

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 Р до 600 тыс Р 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 Р 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 Р 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 ежемесячно откладывает часть прибыли, чтобы открыть третий салон без кредитов. “ 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 |
| Отзыв клиента | |

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 Р на НДС ежегодно

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

Что в результате. Если до «Батискафа» клиент отдавал в бюджет ежеквартально около 5 млн Р НДС и налог на прибыль, то с нами стал платить в 11 раз меньше, всего 450 000 Р — это 6% с 7 500 000 Р 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 дорогого 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 VC, которая принесет заявки на ваши услуги.