

ACCID

Associació
Catalana de
Comptabilitat i
Direcció

Claus per millorar el rendiment d'un despatx professional

Robert Gonfaus

Gerent i soci fundador de la firma Cervera & Gonfaus

Gerent i soci fundador de Bisio. Business Intelligence Solution

CERVERA & GONFAUS
a s s o c i a t s

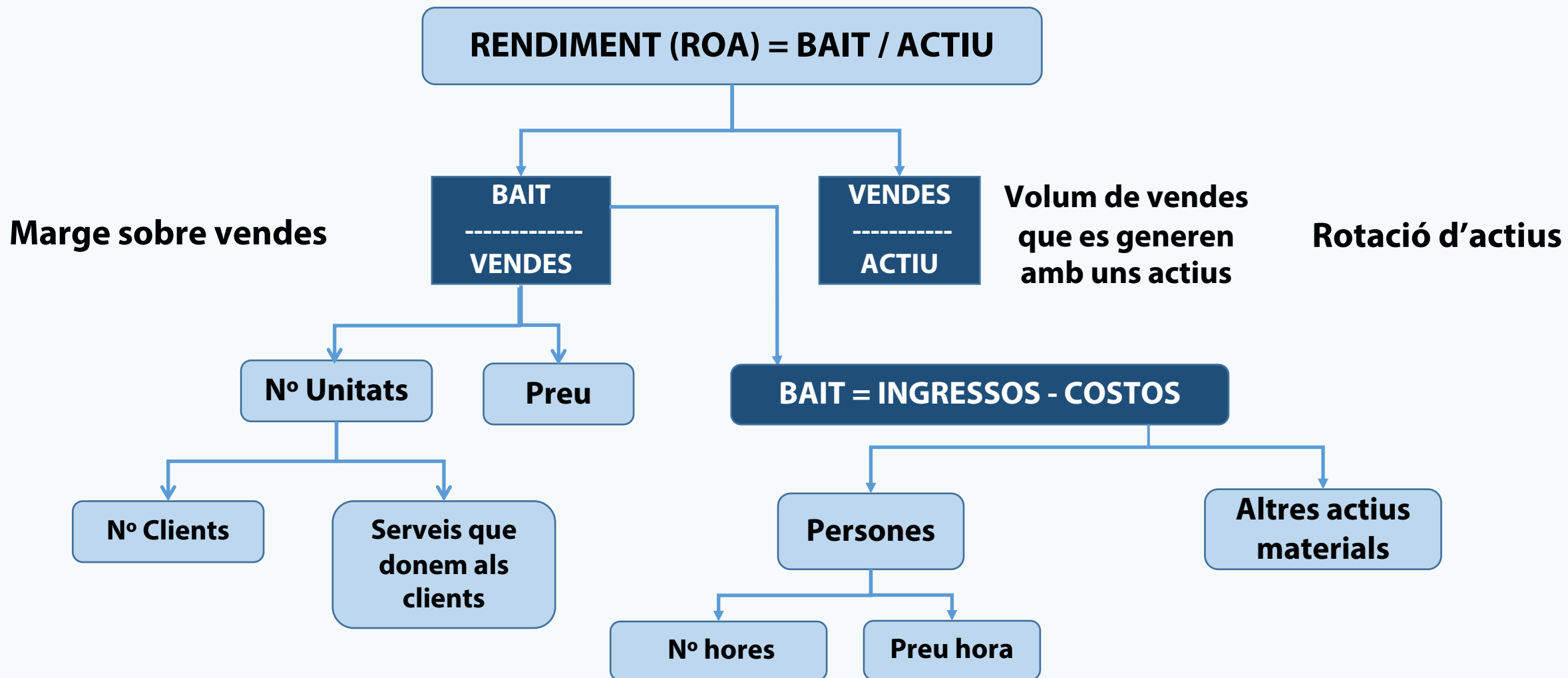
 **bisio**

Com més en saps millor ho faràs

Parlaré de:

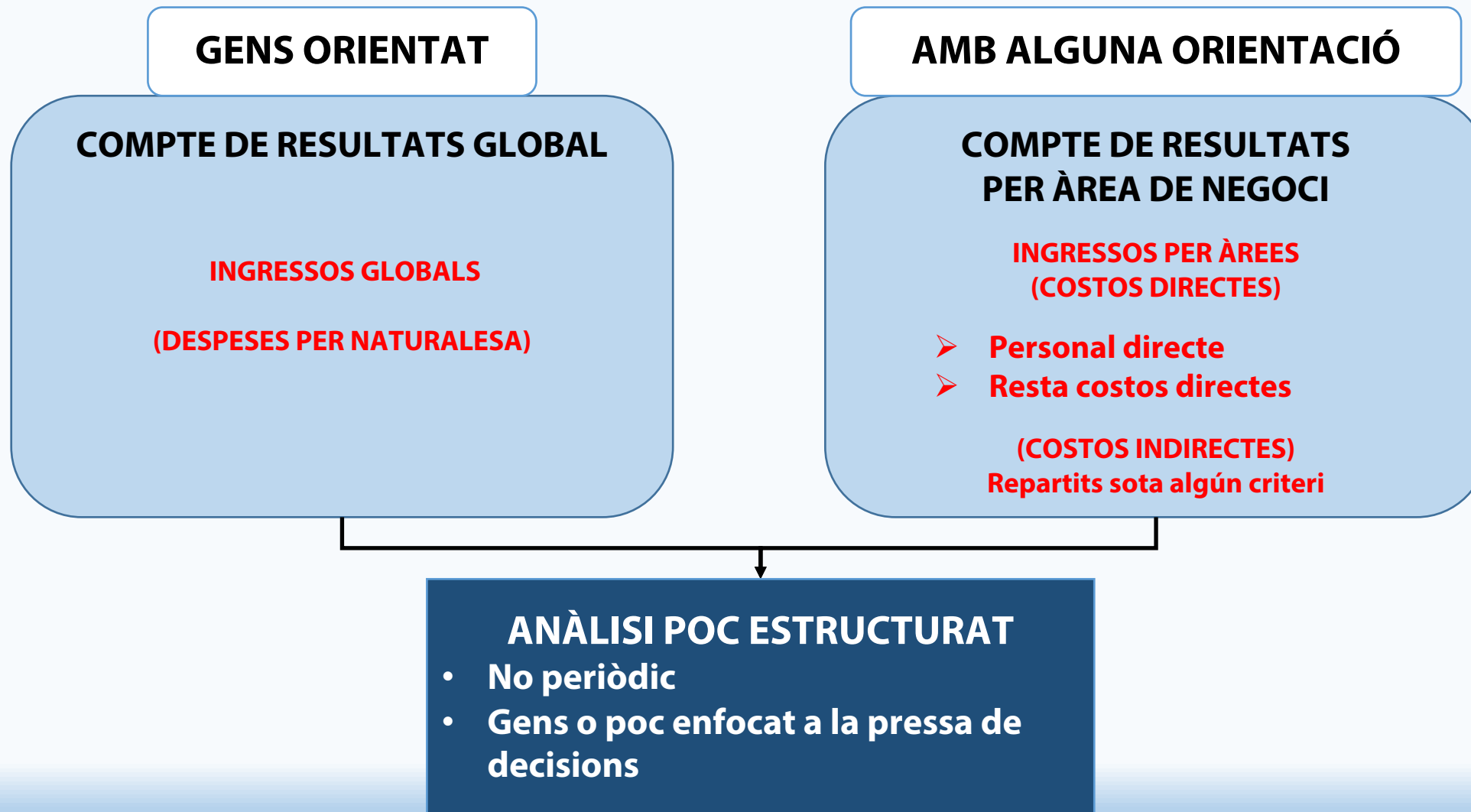
- 1.- Introducció. Quines variables intervenen en el rendiment d'un despatx professional
- 2.- Quina informació disposa un despatx professional **no orientat** a l'anàlisi?
- 3.- Model (DEMO) d'informació d'un despatx professional **orientat a l'anàlisi**.
Com augmentar el rendiment
- 4.- El Procés d'implantació. Alguns aspectes a tenir en compte.

1. Quines variables intervenen en el rendiment d'un despatx professional?



Si podem influir en cada una d'aquestes variable podem millorar el Rendiment

2. Quina informació disposa un despatx professional no orientat a l'anàlisi?



3. Model (DEMO) d'informació d'un despatx professional **orientat a l'anàlisi**



INGRESSOS	ÀREA NEGOCI El què	CLIENT Per qui	GESTOR El qui/ el com
ÀREA NEGOCI El què	Ingressos per Àrea Negoci	Ingressos de cada àrea per client	Ingressos de cada àrea per gestor
CLIENT Per qui	Ingressos de cada client desglossats per àrea de negoci	Ingressos per Client	Gestors que porten aquest client i les vendes relacionades
GESTOR Elqui / el com	Ingressos de cada gestor per àrea de negoci	Ingressos de cada gestor per cada client	Ingressos per Gestor

COSTOS	ÀREA NEGOCI El què	CLIENT Per qui	GESTOR El qui/ el com
ÀREA NEGOCI El què	Cost Àrea Negoci	Cost de cada àrea per client	Cost de cada àrea per gestor
CLIENT Per qui	Cost de cada client per àrea de negoci	Cost Client	Cost de cada client per gestor
GESTOR Elqui / el com	Cost de cada gestor per àrea de negoci	Cost de cada gestor per cada client	Cost Gestor

MARGE BRUT	ÀREA NEGOCI El què	CLIENT Per qui	GESTOR El qui/ el com
ÀREA NEGOCI	Marge de cada Àrea de Negoci	Marge de l'àrea de negoci descomposada per client	Marge de l'àrea de negoci descomposada per gestor
CLIENT	Marge de cada client en cada àrea de negoci	Marge per Client	Marge de cada client per gestor
GESTOR	Marge de gestor en cada àrea de negoci	Marge de gestor per cada client	Marge de Gestor

Demo Power BI

Incorporem una DEMO d'un cas real implantat en un despatx professional (assessoria)

Aquesta DEMO pretén fer viral el resultat final i les possibilitats que té per l'ANÀLISI enfocat a la PRESSA DE DECISIONS

3. Model (DEMO) d'informació d'un despatx professional orientat a l'anàlisi.

Com augmentar el rendiment

Augmentar el volum de negoci

Anàlisi de clients que no utilitzen els serveis del despatx



Preparar accions comercials

Augmentar rendibilitat de cada client (↑ Preu ↓ Cost)

Anàlisi de rendibilitats per sota d'un objectiu

- Anàlisi de processos → **Millora del procés**
- Anàlisi de preus → **Proposta de canvi de preu**
- Anàlisi del Gestor → **Canvi de gestor o trasllat de processos a persones de menor cost**

Augmentar la rendibilitat per gestor

- **Assignació de cada Gestors on sigui més rendible per:**

Tipologia de clients / Tipologia de feina

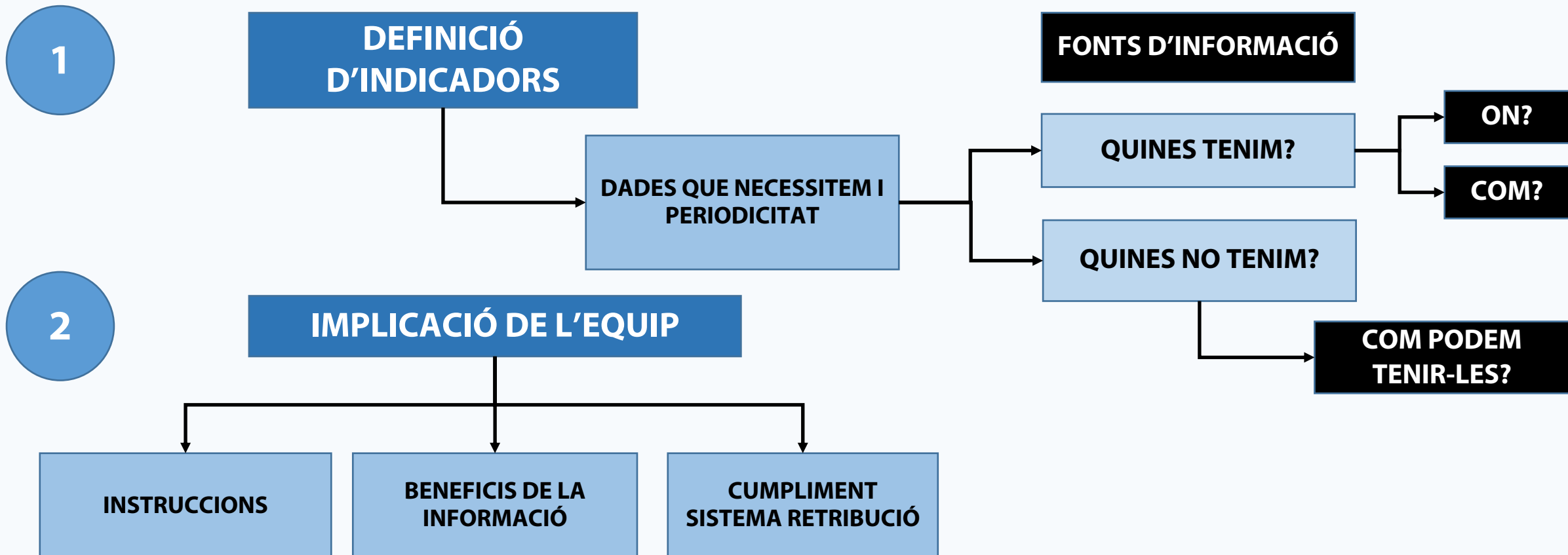
- Fixació de Plans de Formació
- Fixació de polítiques retributives

Altres decisions per augmentar la rendibilitat

- Decisions d'inversió: Implementar nova tecnologia: ↓
Costos → ↑ Productivitat
- Política de reclutament i de substitució de persones
- Transparència del negoci cap a l'equip → **Motivació**

4. Procés d'Implantació

Com passar d'un despatx professional no orientat a l'anàlisi a un negoci orientat a l'anàlisi i a la presa de decisions?



4. Procés d'Implantació

Com passar d'un despatx professional no orientat a l'anàlisi a un negoci orientat a l'anàlisi i a la presa de decisions?

3

DEFINICIÓ D'ENTRADA DE DADES

Definir el qui, el com, el quan i per on

Redefinir l'entrada de dades

Redefinir les fonts d'informació

4

EINA PER VISUALITZAR ELS INDICADORS

AUTOMATITZACIÓ

ANÀLISI ENFOCAT

DECISIONS

Moltes gràcies per la vostra atenció