

Jornada APTTCB
El Repte del
Preu als Despatxos Professionals
 24 d'Octubre de 2016

APTTCB
 ASSOCIACIÓ PROFESSIONAL DE TÈCNICS
 TRIBUTARIS DE CATALUNYA I BALEARS

izquierdomotter
 despachos profesionales

Antonio Izquierdo Paterna
 Socio Director
 aizquierdo@izquierdomotter

1

93 290 92 42 info@izquierdomotter.com

izquierdomotter
 despachos profesionales

Inicio Nosotros Consultoría Marketing Formación Colaboración Blog Contacto

¿Conocemos el valor de nuestro despacho?
 ¿Por qué facturación anual como referencia?

A ayudamos a las asesorías y a las firmas de abogados a crecer

Consultoría y Estrategia Te ayudamos a conducir tus inquietudes	Marketing y Comunicación Conectamos con tus clientes y tu mercado	Formación Consultiva Compartimos nuestra experiencia con tu equipo	Colaboración y Compraventa Integramos tu proyecto a tus necesidades
---	---	--	---

Nuestra diferencia no está en lo que sabemos hacer, sino en el cómo lo hacemos

Acompañamos, guiamos, aconsejamos y trabajamos para las **asesorías y gestorías**. Nuestra especialización en **despachos profesionales** nos diferencia.

+ 600 Proyectos	+ 400 Clientes	+ 15 Integraciones en Despachos	+ 150 Conferencias
---------------------------	--------------------------	---	------------------------------

2

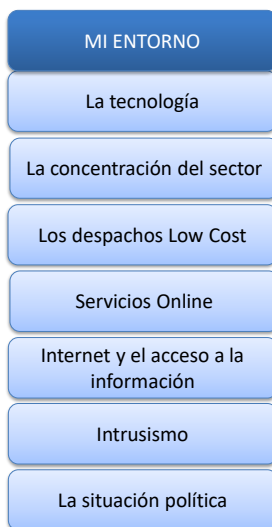
¿ Quién se ha llevado mi **Precio** ?



¿ Qué puedo hacer para evitarlo ?

3

¿ Quién se ha llevado mi precio ?



4



Reflexiones previas sobre PRECIOS

¿ Qué ha ocurrido con los Yogures ?



Competitividad

¿ Qué ha ocurrido con los muebles ?



Colaboración

¿ Qué ha ocurrido con los aviones ?



Estandarización

Reflexiones previas sobre PRECIOS

¿ Qué le ocurre
la gestión
contabilidad?



Comodity

¿ Qué ocurre con
Internet ?



“Low Cost”

¿ Qué ocurre con
el asesoramiento ?

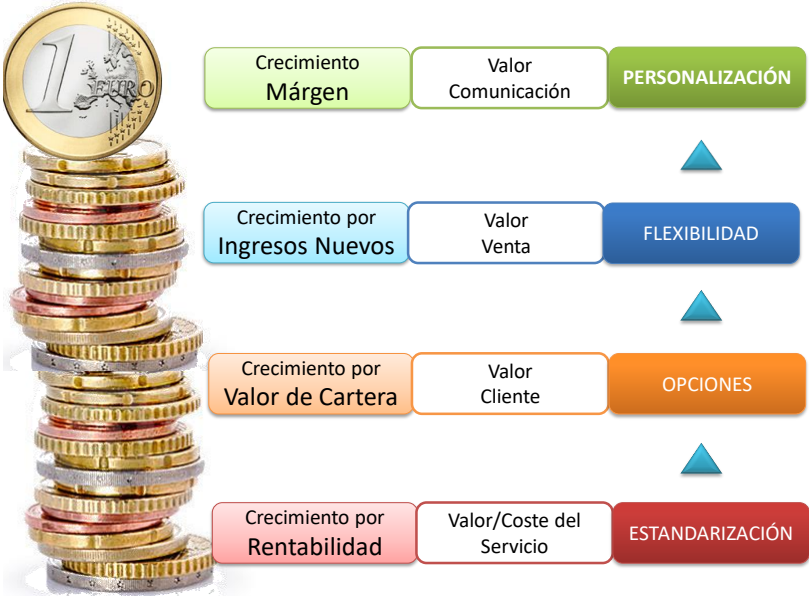


Información “Gratis”

Es necesaria una adaptación el mercado, los clientes y la competitividad



Necesitamos una estrategia



9



**COSTES y control de gestión en mi despacho
"El punto de partida"**

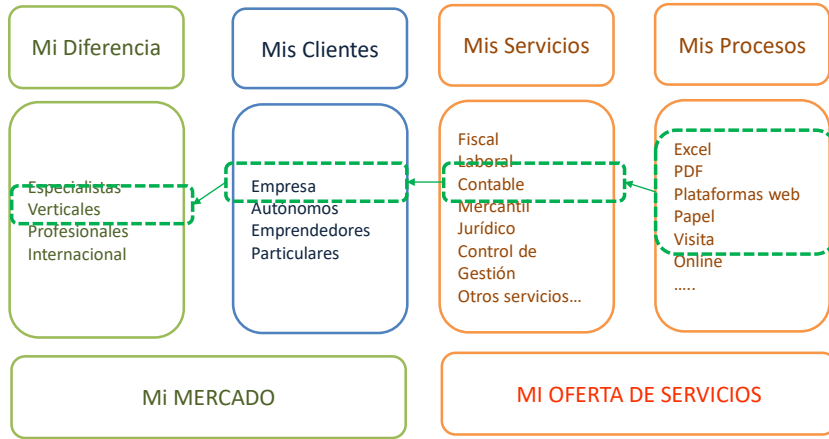
Costes / Actividades / Procesos



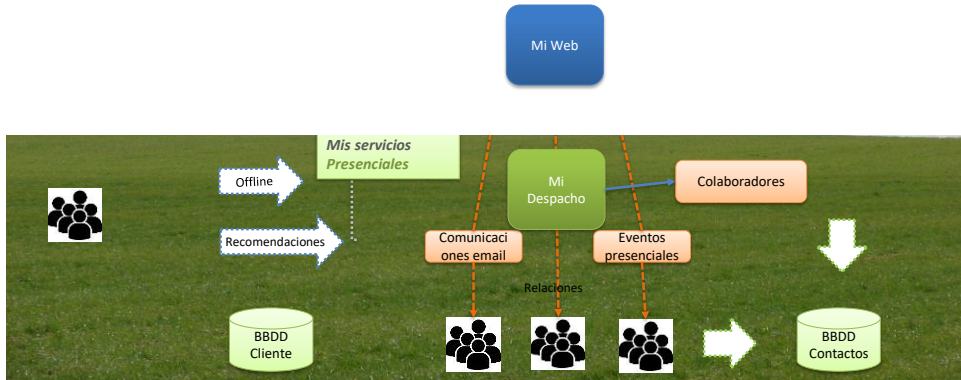
No se dispone de
modelos de control
de gestión que permitan
medir y tomar decisiones



Las dimensiones de mi modelo de precio



Existen nuevos entornos / nuevos precios



15

Existen nuevos términos

¿ Por qué servicio pagaríamos más ?

Asesoramiento

Asesoramiento Preventivo

Gestión Laboral

Outsourcing Laboral

Gestión Contable

Externalización administrativa

Revisión documental

Auditoría Previa



El proceso de Venta clave para el PRECIO

¿ Por qué existen despachos que cierran el **35%** de sus presupuestos frente al **70%** de otros con el mismo precio ?



La “culpa” en ocasiones no es del precio, sino de como desarrollamos nuestra actividad comercial.



Principales conclusiones



“El low cost” no existe, existe la estandarización de servicios

2. Los precios no se justifican **se argumentan**
3. Evolución de la **venta estándar a la venta consultiva**
4. La **comunicación** de nuestra oferta es clave
5. Las **habilidades comerciales** son el eje del éxito
6. El precio evoluciona con las **expectativas del cliente**
7. El precio cambia con la **experiencia de cliente**
8. La **oferta de servicios** es la puerta para un modelo de precios
9. Hemos de tener en cuenta el **entorno virtual (mundo web)**



Hemos de valorar que para **ganar hay que invertir**





Moltes gràcies
Muchas gracias
 aizquierdo
 @izquierdomotter.com

22