

## Elisabeth svarar på era frågor

*Hur bokar kunden tid med dig, har du något bokningssystem?*

**Svar:** Nej, jag bokar alltid in nästa möte med kunden på befintligt möte. Så 3 månaders framförhållning har vi.

*Hur många kunder har ni var på byrån?*

**Svar:** Vi arbetar tillsammans med ca 125 kunder.

*Hur många kunder kan du tycka att man kan ha per person när man arbetar på det sättet du arbetar?*

**Svar:** Runt 60 st per person.

*Hur tar du betalt för löner, ingår det i månadsabonnemanget?*

**Svar:** Nej, löner ligger utanför och där timdebiterar vi. Är det endast en ägarlön vi pratar om så kör kunden lönen själv i Visma eEkonomi. Då har vi tagit betalt per timme för att lära upp hur de ska köra den funktionen i Visma eEkonomi.

*Hur gör du om någon slutar innan bokslutet när du har ett pris inklusive bokslut?*

**Svar:** Jag är väldigt tydlig från början att kunden förbinder sig ett år med fastpriset. Slutar de innan vi har hunnit leverera ett bokslut så betalar vi inte tillbaka några pengar.

*Vilken prissättningsmodell hade Elisabeth innan övergången till eEkonomi? Vilken prissättningsmodell har hon nu?*

**Svar:** Jag körde med löpande debitering innan, men nu kör jag på fastpris.

*Hur har Elisabeths intäkter/arbetad timme förändrats?*

**Svar:** Min lönsamhet i bolaget har ökat samt att vi har en jämnare likviditet in i bolaget.

*Vilket spann ligger pris/månad mellan?*

**Svar:** 790:- och uppåt.

*Hur fungerar det att kombinera digitala kunder med ej digitala kunder? Kan man använda eEkonomi till alla eller behöver man arbeta i olika program?*

**Svar:** Vi blandar, men har en målsättning att få alla digitala. Alla nya kunder läggs direkt i Visma eEkonomi.