проблему.
2. Раскрыли, как именно «Батискаф» помогает оптимизировать налоги.
3. Показали, какую выгоду получают предприниматели.

Показали конкретные цифры. В первую очередь предпринимателей интересует, сколько они заработают или сэкономят при сотрудничестве с компанией. Чтобы это наглядно показать, мы использовали цифры: суммы, проценты и соотношения.

Перевели компанию на агентскую схему по ВЭД и сэкономили клиенту 18,2 млн ₽ на НДС ежегодно

- Снизили ставку страховых взносов за сотрудников – с 30% до 7,6%. Если раньше с каждой зарплаты в 200 тыс ₽ компания платила 60 тыс ₽ взносов, то теперь эта сумма уменьшилась до 15,2 тыс ₽.

Что в результате. Если до «Батискафа» клиент отдавал в бюджет ежеквартально около 5 млн ₽ НДС и налог на прибыль, то с нами стал платить в 11 раз меньше, всего 450 000 ₽ – это 6% с 7 500 000 ₽ вознаграждения за три месяца.

Конкретные показатели делают статью понятной и реалистичной для читателя

Подчеркнули дополнительные преимущества. Мы решили работать на формирование лояльности аудитории не только полезными советами и результатами компании: в статье мы раскрыли «гибкие» навыки ее сотрудников. Например, бухгалтеру «Батискафа» показался подозрительным договор на покупку дорогостоящего станка и он предложил его проверить — эта инициативность помогла предпринимателю сэкономить полмиллиона рублей.

Чтобы еще больше убедиться в экспертности компании, в конце статьи призвали читателей перейти на ее соцсети через конкретную выгоду — бесплатные базовые советы по налоговой оптимизации.

Результат

В течение недели с момента публикации статьи клиент получил запросы на свои услуги от 4 новых клиентов:

1. Разовая налоговая оптимизация (100 000 ₽) и затем бухгалтерское обслуживание (60 000 ₽ в месяц) для сети школ художественной гимнастики.
2. Две разовые консультации (2×25 000 ₽).
3. Аудит бухучета для оптового продавца сантехнического оборудования (130 000 ₽).

В итоге с одной публикации «Батискаф» получил 280 000 ₽ на разовых услугах и 60 000 ₽ в месяц на бухгалтерское обслуживание. Клиент потратил на статью 40 000 ₽ и окупил ее в 7 раз уже в первую неделю после публикации.

При этом статья собрала всего 3 000 просмотров. Этот результат подтверждает, что продвижение услуг зависит от качества опубликованного текста, а не от количества просмотров.

Давайте и вам напишем статью для ВС, которая принесет заявки на ваши услуги.