

Welke factoren bepalen de vraag naar adviesdiensten door KMO's en hoe kunnen accountants die factoren inzetten om hun adviesportfolio uit te breiden?

Technologische evolutie

AANBOD Accountant

Snelheid en kostenefficiëntie

Oplossing op maat

Nieuwe bron van inkomsten

automatisering

digitalisering

globalisering

VRAAG KMO

Stijgende informatiebehoefte

Real-time info

Verbetering bedrijfsprestaties

Samenwerking

Indien:

Vraagdrijvende factoren:



Sociale relaties en vertrouwen



Business behoeften



Kennis

Kwalitatief onderzoek



Vragenlijst

12 ervaren accountants



Resultaten



- ❑ Sociale relaties opbouwen = mens achter de zaak leren kennen
- ❑ Veeleisend beeld competenties
 - ❑ Inlevingsvermogen
 - ❑ Opportuniteiten inzien



Business behoeften:

- ❑ Erkennen
- ❑ Diep begrijpen
- ❑ Communiceren



Intensieve communicatie:

- ❑ *inhouse* expertise
- ❑ aanbod adviesdiensten