



# Slik hjelper du som regnskapsfører dine kunder på en best mulig måte

+ 7 tiltak for å ligge i forkant når utfordringer dukker opp!

**Du som regnskapsfører har aldri vært viktigere for dine kunder enn nå! Her er noen gode huskereglar som er viktig for at du som regnskapsfører skal kunne hjelpe kundene dine best mulig:**

- **Sørg for å ha et løpende oppdatert regnskap**

Med et løpende oppdatert regnskap kan du som regnskapsfører rapportere fra et styrings- og beslutningsgrunnlag basert på ferskvare, ikke utdaterte tall hentet fra frysedisken. Dette er spesielt viktig i krisetider, i og med at et oppdatert regnskap danner grunnlaget for å raskt kunne snu seg rundt og gjøre likviditetsanalyser og søke kompensasjonsordninger.

- **Sørg for en god arbeidsflyt**

Aktivér EHF-faktura (elektronisk handelsformat) og få fakturaene rett inn i mottaket med en gang de blir sendt fra leverandøren. Få på

plass gode godkjenningsrutiner slik at fakturaene blir godkjent rask og kan behandles raskt av deg som regnskapsfører.

- **Oppdater bankavtaler og aktiver automatikken i bankmodulen**

Ved å oppdatere nyeste bankavtaler kan du se saldo i systemet, samt få automatisk bokføring av innbetalinger/utbetalinger og bankavstemming. Sørg for at både innbetalinger og utbetalinger skjer direkte fra systemet og at de bokføres automatisk og merkes automatisk mot faktura. I økonomisk tøffe tider er det ekstra viktig med en alltid oppdatert reskonto!

- **Få inn data fortløpende via integrasjoner med kassesystem/nettbutikk**

Har du kunder som selger tjenester over nett, er det smart å undersøke om det finnes en integrasjon med nettbutikken. 24SevenOffice har integrasjoner mot de store plattformene som f.eks. Magento og WooCommerce. Det å sette opp en slik integrasjon vil bidra til at salgsordre automatisk registreres i systemet, samt at betalingsmåten registreres systematisk. Dette vil si at du kan enkelt sette opp den betalingsmåten som tilbys; som for eksempel Klarna eller PayEx. Disse vil da kobles mot reskonto eller balansekonto for forenklet avstemming.

Hvis du har kunder med fysisk butikk er en integrasjon med kasse å anbefale. Da vil du spare mye tid og manuell håndtering av prosesser. De fleste kassasystemer har i dag en konfigurasjonsside som regnskapsfører setter opp sammen med kunden. Her vil man enkelt kunne definere hvor ofte man ønsker at et dagsoppgjør skal sendes over til 24SevenOffice, og hvilke konti som benyttes mot reskonto og hovedbok.

- **Registrér timer digitalt**

Med digital timeregistrering får du få full oversikt over produksjonen og gjør enkelt å fakturere. Det er mange fordeler med å registrere timer digitalt.

- Automatisk fakturagrunnlag: Når timer brukt og kostnader registreres mot prosjekt, vil det automatisk dannes et fakturagrunnlag for viderefakturering.
- Oversiktlige rapporter: Man kan enkelt trekke ut skreddersydde rapporter for registrerte timer, knyttet til blant annet prosjekt, avdeling, oppgave og arbeidstype.
- Godkjenning av timer på farten: Leder kan enkelt godkjenne timer fra mobil eller desktop, slik at ansattes timeforbruk alltid er under kontroll
- Automatisk kobling mellom timeregistrering og lønnsystem: Timeregistreringssystemet lar deg benytte registrerte timer som lønnsgrunnlag uten manuell overføring
- Jobb sømløst og i samme system som regnskapsfører

Med et felles skybasert ERP-system kan din bedrift jobbe transparent og på en felles plattform med bedriftens regnskapsfører – i sanntid. Dette betyr at alle oppdateringer i regnskaps- og fakturasystemet blir tilgjengelig umiddelbart for begge parter. Husk også å sende faktura digitalt - det sikrer at faktura kommer frem og gir kunde og regnskapsfører godt innsyn i hva som er utestående.

## 7 tiltak for å ligge i forkant og bedre likviditet i nedgangstider

- **Gå over forsikringsavtaler**

...det er mye å hente på å bytte forsikringsselskap og beholde samme dekning!

- **Reduser kredittid til minimum**

Få oversikt over total kredittid på kundene dine (her burde vi hatt en widget som ga live oppdatering av kredittid på kundefordringer)

- **Delfakturer der det er mulig istedenfor å samle alt i en stor slutfaktura**

- Bruk fakturasalg der det er mulig. Fakturasalg gjør det enklere med likviditetsplanlegging, du kan skaffe deg en stabil inntekt ved å selge fakturaer regelmessig, eller kun selge ved behov. Andre fordeler ved å benytte tjenester som fakturasalg så reduserer du kredittrisikoen, ved at banken overtar all risiko knyttet til fakturaen, og du reduserer også risikoen for tap på fordringer. Det er også tidsbesparende ved at tiden du vanligvis bruker på oppfølging av ubetalte fakturaer, purringer osv, denne tiden kan da benyttes til verdiskapende arbeid i stedet.

- **Kutt unødvendige systemlisenser**

Optimaliser bruken av systemene du har i dag, og ta for eksempel i bruk CRM verktøy i 24SevenOffice, istedenfor å ha et eget CRM system.

- **Reduser varelageret**

Varelageret binder opp bedriftens likviditet. Har du for stort lager, så bør du redusere det for å frigjøre kapital. Varelagerets omløpshastighet sier hvor mange ganger du klarer å selge verdien av varelageret.

- **Sjekk om bedriften kan få kompensasjon fra regjeringen**

Det er sikkert flere som allerede har begynt å jobbe med å hente ut data på en effektiv måte, for å se hvilke kunder som oppfyller kriteriene til kompensasjon fra regjeringen. Vi i 24SevenOffice har utformet en rapport med beregnet omsetningsfall på deres kunder - CTA? Klikk her for å få rapporten tilsendt

- **Optimaliser arbeidskapitalen**

Her er det flere ting å gå gjennom for å se hvor man kan spare;

- Kontorspesifikke kostnader, leie, renhold, kantine
- Fremmedtjenester, utvikling/markedsføring
- Forsikringsgjennomgang - her er det mye å hente!