



*LA ASESORÍA DEL FUTURO:
las mejores estrategias
para transformarte*

LA ASESORÍA DEL FUTURO:

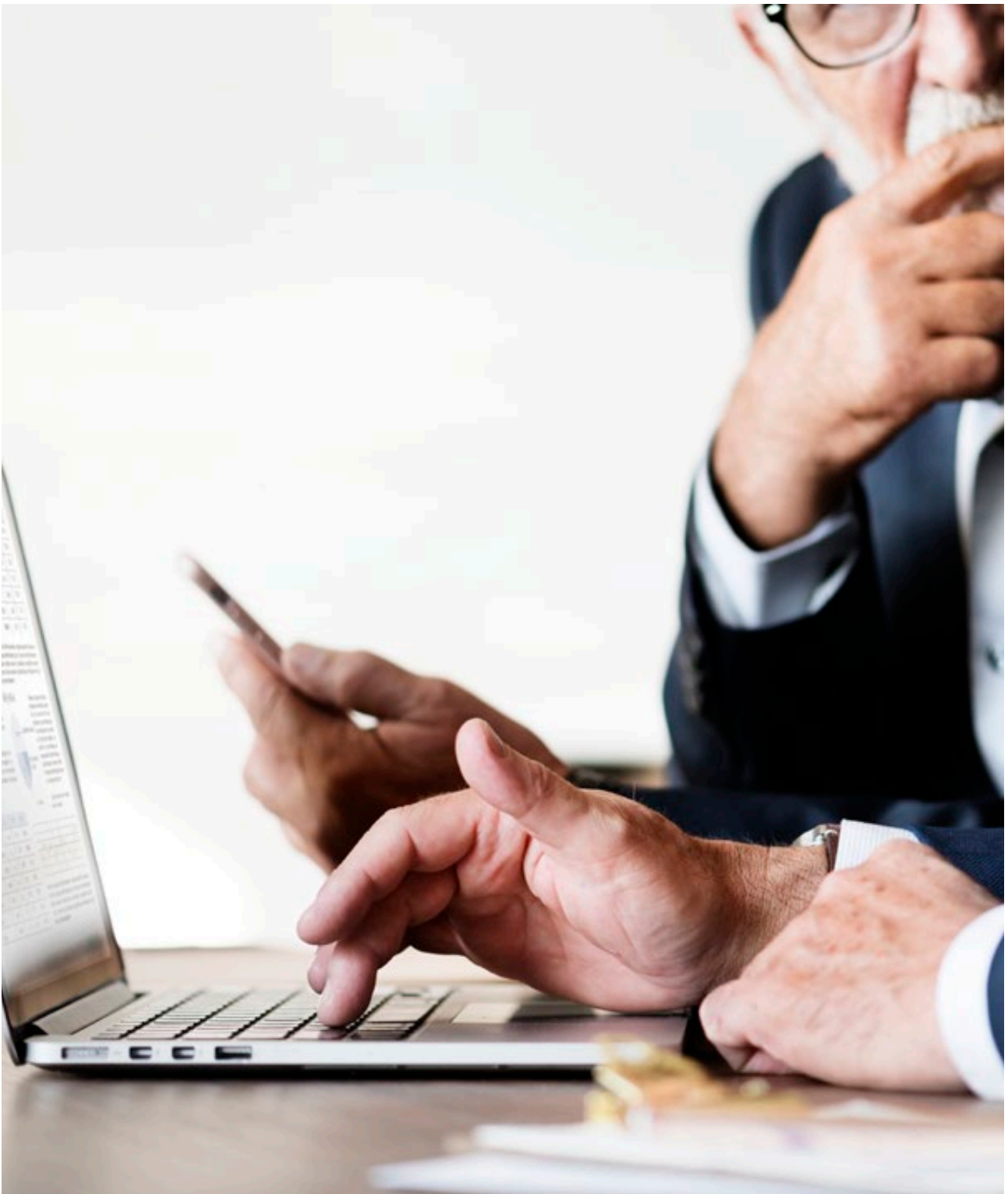
las mejores estrategias para transformarte

Índice:

1. *El futuro de las asesorías en los próximos años*
2. *Las mejores estrategias para crecer*
 - 2.1. *Orientación al cliente e investigación del mercado*
 - 2.2. *Organización interna del despacho*
 - 2.3. *Formación continua*
 - 2.4. *Comunicación digital*
 - 2.5. *Integración con los clientes*
 - 2.6. *Programa de referidos*
 - 2.7. *Partnership*
3. *Adelántate a los cambios del mercado: ¡Transforma tu despacho!*
 - 3.1. *Las consultorías remplazarán las asesorías*
 - 3.2. *Que se necesita para ser consultor*
 - 3.3. *¡Comienza ya!*

Link Soluciones, distribuidor Premium y partner de referencia de Wolters Kluwer en España, es una empresa especializada en el desarrollo, distribución y mantenimiento de soluciones informáticas para la actividad profesional de Despachos Profesionales, Pymes y Departamentos de RRHH en los ámbitos laboral, fiscal, contable, recursos humanos y seguridad.

Link Soluciones, es líder en la provisión de software y formación en estos ámbitos a nivel nacional. Con una extensa cartera de clientes, da soporte a los usuarios de las aplicaciones en todo el territorio nacional desde sus sedes en Madrid, Gran Canaria y Tenerife gracias a un equipo de profesionales y expertos en auditoría, consultoría e implantación de software que componen la compañía.



*1. El futuro de las asesorías
en los próximos años*

Todo entorno de trabajo está sufriendo cambios y el mundo de las asesorías y del despacho profesional, no va a ser menos. *El entorno digital cobra cada vez más importancia en cada sector profesional y en los últimos años estamos viendo cómo son muchos los profesionales que se reciclan para adaptarse a una nueva forma de trabajo y de comunicación.*

Según los estudios, son los asesores contables, fiscales o laborales los que están a la cola en este nuevo proceso de transformación digital, teniendo la sensación de que este cambio aún no ha llegado para ellos ni para su sector.

¡El momento del cambio ha llegado ya!

En los últimos años la tecnología ha invadido los despachos profesionales revolucionando la comunicación cliente-despacho pasando de una forma presencial a un contacto cada vez más online, más digital con el uso de los correos electrónicos entre otros, así como plataformas de mensajería como el WhatsApp entre otras. El volumen de documentación y su gestión por otra parte, ha comenzado a migrar a la nube y los profesionales del sector, lo han notado y empiezan a prepararse.

Conseguir nuevos clientes en un entorno tan competitivo, donde los factores a considerar son cada vez mayores, se presenta como un reto complicado y difícil de abarcar. En muchas ocasiones lo que ocurre realmente es que el asesor profesional necesita contar con el apoyo de asesores especialistas en la transformación, alguien que le guíe paso a paso en la transformación digital de su despacho y de su rol, ya que la asesoría del futuro será la consultoría puesto que la mayoría de los procesos contables, fiscales y laborales que se llevan a cabo hoy en día serán completamente automáticos.

El entorno tributario y fiscal se presenta cada vez más complejo, con nuevas normativas y procesos, por lo tanto, el asesor seguirá siendo imprescindible, aunque cobrará más importancia que haga un uso de la tecnología para poder ejercer de forma eficaz y conseguir los mejores resultados proponiendo a sus clientes ofertas de valor en su catálogo de servicios para que ellos también evolucionen juntos.

A continuación, hemos recopilado las mejores estrategias para que los despachos profesionales se enfrenten a esta transformación de forma sencilla y organizada poniendo especial atención al final de cada capítulo en donde se encontrarán a modo resumen el checklist para pasar a la acción en seguida.



2. Las mejores estrategias para crecer

2.1 Orientación al cliente e investigación del mercado:

Como consumidores, somos conscientes de que hoy en día el cliente tiene muchas opciones y mucha información disponible a la hora de plantear una inversión ante una necesidad. Cada vez hay más competencia y nuevos modelos de fidelización que desbancan por completo a lo que venimos conociendo hasta ahora poniendo de relieve que **“ser el asesor de toda la vida” ya no es un factor válido para garantizar que el cliente no cambie de proveedor**. Otro aspecto muy importante a tener en cuenta en este sentido es que el cliente actual es cada vez más digital y este aspecto irá aumentando con el paso de los años, por lo tanto, **seguir manteniendo nuestro modelo de negocio actual basado en procedimientos tradicionales y desfasados no beneficiará para nada a nuestro negocio y nos restará nuevas posibilidades para adquirir nuevas oportunidades de negocio**.

Antes de implantar cualquier cambio es necesario tener conocimiento e **investigar sobre lo que está pasando en el mercado actual que nos afecta de forma directa, sobre las medidas tomadas por nuestra competencia y sobre las nuevas necesidades de nuestros clientes potenciales**, ya que sólo así podremos tener un análisis completo de la situación y conocer nuestra posición con respecto a los cambios a los que tenemos que enfrentarnos.

Además, otro tema muy importante que profundizaremos más adelante, es ser conscientes de que hoy en día el proceso de elección de nuevos servicios de consultoría y de asesoría pasa por Google. **Internet es nuestro “catálogo de servicios de asesoría” y estar presente online ya no es una opción, sino que una obligación**.

Conoce a tus competidores y sus servicios:

Busca en Internet, infórmate a través de personas conocidas, realiza mystery shoppings, etc. Solo así conocerás lo que ofrece tu competencia.

Conocer tus puntos débiles:

Compárate con la competencia y solicita a tus clientes actuales sugerencias de mejora en la calidad de tus servicios. Analízalos de manera objetiva y detecta los puntos débiles internos.

Investiga las nuevas necesidades de tus clientes:

Participa en eventos en donde estén tus clientes potenciales, recíclate y realiza formación sobre la digitalización del despacho profesional y recopila información sobre tus clientes actuales y potenciales.

2.2 Organización interna del despacho

La época de los post it, de las notas y apuntes en la mesa de oficina, de las “montañas de papeles y documentos” en el despacho y de las miles de llamadas para recordar a tus clientes los documentos que tienen que entregar se ha terminado.

Necesitas una mejor organización para ser más eficiente y sobre todo, necesitas tiempo para dedicarte a un mayor número de clientes y hacer crecer tu negocio.



¿Pero cómo puedes ahorrar más tiempo y ser cada vez más organizado para hacer crecer tu negocio?

La respuesta está en la palabra **“Project Management”**. ¿Qué es? ¡Nada del otro mundo! Esta palabra en inglés no significa otra cosa que un conjunto de herramientas digitales que te ayudarán a tener controladas tus tareas diarias, tus clientes, tus proyectos y todo lo que ahora tiene forma de papeles de un lado para otro en tu despacho y de ideas desordenadas en tu cabeza.

Es necesario que apuestes por ellas para cambiar tu forma de trabajar ya que no entendemos, en estos momentos, ningún camino mejor. Por eso y antes que nada, define las tareas repetitivas y mecánicas que haces en tu día a día y solicita una reunión con un consultor tecnológico que te asesore y te muestre qué herramientas son las que necesitas y con las que podrás gestionar estas tareas de manera automática y eficaz (implantar una nueva solución fiscal-contable en tu despacho, automatizar la contabilización bancaria, gestionar las notificaciones electrónica de tus clientes o la importancia de llevar una buena gestión del propio despacho, el estado de tus clientes y la mejora en la comunicación con ellos)

Si necesitas una consulta personalizada y gratuita cuenta con Link Soluciones, distribuidor premium de Wolters Kluwer, fabricante de las soluciones informáticas A3Software, líderes en el mercado. Somos expertos en analizar tus necesidades y te acompañaremos durante todo el proceso de cambio.

Luego, controla tus procesos y “almacena tus conocimientos” para que en un futuro puedas gestionar de forma más eficiente casos menos habituales que has gestionado ya en el pasado. Por último, revisa las prestaciones y funcionalidades actuales con las que cuenta tu software e infórmate y compara las nuevas opciones disponibles en el mercado. Hoy en día las inversiones en software informático son las que más rápidamente se amortizan, ya que te permiten un gran crecimiento en un menor tiempo traduciéndose en considerable ahorro de tiempo y dinero en el día a día. Lo que hay que tener en cuenta es que la tecnología avanza a pasos agigantados y son muchos los fabricantes que no se adaptan a las necesidades del mercado con la consecuencia de que las soluciones se quedan obsoletas y desactualizadas. Por ese motivo, debemos partir de la base de que las soluciones informáticas con tecnología más antigua satisfacían necesidades del pasado, y con el paso del tiempo ya no servirán para soportar el trabajo de un profesional moderno que se verá en situaciones en donde será vital contar con soluciones que le ayuden a evolucionar y a resolver los retos a los que se enfrentará en el futuro con la tranquilidad de que su infraestructura tecnológica no es un impedimento.

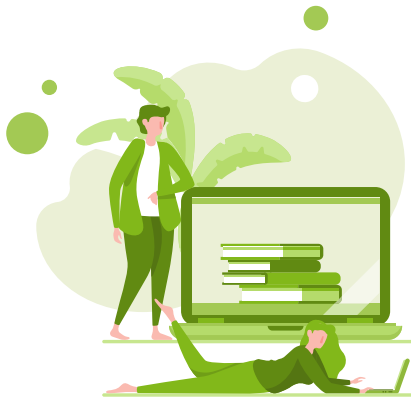


¡Solicita una reunión con un consultor tecnológico que te de las claves y las herramientas que te ayudan a automatizar tus tareas!

¡Planifica y controla tus procesos internos!

¡Comprueba que tu software está actualizado y que cuenta con todas las funcionalidades que necesitas en tu día a día!

2.3 Formación continua



La existencia de continuos cambios y de un sistema tributario y fiscal cada vez más complejo entre otros, son los principales motivos por las que un cliente o empresa recurre a los servicios que ofrece un asesor, por lo que uno de los aspectos para estos profesionales es la inversión en formación continua de calidad y el reciclaje constante.

Pero ya no sólo es importante conocer la parte normativa, legal y teórica, sino que cada vez más, cobra más importancia buscar alternativas y métodos que ayuden a los usuarios de las soluciones de gestión con las que cuenta el despacho, y poder sacarles el máximo rendimiento a las aplicaciones. Por ello, acceder a la oferta formativa que te ofrece tu proveedor de software actual es muy importante, ya que sólo así podrás aprovechar todas las herramientas informáticas que utilizas en tu día a día y optimizar la gestión ganando eficacia y mejorando la productividad traduciéndose en un incremento de los beneficios a corto plazo.

En Link Soluciones ponemos a disposición de nuestros clientes una oferta formativa online con el objetivo de que puedan sacarle el máximo rendimiento a sus soluciones de gestión. ¿La ventaja? Estar siempre al día de todas las funcionalidades, actualizaciones y mejoras en la aplicación desde la comodidad del despacho o la empresa sin incurrir en gastos de desplazamiento y con una amplia disponibilidad de fechas de celebración. Todo gracias a una potente plataforma de formación muy intuitiva.

¿Eres usuario de una de nuestras soluciones informáticas y quieres sacarle el máximo?
[Infórmate aquí](#)

**¡Apuesta por la formación
continua en tu sector!**

**¡Recíclate y actualiza tus
conocimientos!**

**¡Fórmate en las aplicacio-
nes informáticas que utili-
zas!**

2.4 Comunicación digital

Si hoy en día hablamos de comunicación, enseguida la relacionamos con el mundo online, ya que es **la mejor manera para alcanzar un mayor número de audiencia y mostrarnos de forma completa con un esfuerzo económico menor con respecto al marketing offline.**

Escuchamos hablar de marketing online y si en un principio nos dejamos llevar por el entusiasmo, enseguida nos desilusionamos al ver todos los soportes, plataformas y estrategias que abarca, y por no saber cómo empezar, muchas veces abandonamos este intento de ir a la vanguardia y retrasamos esta tarea que se queda como incumplida en nuestro plan de negocio.

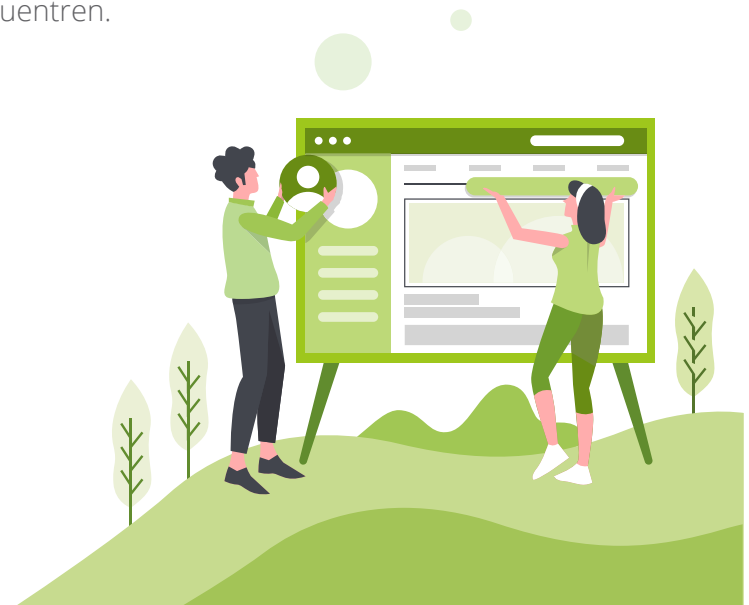
De hecho, nadie nos ha dicho que también el marketing digital se puede aprender poco a poco y no hace falta agobiarse para implementar todas las estrategias a la vez y comunicarse de forma eficiente en el mundo online... ¡Si, es así! ¡El marketing online también tiene su parte sencilla y te permite aprovecharlo para nuestro negocio sin necesidad de realizar un master en ello!

Si no te lo crees, ¡Sigue leyendo!

Página web

Si no tienes una página web, es importante que crees una. **¡Será tu tarjeta de visita en el mundo online!** Hoy en día hay plataformas gratuitas en internet en las que hacer la página web es muy intuitivo y sencillo, pero si no te manejas muy bien, siempre le puedes pedir ayuda a un experto. Hoy en día hay muchos freelancer que se dedican a este sector y **no será difícil encontrar una oferta competitiva a tu medida.** ¡Verás que te sorprende el equilibrio calidad-precio!

Tener la página web por tenerla no es la idea. Debes actualizarla con **contenido útil para tus potenciales clientes:** los servicios que ofreces, las promociones que tienes en determinadas épocas del año y, si tienes pensado tener un blog, también será necesario plantear un calendario de publicaciones con contenido útil para tus lectores. Todo el contenido te ayudará a posicionarte en los mares de internet y conseguir que te encuentren.



Posiciónate en Google

Bien, ¡ahora que tienes una página web, es necesario que la misma esté posicionada en Google, para que tus potenciales clientes puedan encontrarte! **Las acciones para alcanzar un buen posicionamiento son muchas** y cambian de año en año, pero en principio puedes empezar poniéndote en las manos de un especialista en SEO o aprendiendo poco a poco buscando en internet entre todos los artículos que están disponibles de forma gratuita.

Recuerda que hoy en día hay un acceso muy amplio a mucha formación gratuita por lo que si le dedicas algo de tiempo, encontrarás muchos cursos online gratuitos que te pueden ayudar en esta tarea.



@Isoluciones



@Link Soluciones
Informáticas



@linksolucionesinf



@linksolucionesinf

Redes sociales

Las Redes Sociales son, hoy en día, uno de los soportes digitales más importantes para las compañías. Todo el mundo está en las redes sociales.

¿El secreto? Son plataformas gratuitas que te aportan visibilidad de marca con una velocidad impresionante. Son las herramientas más utilizadas para transmitir confianza y dejarte conocer por todo el mundo llegando a zonas que presencialmente, sería complicado.

Las Redes Sociales ayudan a nuestra marca a posicionarse y a fomentar lo que se llama el marketing de recomendación... Mientras que antiguamente el marketing de recomendación era una práctica mucho menos extensa y se identificaba a través del "boca a oído", con las redes sociales se ha extendido, dejando que un perfil en redes sociales cuente mucho más sobre nosotros que lo que pueda contar cualquier otra persona. Pero claro, sólo si se utiliza el perfil de forma constante y dinámica.

Así que el primer paso será descubrir **donde se encuentra tu target de clientes potenciales**, si en Twitter, en Facebook, en LinkedIn o en Instagram y luego crear una cuenta de tu asesoría o despacho profesional en donde podrás compartir información relevante y crear nuevas relaciones profesionales. No te agobies, para empezar, no será necesario abrir cuentas en todas las redes sociales, familiarízate con una, la mejor para tu negocio y se constante.

Newsletter

El newsletter es una herramienta que te permite proponer a tus clientes los servicios que ofreces cuando más los necesitan.

Organiza tu calendario, recopila las fechas clave de tu año con los servicios que das en cada época (por ejemplo, abril-mayo-junio □ declaración de la renta) y diseña para cada época un correo electrónico en el que puedes presentar tus servicios como la mejor solución que existe en el mercado. Hazlo de forma atractiva, proponiendo promociones o descuentos o simplemente dejando que conozcan tu propuesta de valor.

Por cierto, **hay que empezar a actuar por lo menos con un mes de antelación**, para que la información llegue a tu público potencial un poco antes de su necesidad real y para que tenga tiempo de revisar, estudiar y comparar información sobre el tema. También existen herramientas gratuitas para ello, no hace falta ser diseñador gráfico para conseguir buenos resultados. (**Canva** y **Mailchimp** son dos herramientas gratuitas que te facilitarán esta tarea)



Construye tu propio sitio web y mantenlo activo con nuevos contenidos.

Abre un perfil de empresa en la red social donde se encuentran tus clientes potenciales

Plantea cuáles son las fechas más importantes para tu negocio y define una estrategia de newsletters

2.5 Integración con los clientes

Hoy en día, uno de los problemas más grandes es que las personas no tenemos tiempo y hacemos cuánto esté de nuestra parte para ahorrarlo, así que como asesor laboral, fiscal o contable, tendrás que contribuir para que tus clientes puedan acceder a nuevos formatos de comunicación y el intercambio de la información sea más cómodo y ágil. Ofrecer un valor añadido a tus servicios haciendo uso de plataformas tecnológicas que faciliten el día a día a tus clientes y además le aporten rapidez e inmediatez a vuestra relación profesional, será un aspecto completamente diferenciador con tus clientes y potenciales clientes.

Contamos con un portfolio de soluciones informáticas que se adaptan a todas las casuísticas de tu despacho, herramientas como **a3ASESOR | conasesor** que te permite delegar parte de las tareas contables en tus clientes, quienes podrán introducir sus apuntes y consultar su contabilidad sin contactar previamente contigo o **a3factura**, solución online de facturación y contabilidad con la que tu cliente podrá llevar una gestión completa de tu negocio a la vez que intercambia información en tiempo real contigo agilizando así todos los procesos fiscales y contables. De esta manera, no sólo será el cliente el que ahorrará tiempo, sino que tú también.

Recuerda que hoy en día y con el uso de las nuevas tecnologías es posible trabajar desde cualquier parte por lo que si nos adaptamos a la forma de trabajar de nuestros clientes y les ayudamos a ser más ágiles en el día a día fidelizaremos a nuestros clientes. Además, fomenta la comunicación con tu cliente con soluciones online y en la nube. No tienes excusa,

¡La tecnología está de tu lado!



Detecta qué clientes son los que más necesidad de comunicación y seguimiento tienen.

Preséntale este nuevo modelo de trabajo con el que ganarán ambas partes.

Intégrate con ellos gracias a soluciones que fomentan la comunicación cliente-despacho.

2.6 Programa de referidos



¿Qué es un programa de referidos? **Hacer el mínimo esfuerzo para obtener el máximo resultado.** Si tu marca inspira confianza, credibilidad y profesionalidad deberías de aprovechar tu imagen para conseguir nuevos clientes. Una de las maneras que no será difícil es poner en marcha un programa de referidos. **La idea se basa en adquirir nuevos clientes a través de los actuales. ¿Cómo? Brindando ventajas y promociones para los clientes que te recomiendan potenciales clientes.** Plantea la idea de forma fácil, ej. "¡por cada cliente que recomiendes, te beneficiarás de un 10% de descuento en los servicios contratados!" y comunica esta iniciativa a través de tu newsletter, de folletos en tu despacho, poniendo un banner en tu web y haciendo publicaciones en RRSS.

Piensa en cómo beneficiar a tus actuales clientes para que se conviertan en embajadores de tu marca.

Plantea los soportes y las modalidades en las que la vas a difundir.

Pon en marcha el proyecto y dale seguimiento.

2.7 Partnership



La unión hace la fuerza. Seguramente te sonará esta expresión o la habrás escuchado en alguna ocasión. Es completamente cierta.

No todos podemos abarcar los cambios con la misma rapidez o agilidad, ni todos tenemos la misma inquietud, pero si sabemos en qué somos buenos y qué es lo que nos diferencia del resto. Poténcialo y detecta qué servicios además de los que ofreces, pueden ser complementarios a tu oferta actual. Detecta e identifica cuáles son las competencias de otros profesionales del mismo sector o diferentes con los cuales puedas ofrecer una mejora a tu negocio y a la oferta de tus clientes.

Cada día son más los profesionales que colaboran, que establecen relaciones profesionales con el objetivo de ofrecer un servicio de 360° a los clientes. Especialistas en materia laboral, consultores de recursos humanos, abogados, expertos en la internacionalización y muchos más.

Las sinergias son muy importantes para conseguir una mejora continua y hoy en día contar con socios y colaboradores es la clave para expandirse compartiendo, no solo los gastos que ello incurra sino también las ventajas que eso supone.

Analiza cuál es tu propuesta de valor y detecta en qué aspecto podrías colaborar con alguien.

Haz un brainstorming y detecta que socios o empresas podrían ser afines con tu filosofía de trabajo.

Comunica a tus clientes y al mercado en general que tu despacho ha ampliado los servicios que ofrece.



3. Transforma tu despacho

3.1 Las consultorías reemplazarán las asesorías

Ya casi hemos llegado al final. Y es en este último capítulo en el cual vamos a considerar que todas las estrategias planteadas anteriormente tengan un objetivo claro y bien definido... ¡transformar el modelo actual de tu despacho profesional en una consultoría especializada e innovadora!

¿Qué quiere decir? Que no hay vuelta atrás, que **la digitalización está transformando todos los sectores y el mundo de las asesorías no se va a salvar y necesita cambiar de paradigma...** ya lo está haciendo, aunque no te parezca el despacho laboral o fiscal-contable poco a poco irá desapareciendo, dejando espacio a un nuevo tipo de despacho, orientado a asesorar al cliente sobre diferentes asuntos del sector. Recuerda que todos los servicios que ofrece hoy un despacho serán solo una pequeña parte de los servicios que ofrecerá en el futuro.

Los despachos profesionales irán implementando poco a poco nuevos servicios orientados a apoyar al cliente en decisiones estratégicas para su negocio (sean decisiones de internacionalización, de crecimiento, de diferenciación del negocio, etc.) e informarle sobre la estimación de beneficios económicos- fiscales de los cuales se puede aprovechar para realizar una inversión o para reestructurar su negocio.



Por este motivo, es vital tener una actitud proactiva, que, adelantándose al cambio, plantee desde ahora la transformación de la consultoría a través de las herramientas necesarias.

3.2 ¿Qué se necesita para ser consultor en esta época?

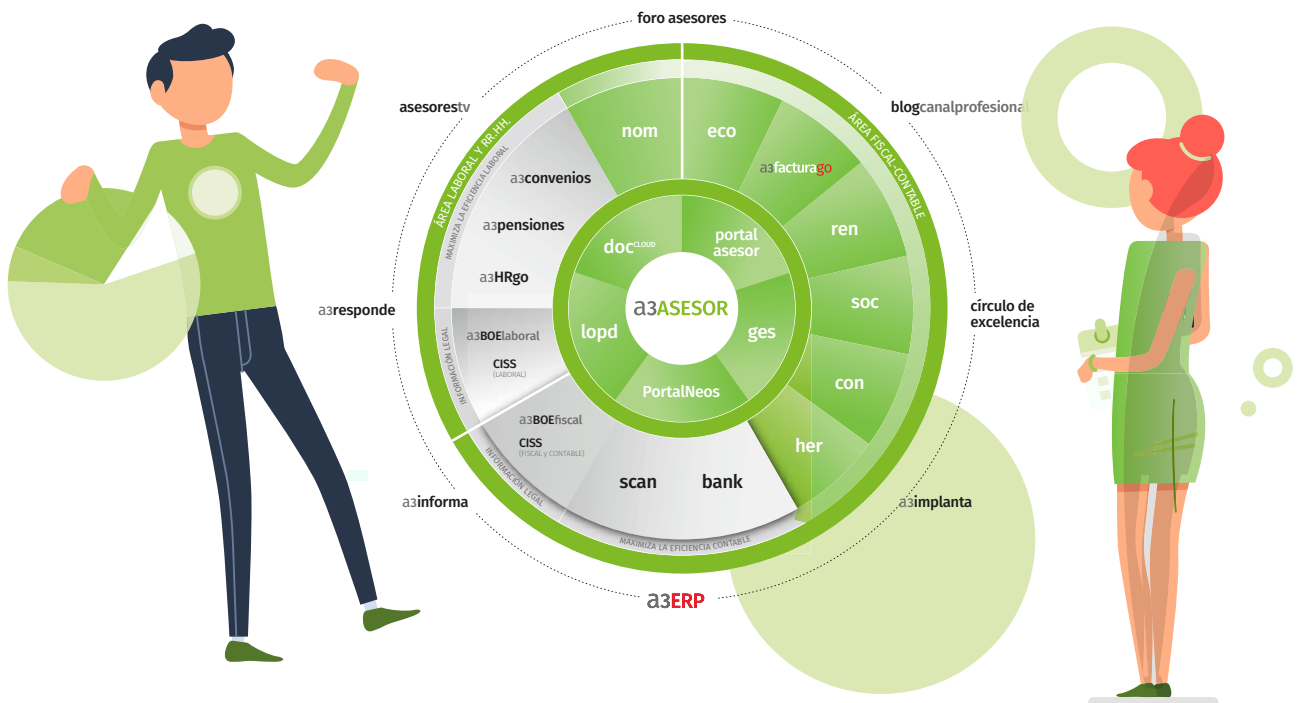
Por supuesto que para ocuparse de servicios de consultoría le tendrás que dar una vuelta de tuerca a tu forma de gestionar el día a día y a las herramientas que has utilizado hasta ahora. El primer paso será **automatizar lo máximo posible todas esas tareas que actualmente te consumen mucho tiempo y que no aportan valor a tus clientes ya que es posible que una aplicación lo haga por ti**. En este cambio será necesario tener presente tu propuesta de valor y tu competitividad con respecto a la competencia. Y no perder de vista que **ser competitivo no significa simplemente bajar tus tarifas, sino que debe de ser el resultado de un trabajo eficiente y bien hecho en donde la rapidez, agilidad y la calidad serán claves para aumentar la rentabilidad de los clientes**.

Una suite tecnológica moderna y eficiente permitirá ofrecer un servicio de calidad a tus clientes en menos tiempo y con un margen de error muy reducido.

3.3 ¡Comienza ya!

a3ASESOR te proporciona una amplia visión de tu negocio favoreciendo la productividad, eficiencia y rentabilidad de tu despacho profesional. Te permite compartir tu base de datos de clientes con todas las aplicaciones que necesitas. Tendrás acceso a todas las funciones de gestión de las áreas Fiscal, Contable y Laboral y a la información de tus clientes, todo desde un mismo punto de acceso.

Si aún no la conoces visita nuestra página web y ponte en contacto con nosotros para que podamos analizar de forma gratuita tus necesidades y ofrecerte las mejores opciones para que puedas llevar a cabo un proyecto de digitalización en tu despacho y mejorar así la gestión del mismo.



Link Soluciones, distribuidor Premium y partner de referencia de Wolters Kluwer en España, es una empresa especializada en el desarrollo, distribución y mantenimiento de soluciones informáticas para la actividad profesional de Despachos Profesionales, Pymes y Departamentos de RRHH en los ámbitos laboral, fiscal, contable, recursos humanos y seguridad.

Link Soluciones, es líder en la provisión de software y formación en estos ámbitos a nivel nacional. Con una extensa cartera de clientes, da soporte a los usuarios de las aplicaciones en todo el territorio nacional desde sus sedes en Madrid, Gran Canaria y Tenerife gracias a un equipo de profesionales y expertos en auditoría, consultoría e implantación de software que componen la compañía.