

AddVANTE⁺

Despachos inteligentes

Para muchas asesorías o despachos profesionales “tradicionales” ahora es el momento de apostar por nuevos modelos de gestión, innovación y desarrollo que le permitan crecer inteligentemente.

Consultoría
Soluciones



Esta transformación exige medidas y decisiones audaces.
¿Estás listo para hacer este cambio?

” Desde AddVANTE le ayudaremos a transformar su asesoría o despacho profesional “tradicional” en un nuevo modelo de despacho “inteligente” que le permita crecer y mejorar sus resultados.



Entornos cambiantes. Despachos inteligentes.

El mundo de los “despachos profesionales” está experimentando un cambio importante que pone en riesgo la continuidad de muchos de ellos.

Deben afrontar **nuevos y continuos retos** ante los cuales la fórmula de despacho “tradicional” no está dando la respuesta adecuada, tales como:

- Reducción de la cartera de clientes y disminución de la facturación por cliente.
- Mayor exigencia y disminución de la capacidad de influencia en los clientes.
- Creación de departamentos internos en las medianas empresas en competencia con nuestros servicios.
- Competencia desleal de las Administraciones Públicas (nóminas, Padre, etc.).
- Crecimiento de pequeños despachos y gestorías muy agresivas.
- Cambios en las necesidades de los clientes.
- Ámbito de actuación muy local.
- Desconocimiento de la realidad de los clientes.
- Dificultad para gestionar los tiempos de gestión con los de atención al cliente.
- Estrategia comercial reactiva, hasta ahora nos venían a comprar.
- Falta de anticipación a las necesidades de los clientes y a las tendencias del sector.
- Carteras de servicios clásicas y muy poco diferenciadoras.
- Relevos generacionales.

Estos retos que están provocando que afloren nuevas necesidades, tanto a nivel de servicios, como en la manera de interrelacionarse entre despachos y clientes, retos a los que sólo se les puede dar respuesta evolucionando a un modelo de despacho “**inteligente**”.

“ Maximizar el valor y la efectividad de las personas en los entornos empresariales nunca ha sido tan importante. Ahora es el momento de apostar por ellas, de innovar, comunicar, desarrollar, relacionar y medir.



Nuestra solución

DESPACHOS INTELIGENTES

ES UNA “**METODOLOGÍA DINÁMICA Y EFICAZ**” QUE TIENE COMO PRINCIPAL OBJETIVO DAR RESPUESTAS DE VALOR A ESTOS ASPECTOS Y SITUACIONES QUE ESTÁN AFECTANDO IRREMEDIABLEMENTE AL SECTOR DE LOS DESPACHOS PROFESIONALES

Este nuevo enfoque, orientado a cubrir de una manera diferente las necesidades y requerimientos que exige el cliente actual, plantea nuevas formas y modelos de gestión de la tecnología y de las personas, que le permitirán adaptarse, crecer y mejorar los resultados de su negocio.



PRINCIPALES CUESTIONES QUE ABORDAMOS

- Analizamos e identificamos, a partir del contraste con las necesidades actuales de los clientes, las principales dificultades que tienen los despachos para dar una respuesta adecuada a los nuevos retos que se presentan.
- A partir de este análisis, planteamos una hoja de ruta tanto a nivel estratégico como operativo, que mediante medidas concretas y planes de trabajo, ayudan a incrementar los resultados económicos a corto y medio plazo.

¿Cómo le podemos ayudar?

METODOLOGÍA DE TRABAJO

En un entorno tan sumamente acelerado, complejo e incierto, las empresas se han de adaptar continuamente. Esta adaptación no se puede enfocar exclusivamente en intervenciones puntuales en cualquier ámbito de la empresa.

Para garantizar el éxito de cualquier cambio, nos hemos de asegurar que disponemos de:

- todos los procesos optimizados para el correcto funcionamiento del negocio, tanto los relacionados con nuestra labor principal, como aquellos que lo refuerzan.
- la tecnología adecuada adaptada tanto a los procesos de producción, como a los de seguimiento y de relación con los clientes.
- y lo más importante, las personas. Adaptando a las personas adecuadas a cada puesto de trabajo, alineadas y motivadas con el proyecto y la empresa.

Para poder conseguir la transformación que implica pasar de un despacho “tradicional” a uno “inteligente”, es fundamental plantear el proceso, desde el momento cero, alrededor de las personas, ya que son ellas y sólo ellas las que posibilitarán el cambio.

Nuestra solución se basa en enfocar todo el proceso de análisis y propuestas de mejora teniendo en cuenta que al final quien deberá implementar los cambios, así como el día a día de la empresa, son las personas.

Enfocarlo desde esta perspectiva, teniendo siempre en cuenta la cultura organizacional del despacho, es fundamental para asegurar la eficiencia de los recursos invertidos y maximizar el retorno de la inversión.

Qué beneficios obtendrá

LAS CINCO CLAVES DE NUESTRA SOLUCIÓN



01 Gestión del despacho más profesional y eficiente

Ante la disminución en facturación que están sufriendo los despachos:

- Incremento de la productividad del despacho.
- Mejora del control operativo.

02 Nueva cartera de servicios moderna e integral

Ante la pérdida de valor añadido de los productos o servicios y la dificultad de diferenciación:

- Diversificar los productos que ofrecen los despachos introduciendo el potencial de las nuevas tecnologías para ofrecer mejores y nuevos servicios.
- Analizar servicios complementarios a los que ofrece el despacho estableciendo las colaboraciones estratégicas con los partners adecuados.

03 Estrategia y posicionamiento

Ante la disminución tanto de clientes como de los márgenes de beneficio:

- Potenciación de la acción comercial proactiva.
- Incremento de la productividad en la gestión comercial de los clientes.
- Implantación de la gestión por cuentas y clientes.
- Mejora del margen operativo de los clientes.

04 Atención a los clientes personalizada y de calidad

Ante las nuevas necesidades y exigencias de los clientes:

- Mejora de los procesos de relación con los clientes.
- Propuesta de rediseño de los espacios de relación con los clientes.

05 Nueva estructura organizativa para la transformación

Ante la necesidad de maximizar la eficacia en nuestros despachos:

- Estructura organizativa.
- Descripción de los puestos de trabajo.
- Distribución de tareas entre las diferentes unidades técnicas.
- Asignación y dimensionamiento de la plantilla.

Cómo lo hacemos

CASOS

EXPERIENCIA DE CLIENTE

Creemos firmemente que las experiencias positivas de los clientes es una ventaja competitiva que comporta un desarrollo más sostenible de los negocios y un incremento de la viabilidad a partir del crecimiento de los ingresos de la empresa.



Despacho profesional líder en su zona

PUNTO DE PARTIDA

Fruto del relevo generacional al frente de uno de los **despachos con una dilatada experiencia en el sector y líder local**, su director se plantea la necesidad de, por una parte, conocer en profundidad en qué situación está el despacho, ya que la facturación ha ido bajando en los últimos años aunque no de forma preocupante. Y de la otra, saber hacia dónde orientarse en los próximos años.

ENFOQUE ADVANTE

Se realizaron una serie de **grupos de trabajo** con la dirección y los responsables de los diferentes departamentos a lo largo de **1 mes, tratando los siguientes temas:**

- Oportunidades y amenazas de despachos profesionales de sus características.
- Realidad de la zona de actuación del despacho.
- Modelo de negocio actual.
- Modelo de negocio deseado.
- Formulación del perfil de plan estratégico y de planes de acción.



Se realizó un **estudio para la mejora de la eficiencia** de los procesos de prestación de los servicios que ofrecía.

El objetivo final de este estudio fue la mejora y ajuste de los procesos, de las soluciones tecnológicas y de los perfiles y necesidades en cuanto al personal del despacho. Todo ello teniendo en cuenta las previsiones de futuro de la organización.

El estudio duró 2 meses y la labor que se realizó fue:

- Identificación de las áreas de mejora de los procesos troncales y secundarios actuales, analizando dónde se producen pérdidas de valor para el despacho.
- Definición del plan de mejora operativo que permitió racionalizar los circuitos, organizar el despacho y los nuevos servicios de asesoramiento, en línea con la estrategia.
- Se estableció un nuevo modelo organizativo, dimensionando la plantilla, en línea con el plan de mejora.
- Se elaboró una propuesta de optimización de los sistemas informáticos para impulsar la transformación de la organización, que se consensó con el partner tecnológico.
- Se realizó un plan de gestión del cambio para facilitar el proceso de adaptación de las personas a las nuevas propuestas, con el fin de que éstas hicieran la transición lo más rápida y fácilmente posible.

RESULTADOS

El trabajo realizado permitió un reenfoque tanto de la estrategia como del funcionamiento del día a día, pasando de una orientación a producto, donde lo que se ofrecía a los clientes eran soluciones de Laboral, Fiscal y Jurídico, a un enfoque orientado a cliente donde lo que se ofrece es una solución a sus necesidades a nivel de despacho, gestoría y asesoría, tratando al cliente de forma unificada y dando así soluciones integrales.

El retorno de la inversión tanto de nuestra intervención como la de todos los cambios que se plantearon fué de 18 meses.

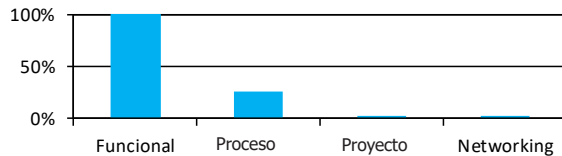
QUÉ ES LA CULTURA ORGANIZACIONAL

La cultura organizacional de una empresa es el conjunto de experiencias, hábitos, costumbres, creencias, y valores, que caracterizan a un organización. La cultura se define a partir de una serie de rasgos.

Estos rasgos pueden definir la cultura por su presencia, es decir por qué están **presentes de forma clara**, o por todo lo contrario, por su ausencia, remarcando que este **rasgo no se da en absoluto** en la cultura de la empresa.

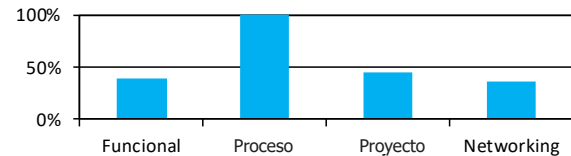
A partir de este análisis podemos encuadrar las diferentes culturas en uno de los siguientes cuatro modelos:

CULTURA FUNCIONAL



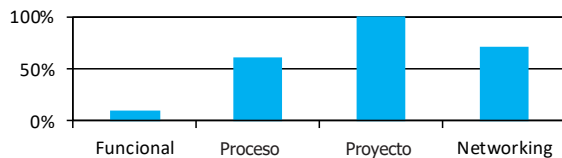
Organizaciones basadas en el respeto a la **jerarquía** y a las **normas**, así como por la estabilidad en las funciones y los procesos de trabajo.

CULTURA DE PROCESO



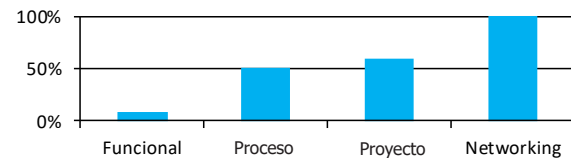
Se caracteriza por la adaptación constante de los **procesos de trabajo** en función de las demandas del cliente

CULTURA DE PROYECTO



Fomenta la **innovación** a través de rentabilizar al máximo los **recursos internos**. Desarrolla nuevos productos o servicios aprovechando las habilidades individuales.

CULTURA DE NETWORKING

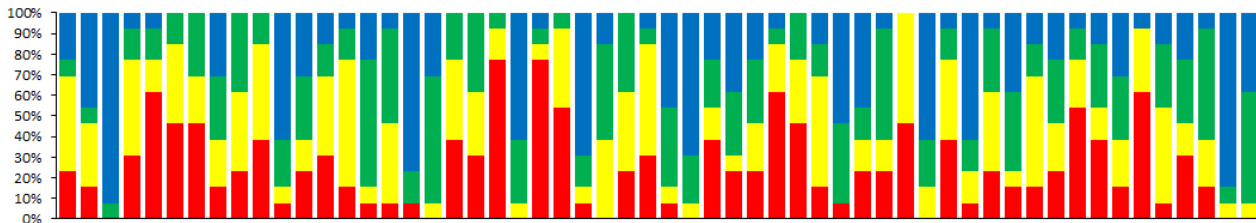


Relaciones estratégicas con otras empresas, lo que a veces les lleva incluso a entrar en nuevas líneas de negocio, ésta es la forma principal de conseguir su **flexibilidad**.

¿QUÉ CULTURA PREDOMINA EN MI NEGOCIO?

Para averiguarlo descárgate la encuesta “Análisis de la cultura organizacional de mi empresa” que encontrarás en el siguiente enlace:

www.addvante.com/ADNCulturaEmpresa.xlsx



Pasos:

- Rellena la primera hoja y reparte la encuesta entre tu equipo de trabajo.
- Una vez cumplimentadas, envíalas a encuestas@addvante.com para obtener el “ADN” de tu negocio.
- Tras ser analizados los resultados, nos pondremos en contacto contigo para ofrecerte, de forma completamente gratuita, un primer análisis e interpretación del “ADN” de la **cultura organizacional de tu empresa**.