



Ідеальний Продукт:

**Як створити те,
що підходить Вам і Вашим
Клієнтам**

Орел Оксана

**Консультант з розвитку та вдосконалення
продуктів та послуг**

+38 067 544 07 48

У чому моя ідея:

Я хочу,

- **щоб у світі було багато гарних корисних продуктів, та**
- **щоб вони користувалися популярністю,**
- **щоб добрі ідеї людей були зрозумілими і приносили користь великій кількості людей,**
- **щоб розуміння продукту чи послуги було швидким та**
- **процес створення продукту та надання послуги приносив справжнє задоволення всім учасникам процесу (творцю, співробітникам, клієнтам, партнерам та субпідрядникам).**



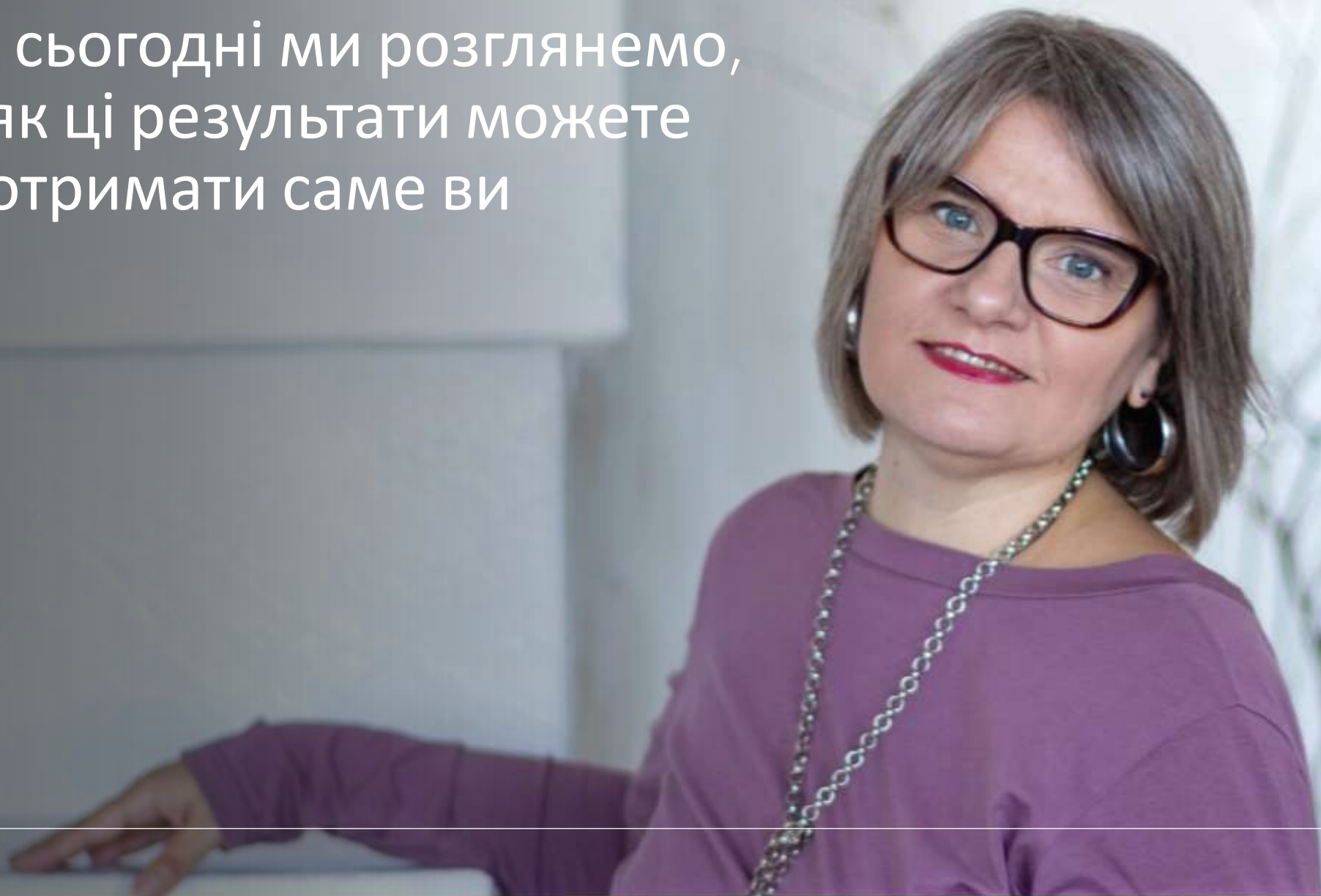
Працюю з експертами та власниками малого B2C бізнесу

Що отримують мої клієнти:

- **підвищують дохід,**
- **зменшують трудовитрати,**
- **закохують клієнтів у свій продукт,**
- **отримують від життя більше задоволення.**



І сьогодні ми розглянемо,
як ці результати можете
отримати саме ви



Почнемо з визначень



Продукт:

кінцевий результат праці



Ідеальний:

- 1. Який існує у свідомості, уяві (у 1 знач.); абстрактний, уявний; протилежне дійсний.**
- 2. Який відповідає уявленню про ідеал (у 2 знач.); вимріяний.**
- 3. Відмінний, чудовий, найкращий.**



Питання:

**І якщо продукт - це результат,
то чи залежить це від того,
працює бухгалтер в наймі чи надає послуги на аутсорсі**



НІ:

А отже, у кожного є свій продукт,

і до кожного продукту відносяться його закони.



Ще одне питання:

Що є продуктом бухгалтера



Я вам відкрию секрет:

часто керівники чи HR-служби компаній не розуміють продукту бухгалтера, вони тільки знають перелік дій.

Ось що вони пишуть:

Обов'язки :

- ◆ Забезпечення ведення всіх ділянок бухгалтерського та податкового обліку з дотриманням законодавства України;
 - ◆ Ведення бухгалтерського та податкового обліку по стандартам П (С)БО (досвід складання звітності з ТЦО буде перевагою);
 - ◆ Складання і подання у встановлені строки фінансової, податкової, статистичної та інших видів звітності;
 - ◆ Участь у податковому плануванні, виявленні та попередженні податкових ризиків;
 - ◆ Досвід комунікації з податковою інспекцією, досвід успішного проходження податкових перевірок;
 - ◆ Участь у створенні та модернізації систем управлінського обліку на підприємстві;
 - ◆ Досвід роботи з різними ставками ПДВ (в т.ч. пільгова діяльність);
-

Подивіться, це все

ПРОЦЕСИ, а

НЕ РЕЗУЛЬТАТ.

Є питання:

ЩО БИ ЩО?

Який результат?

Основні задачі:

- ◆ Якісне ведення бухгалтерського та податкового обліку компанії
 - ◆ Відповідальність за підготовку та здачу фінансової, податкової та статистичної звітності компанії
 - ◆ Проходження річного аудиту та робота з консультантами
 - ◆ Комунікація з податковими органами (запити, планові перевірки та ін.)
 - ◆ Аналіз проектів господарських договорів на наявність податкових ризиків
 - ◆ Повний цикл з ведення обліку діяльності (ІТ послуги)
 - ◆ Складання податкової звітності ТОВ (Дія Сіті) Кадровий облік
 - ◆ Контроль за дотриманням законодавства в сфері зовнішньоекономічних відносин
 - ◆ Взаємодія з контрагентами та податковими органами
 - ◆ Складання корпоративних звітів
-

Подивіться, це все
ПРОЦЕСИ, а
НЕ РЕЗУЛЬТАТ.

Є питання:

ЩО БИ ЩО?

Який результат?

Основні задачі:

- Ведення бухгалтерського обліку компанії відповідно до українських стандартів та МСФЗ.
 - Підготовка фінансової та податкової звітності.
 - Контроль за обліком фінансових операцій.
 - Взаємодія з контролюючими органами та аудиторами.
 - Використання програмного забезпечення 1С, М.Е.Дос, ЗУП та електронного кабінету платників податків для обліку та звітності.
 - Організація та координація роботи бухгалтерського відділу та каси.
 - Аналіз фінансових показників та підготовка рекомендацій для керівництва.
-

Подивіться, це все

ПРОЦЕСИ, а

НЕ РЕЗУЛЬТАТ.

Є питання:

ЩО БИ ЩО?

Який результат?

Обов'язки:

- організація та контроль ведення всіх ділянок бухгалтерського та податкового обліку;
 - контроль за своєчасним і правильним оформленням бухгалтерської документації та відображенням операцій в регістрах бухгалтерського обліку;
 - контроль за повнотою нарахування і своєчасністю сплати до бюджету податків і зборів, податкове планування, звірка з даними ДПС;
 - формування податкових зобов'язань з ПДВ, контроль за повнотою та правильністю формування податкового кредиту та його відповідністю ЄРПН;
 - Закриття періоду (місяць, квартал);
 - Складання та подача бухгалтерської і фінансової звітності підприємства;
 - Контроль роботи відділу бухгалтерії, консультування, оптимізація та автоматизація робочого процес.
-

Подивіться, це все

ПРОЦЕСИ, а

НЕ РЕЗУЛЬТАТ.

Є питання:

ЩО БИ ЩО?

Який результат?

Ключові цілі посади:

- Складання бухгалтерської та податкової звітності що входить в групи компаній;
 - Підготовка документів на запити державних органів;
 - Проходження щорічних аудиторських перевірок, податкових перевірок та ін.;
 - Ведення обліку фінансових операцій компанії та складання фінансової звітності;
 - Аналіз фінансових показників та підготовка звітів для керівництва;
 - Участь у формуванні бюджету компанії та контроль за його виконанням;
 - Контроль за дотриманням бухгалтерських стандартів та законодавства.
-

В загальному вигляді

продукт головного бухгалтера
з функціями фінансового директора :

- АКТИВИ компанії, що піддаються обліку, збереженні та мають цінність.

(а часто, якщо в компанії немає окремої посади фінансового директора, то головний бухгалтер виконує його функції)



В залежності від компанії та її стану на даний момент,

компанія може формулювати для бухгалтера підпродукти, наприклад:

- **“біла” правильна бухгалтерія, вчасно та в повному обсязі сплачені податки задля економічної безпеки компанії,**
 - **Довіра контрагентів через правильні документи та вчасні оплати задля спрощення отримання вигідних для компанії умов,**
 - **Своєчасно надані правильні та повні фінансові дані для прийняття управлінських рішень,**
 - **Рекомендації щодо ведення справ, якщо змінюються умови ринку (новини законодавства, форс-мажорні обставини тощо).**
-

Так як керівники часто не знають,
чого саме можуть очікувати від бухгалтерії
крім зданих звітів та сплачених податків,
то рекомендую поговорити з керівником / клієнтом,
використовуючи рекомендації з книги Світлани Позової
“Бухгалтер, якому довіряють”,
глава 7 “Про що потрібно домовитися бухгалтерові з
директором”, стор. 81.

Код товару 737049

<https://www.yakaboo.ua/ua/buhgalter-jakomu-dovirjajut.html>



Отже, ви спочатку чітко визначаєте ваш продукт, який потрібен вашому керівнику / клієнту.

(давайте домовимось, що ваш керівник - це теж клієнт, бо ви продукт робите для нього)

І, звісно, ви знаєте, як вести бухгалтерський облік, але

чи достатньо це для того,

щоб цей продукт був ідеальним?



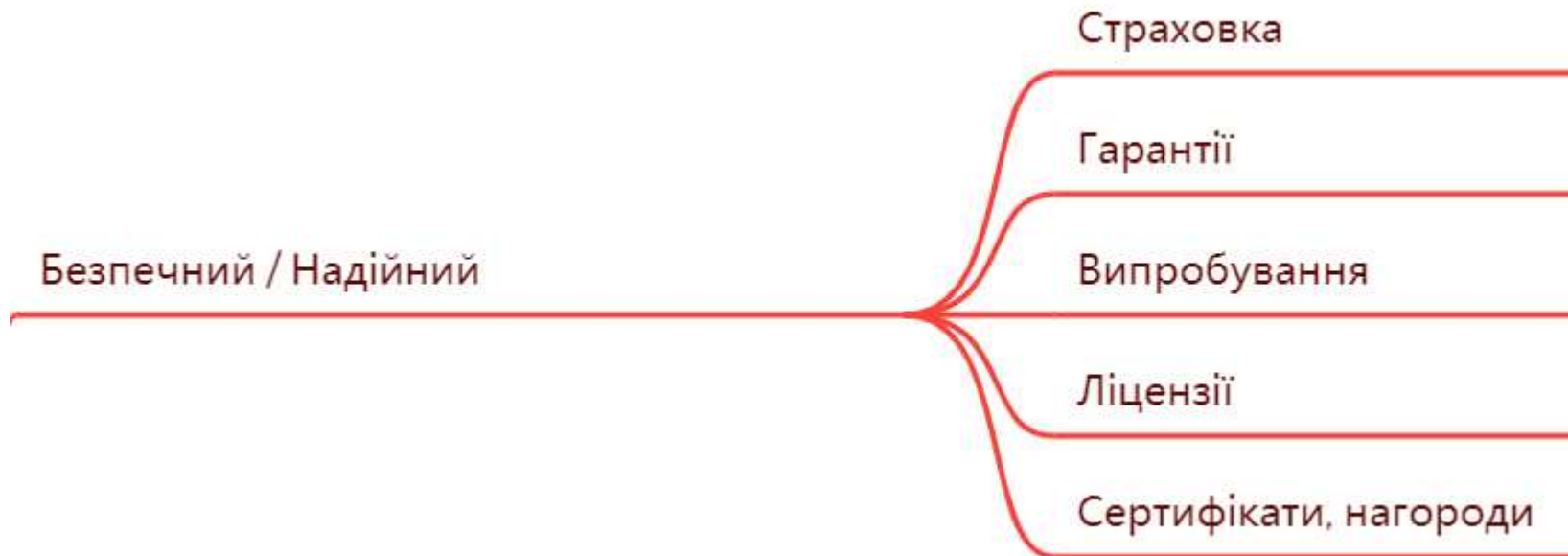
Тепер поговоримо
про якості продукту



По-перше, будь який продукт повинен бути безпечним.

І безпечним він повинен бути і для вас, і для вашого клієнта.

Взагалі, з чого може складатися безпека:



З чого може складатися безпека вашого продукту:

- Чітко прописаний договір,
- Якщо ви на аутсорсі – страхівка ризиків третіх сторін,
- Перевірки незалежними аудиторами,
- Виконання домовленостей – це ви доведете згодом і це **НЕЙМОВІРНО ВАЖЛИВО!!!**



ЩО ЩЕ?

ДОПИШІТЬ СВОЇ ВАРІАНТИ



Зверніть увагу,

що ви самі повинні бути зацікавлені в аудиті,

бо це ВАША безпека.



Друге – продукт повинен бути простим
та зрозумілим для вашого клієнта.



Як ви можете зробити свій продукт простим:

- Все писати та говорити **ЗРОЗУМІЛОЮ** мовою,
- Таблиці такі, як треба клієнту (ви ж звіти в податкову здаєте такі, як їй потрібно),
- Структура документів, як треба клієнту,
- Назва документа та файлу.



ЩО ЩЕ?

ДОПИШІТЬ СВОЇ ВАРІАНТИ



Третє – продукт повинен бути комфортний

– і для вас,

- і для вашого клієнта.



Комфорт для вас:

- **Автоматизація,**
- **Доступ до потрібної професійної інформації,**
- **Помічники, яким можна делегувати те, що не хочете робити,**
- **Гнучкий графік роботи,**
- **Необхідна техніка та ПО,**
- **Система зберігання.**



Комфорт для вашого клієнта:

- **ШРИФТ!!!!!!**
- **Зрозумілий графік отримання інформації,**
- **Можливість заказати інформацію поза графіком,**
- **Отримання інформації в зручній формі: на папері чи в електронному вигляді, на пошту чи месенджер. І якщо клієнт хоче отримувати через CRM-систему, то надішліть так))))**
- **Система зберігання,**
- **Легкий, швидкий доступ до інформації.**



ЩО ЩЕ?

ДОПИШІТЬ СВОЇ ВАРІАНТИ



Четверте – продукт повинен бути естетичним.

У вас це може бути:

- **Акуратність,**
- **Відсутність орфографічних помилок.**



ЩО ЩЕ?

ДОПИШІТЬ СВОЇ ВАРІАНТИ



Про продукти можна говорити ще довго, але

впровадьте в свою роботу ці рекомендації

і відчуйте, як зміниться

- **ваше ставлення до вашого продукту,**
- **ставлення оточуючих.**

Впевнена, що

ви будете позитивно вражені



Підведемо підсумки



Щоб створити Ідеальний продукт, який підходить Вам і Вашим Клієнтам:

Поспілкуйтеся з клієнтом про результат, який він очікує

Назвіть свій продукт

Зробіть свій продукт безпечним для вас та вашого клієнта

Зробіть свій продукт простим та зрозумілим для вашого клієнта

Зробіть свій продукт комфортним: для вас в процесі його створення, для клієнта в процесі отримання, використання, зберігання

Зробіть свій продукт естетичним – таким, яким хочеться володіти та користуватися

Дякую за увагу!

Питання?



@OREL.OKSANA.OFFICIAL