



УСЛУГИ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ • БУХГАЛТЕР

КАТАЛОГ УСЛУГ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Перечень разовых и абонентских услуг, цены, сроки, что входит в каждый пакет, рекомендации по продажам и формированию КП

✦ **Для чего нужен этот каталог:** Четкий каталог услуг помогает вам системно продавать, не изобретая каждый раз новое предложение. Клиент видит прозрачный перечень, понимает, за что платит, и быстрее принимает решение. Кроме того, каталог позволяет вам увеличивать средний чек за счет дополнительных услуг и абонентских пакетов. Этот документ - основа для вашего прайс-листа, коммерческого предложения и скриптов продаж.

Каталог разделен на три блока: **разовые услуги, абонентское обслуживание и специализированные пакеты** для разных ниш. Вы можете комбинировать их в зависимости от потребностей клиента.

1. РАЗОВЫЕ УСЛУГИ

Это услуги, которые клиент заказывает однократно. Они идеальны для первого касания и демонстрации вашей экспертизы.

Консультация по бухгалтерскому учету (устная или письменная) - от 1 500 ₽

- **Что входит:** ответы на вопросы по учету, налогам, отчетности, разъяснение законодательных норм.
- **Срок:** 1 час (устно) или 1-2 дня (письменно).
- **Формат:** онлайн (Zoom, Telegram) или по телефону.

Восстановление бухгалтерского учета - от 10 000 ₽

- **Что входит:** анализ текущего состояния учета, восстановление

первичных документов, приведение отчетности в порядок.

- **Срок:** 5-10 рабочих дней (в зависимости от объема).

Подготовка и сдача отчетности (разово) - от 3 000 ₽

- **Что входит:** составление деклараций, проверка данных, отправка в ФНС и фонды.
- **Срок:** 2-3 рабочих дня.

Расчет заработной платы (разово) - от 800 ₽/сотрудник

- **Что входит:** расчет зарплаты, налогов, взносов, подготовка расчетных листков.
- **Срок:** 1-2 рабочих дня.

Постановка учета с нуля - от 15 000 ₽

- **Что входит:** разработка учетной политики, настройка программы, создание первичных документов, обучение сотрудников.
- **Срок:** 5-10 рабочих дней.

Аудит бухгалтерского учета (экспресс-проверка) - от 20 000 ₽

- **Что входит:** проверка отчетности за период, выявление ошибок, рекомендации по исправлению.
- **Срок:** 5-7 рабочих дней.

Подготовка документов для регистрации ООО / ИП - от 3 000 ₽

- **Что входит:** подготовка пакета документов, консультация по выбору ОКВЭД и налогового режима.
- **Срок:** 1-2 рабочих дня.

2. АБОНЕНТСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Это регулярное сопровождение клиента. Абонентка обеспечивает стабильный доход и долгосрочные отношения. Ниже - три тарифа, которые вы можете адаптировать под разные ниши.

Тариф	Что входит	Срок	Цена
Базовый	• Ведение учета ИП на УСН/патенте; • Подготовка и сдача отчетности; • Расчет фиксированных взносов; • Консультации по телефону/в мессенджерах.	1 месяц	от 5 000 ₽
Стандарт	• Все из Базового; • Ведение учета ООО на УСН; • Расчет заработной платы (до 3 сотрудников); • Подготовка платежных поручений; • Сверка с ФНС.	1 месяц	от 12 000 ₽
Премиум	• Все из Стандарта; • Ведение учета ООО на ОСНО или с НДС; • Расчет заработной платы (до 10 сотрудников); • Кадровый учет; • Сопровождение проверок; • Приоритетная связь.	1 месяц	от 25 000 ₽

 **Совет:** На старте предлагайте клиентам **Базовый тариф** как пробный (на 1-3 месяца). Затем, когда клиент оценит качество, переводите его на Стандарт или Премиум.

3. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПАКЕТЫ ДЛЯ НИШ

Если вы выбрали узкую специализацию, создайте готовые пакеты под конкретную отрасль. Это повышает конверсию, так как клиент сразу видит, что вы понимаете его специфику.

3.1. Пакет для маркетплейс-продавцов

"Бухгалтерия для маркетплейсов под ключ" - от 15 000 ₽/мес

- Учет комиссий, возвратов, логистики;

- Расчет налога с учетом особенностей маркетплейсов;
- Подготовка отчетности;
- Сверка с Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет;
- Консультации по оптимизации налогов.

Срок: ежемесячно.

3.2. Пакет для общепита

"Бухгалтерия для кафе и ресторанов" - от 18 000 ₽/мес

- Учет выручки, калькуляция себестоимости блюд;
- Расчет заработной платы (чаевые, премии);
- Работа с поставщиками, списание продуктов;
- Подготовка отчетности для Роспотребнадзора (при необходимости);
- Консультации по налогам.

Срок: ежемесячно.

3.3. Пакет для IT-компаний

"Бухгалтерия для IT-компаний" - от 20 000 ₽/мес

- Учет доходов от разработки ПО, лицензий, услуг;
- Работа с льготами и аккредитацией;
- Расчет заработной платы (опционы, бонусы);
- Подготовка отчетности для получения грантов;
- Сопровождение проверок.

Срок: ежемесячно.

3.4. Пакет для строительных компаний

"Бухгалтерия для строительства" - от 22 000 ₽/мес

- Учет СМР, давальческих материалов, субподряда;
- Расчет заработной платы (рабочие, ИТР);
- Подготовка отчетности по объектам;

- Работа с КС-2, КС-3;
- Консультации по налогам.

Срок: ежемесячно.

4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ (ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА)

- **Срочная консультация (в течение 2 часов):** +50% к стоимости.
- **Выезд к клиенту (в пределах города):** от 2 000 ₽.
- **Подготовка ответов на требования ФНС:** от 3 000 ₽ за документ.
- **Обучение сотрудников клиента (мини-семинар по учету):** от 8 000 ₽.
- **Разработка учетной политики:** от 10 000 ₽.
- **Автоматизация учета (настройка программы):** от 12 000 ₽.

5. КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ УСЛУГИ КЛИЕНТУ

Используйте следующую структуру при общении с потенциальным клиентом:

1. **Выясните проблему:** "С какими сложностями в учете вы столкнулись?"
2. **Уточните детали:** "Это разовая задача или нужно регулярное сопровождение?"
3. **Предложите решение:** "В вашем случае я рекомендую [услугу/ пакет]. Это стоит [цена] и займет [срок]".
4. **Обоснуйте ценность:** "Это поможет избежать [риска], сэкономить [сумму/время]".
5. **Предложите следующий шаг:** "Давайте начнем с [конкретного действия]. Я вышлю договор и счет".

 **Совет:** Всегда предлагайте клиенту выбор из 2-3 вариантов (разовая услуга, абонентка, пакет). Это повышает вероятность покупки и увеличивает средний чек.

6. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- [] Определена потребность клиента (разовая услуга, абонентка, пакет).
- [] Подобран подходящий тариф или услуга из каталога.
- [] Указана цена и срок.
- [] Описано, что входит в услугу (чтобы не было недопонимания).
- [] Добавлена ценность (какие риски снимаются, какая выгода).
- [] Предложены дополнительные услуги (upsell).
- [] Указаны условия оплаты (предоплата, постоплата).
- [] Приложены реквизиты и контакты.
- [] КП отправлено клиенту и зафиксирован следующий шаг.

 **Важно:** Не занижайте цены, пытаясь привлечь клиента. Дешевые услуги привлекают сложных клиентов, которые требуют много времени и не ценят вашу работу. Лучше держать среднюю цену и предлагать качество.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.