

ШПАРГАЛКА

основные вопросы по обслуживанию

ВОПРОС: ЗАЧЕМ НУЖНО БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ?

Ответ: для ведения всего обязательного налогового и бухгалтерского учета, а также для правильного расчета всех обязательных налогов и взносов.

Если не вести весь обязательный учет и не платить налоги и взносы или рассчитывать их не правильно, могут быть большие штрафы, а также иная ответственность, вплоть до уголовной. Еще могут запретить заниматься предпринимательской деятельностью.

ВОПРОС: ПОЧЕМУ БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЛУЧШЕ И ВЫГОДНЕЙ ЧЕМ ШТАТНЫЙ БУХГАЛТЕР ИЛИ «ПРИХОДЯЩИЙ» БУХГАЛТЕР (который раз в год или квартал рассчитывает налоги или взносы или производит заполнение всех учетных документов)?

Ответ: штатный бухгалтер хоть и находится с вами постоянно, но ему надо платить зарплату каждый месяц, плюс ко всему он может уйти на больничный, за который тоже придется платить. Зарплата штатного бухгалтера как минимум в 5 раз выше, чем месячная плата за наши услуги, также вам необходимо будет создать штатному бухгалтеру рабочее место, компьютер, программы для учета и все это стоит денег.

«Приходящий» бухгалтер плох тем, что он просто раз в какой-то период выполняет свои услуги, не углубляясь в нюансы вашей деятельности, в итоге из-за этого очень часто бывают ошибки в расчетах или в правильности ведения учета, за это опять же вы будете нести ответственность.

Стоимость бух обслуживания зависит напрямую того, насколько активно ведется деятельность, если активность падает, то и стоимость месячного обслуживания тоже. При этом вся отчетность в налоговую и иные органы входит в стоимость обслуживания и не придется отдельно за нее доплачивать.

ИП и ООО на УСН доходы-расходы и на ОСНО могут учитывать стоимость бухгалтерского обслуживания как расходы, тем самым уменьшая сумму налога.

Лучше тему бухгалтерского обслуживания еще самим по изучать, в интернете много информации про это.

Также много информации можно взять из договора, советую подробно с ним ознакомиться.

Если будут какие-то сложные вопросы от клиента, пишите мне их, я постараюсь ответить на них в кратчайшие сроки.

Вопросы основные, которые нужно задавать для общего понимания бизнеса клиента, а так же для примерного рассчитывания стоимости месячного обслуживания, если клиент спрашивает стоимость обслуживания:

Для начала просто выяснить:

-ИП или ООО?

-на какой системе налогообложения?

-чем занимается (продажа, услуги и т. д.)?

- есть ли официально устроенные сотрудники и их количество?
- среднее количество продаж товаров или выполнения услуг в месяц?
- среднее количество расходов в месяц (вопрос только для тех у кого УСН доходы — расходы или ОСНО. Для тех у кого УСН ДОХОДЫ спрашивать не надо этот вопрос)

Также нужно узнать все реквизиты ИП или ООО. Это надо для того, чтобы указать все данные в договоре и чтоб я знал с кем я заключаю договор.

Первые 5 обязательно, остальные пожеланию:

- ФИО ИП или название ООО
- Если ООО, то ФИО руководителя
- юридический адрес или домашний адрес (если ИП)
- ИНН
- БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ.

по желанию:

- ОГРН
- ТЕЛЕФОН

ЕСЛИ У индивидуального предпринимателя НЕТ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА, ТО ДЛЯ РАБОТЫ С СО МНОЙ НАДО ЕГО ОБЯЗАТЕЛЬНО ОТКРЫТЬ, ТАК КАК ПРИНИМАЮ ПЛАТЕЖИ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ. Можно порекомендовать открыть расчетный счет в Альфа-банке (тариф без абонплаты ПРОСТО 1%), открытие счета происходит очень просто и быстро. Либо в Сбербанке, но там чуть подольше, там тоже есть тарифы без платы за месячное обслуживание. После открытия надо будет пополнить расчетный счет на сумму первого платежа по обслуживанию и через него оплатить наши услуги по реквизитам указанным в выставленном счете.

Можете сами изучить про открытие расчетного счета в других банках и порекомендовать клиенту. **Некоторые банки даже платят за приведенных клиентов, можете этим воспользоваться.**

Этапы

- 1) У вас есть клиент, который согласился на бухгалтерское обслуживание;
 - 2) Вы спрашиваете у него все основные вопросы, и все ответы передаете мне;
 - 3) Если клиенту нужно узнать примерную стоимость, то я рассчитываю ее и передаю вам, а вы ему;
 - 4) Если клиента все устраивает, он готов заключить договор, то я заполняю договор реквизитами клиента, передаю его вам в виде файла, вы его ему передаете, он его распечатывает в одном экземпляре, подписывает, фотографирует (или сканирует) все страницы где стоят его подписи и отправляет вам в виде изображений, вы отправляете их мне, я распечатываю, подписываю и отправляю вам, вы его отправляете клиенту. Скажите еще, что бумажная версия договора будет отправлена в течении 3х рабочих дней клиенту после первой оплаты.
 - 5) после этого он производит оплату именно со своего расчетного счета на реквизиты указанные в отправленном мной счете.
 - 6) Вы ему говорите, что после поступления денег на расчетный счет, в течении дня с ним свяжутся и начнут работать.
 - 6) Как только деньги приходят на расчетный счет, я их перевожу на свой счет и отправляю ваше вознаграждение вам.
- На этом ваша работа с этим клиентом заканчивается.

Не обязательно ждать, пока я подпишу договор (если сам клиент принципиально не ждет этого), если он его подписал, можете сразу же попросить клиента оплатить счет, который я дам вместе с заполненным договором.

В общем эти этапы написаны так как это примерно должно быть, вы можете как-то по иному делать все, главное чтоб клиент был осведомлен о том, как происходит оплата (о ней ниже) и в конечном итоге у меня были сканы или фотографии подписанного договора и деньги от этого клиента отправленный с его расчетного счета на мой, из которых в итоге я вам и заплачу вашу часть.

Я обслуживаю клиентов по всей России, так что вы можете мне приводить клиентов из любых регионов страны.

Взаимодействовать с клиентами я буду в текстовом формате (важно клиенту сообщить о том, как будет происходить мое с ним взаимодействие) В сервисах ватсап, вайбер, телеграм и емейл. Возможно использование других сервисов, если например клиент пользуется ICQ, то можно и в ней, в этом деле можно договориться и в других сервисах взаимодействовать. Но лучше агитировать клиента использоваться телеграмм, объяснить преимущество этого мессенджера можно тем, что он безопасней, чем остальные указанные здесь. Очень важно после того, как клиент подписал договор и оплатил счет взять у него контактные данные для связи.

Почему только в текстовом формате происходит взаимодействие? Так удобно получать информацию, так же вся информация сохраняется в истории, это очень удобно для ведения учета. Консультации у меня платные, если сделать возможность общаться с клиентами постоянно по телефону, то они будут задавать кучу вопросов, на которое уйдет много времени. А суть бух обслуживания в ведении учета и правильного начисления налогов и взносов, а не ответов на вопросы. Какие документы мне нужны будут, я буду их сам запрашивать. Общение по телефону возможно (номер для связи будет указан в договоре), но только в очень крайних случаях. Так что, если у клиента будут вопросы, почему взаимодействие только в текстовом формате, можете ему объяснить взяв в основу объяснение выше.

Как происходит оплата услуг

Важно объяснить это клиенту, чтоб потом не было недопонимания.

Первая оплата услуг производится в течении 2 рабочих дней после подписания договора. Сумма первой оплаты составляет стоимость самого первого тарифного плана «до 3 включительно». Сумма зависит от того, какая система налогообложения (более подробно цены можно изучить в приложении договора)

Далее, в каждом последующем месяце до 10 числа надо будет платить снова ту сумму самого первого тарифного плана за текущий месяц (до 3 включительно) и при необходимости доплачивать за прошедший месяц, если количество финансово — хозяйственных операций было больше 3, то есть меняется тарифный план, а на какой, это зависит от того, в каких пределах находится количество операций.

Например:

У клиента УСН доходы, значит первый его платеж составляет 1000 рублей за текущий месяц. Далее в течении этого месяца производится мной 55 операций, следовательно теперь тарифный план поменялся на до 75 (включительно), стоимость этого тарифного плана в месяц составляет 5500 рублей. В следующем месяце я делаю акт об выполненных работах, в котором это отражаю и выставляю счет на оставшуюся сумму, а именно 4500 (5500

стоимость тарифа — 1000 внесенных в предыдущем месяце = 4500) при этом клиент снова должен внести за текущий месяц 1000 рублей за текущий месяц.

То есть в акте об оказанных услугах за предыдущий месяц, который я должен буду дать клиент до 5 числа текущего месяца будет отражен только предыдущий месяц с суммой тарифного плана до 75, а именно 5500. А в счете, который я выставлю будут две графы, первая: сумма доплаты за прошлый месяц 4500, вторая: 1000 рублей за текущий месяц.

Сумма за текущий месяц вносится всегда после выставления счета и до 10 числа текущего месяца, независимо, планируются ли какая либо активность в бизнесе в текущем месяце, то есть оплата самого первого тарифного плана обязательна независимо от наличия или отсутствия операций в месяц. Если клиент не вносит эту сумму, то обслуживание прекращается.

Возможно, тут как-то непонятно или растянуто объяснено, вы может как-то по иному рассказать об этом клиенту.

Как происходит оплата вознаграждения вам за работу

За каждого приведенного клиента вы получаете 50% от нашего вознаграждения за первый месяц обслуживания. То есть, если это УСН доходы то после подписания договора и оплаты за текущий месяц вы получаете 500 рублей сразу же после прихода денег на расчетный счет. Далее в следующем месяце после доплаты за первый месяц вы получите еще 50% от суммы доплаты, если тарифный план поменялся, то есть 50% от оставшиеся суммы за первый месяц. Это то вознаграждение, которое вы гарантировано получите независимо от количества приведенных клиентов.

Но если вы приведете минимум 10 клиентов за 30 дней, то с каждого приведенного клиента вы будете получать еще 15% от моего вознаграждения от приведенного вами клиента в течении полугода каждый месяц за исключением первого месяца (только если клиент будет обслуживаться у меня эти полгода, если клиент решит уйти раньше, то я оплачу за столько месяцев, сколько клиент пробыл со мной)

А если вы приведете минимум 20 клиентов за 30 дней, все тоже самое, но получать вы будете с каждого клиента не 15%, а уже 30% с моего вознаграждения каждый месяц в течении полугода за исключением первого месяца

500 рублей с клиента это самый минимум, таких клиентов у которых не больше 3 операций не будет скорее всего. На УСН доходах по больше части будут клиенты у которых будет минимум 4-6 тысяч в месяц стоить обслуживание, следовательно, вы с этого клиента можете получить 2-3 тысячи за первый месяц, а если приведете 10 и более клиентов, то начиная со второго месяца вы будете получать еще 520-780 или если 20 и более клиентов, то 1040-1560 за клиента. Эти суммы не точные, но усредненные. Могут быть другие, может быть как больше, так и меньше. С какого-то клиента может быть большое вознаграждение, с какого-то очень маленькое. Так что, если вы в полном объеме выполните работу, то получите очень хорошие деньги.

Еще некоторые нюансы для клиентов и для вас:

Обслуживание удаленное, то есть все взаимодействие происходит только через интернет и только через мессенжеры, общение по телефону в пределах услуги обслуживания. По телефону можно связываться только в крайних случаях.

Весь учет ведется в электронном виде, в любой момент клиент может запросить нужный ему документ учета (например КУДиР) электронном виде. По окончании каких-либо периодов, например года, учетные документы отправляются клиента электронно, которые он сам сможет распечатать и подписать (декларация, КУДиР и т. д.). При необходимости по запросу можем отправить документы в бумажном виде (это бесплатно, но при условии того, что на момент запроса документов действует обслуживание)

Не надо заниматься навязчивой рекламой, спамом и другими нехорошими методами. В идеале это должно выглядеть как «Коммерческое предложение», то есть партнерство.

Пока точно неизвестно, что клиент будет со мной работать, никаких моих личных данных кроме фио и инн передавать не следует (например адрес, номер телефона).

Если клиент предварительно захочет ознакомиться с договором, отправляйте пустой договор, который я вам дал.

Все что написано в этом документе, это просто мини шпаргалка с основами, а то как все красиво предоставить клиенту чтоб он согласился, решать и думать придется вам. За хорошее решение этой задачи, вы получите хорошие деньги.

Если все хорошо и гладко будет происходить у нас с вами, то сверху я еще накину денег за работу, а также могу еще дать подобную работу, с подобной оплатой.