

都是代理记账，为什么价格差异这么大？

产品名称	都是代理记账，为什么价格差异这么大？
公司名称	国瑞中安集团-全球法规注册
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市光明区凤凰街道塘家社区光明高新产业园凯科技工业园(一期)2#厂房一层B座103
联系电话	13316413068 13316413068

产品详情

为什么你们和某某公司的费用差那么多?代账公司几乎每天都能遇见客户提出这样的问题。诚然不管哪个行业的产品和服务都会存在价格差异，但是想代理记账行业这样价格差异有一倍甚至更多，的确实不常见。那么为什么价格差异会这么大呢?

随着互联网的普及，大多数传统行业都进入了网络时代，代理记账行业也不能避免。大量企业的涌入随之而来的就是对客户的大量需求，所以答案已经呼之欲出：吸引客户。

可能有人会问：他们的收费这么低，难道他们不赚钱?其实这是个很天真的问题，收费低只是一个噱头，结局只有两个：一.后期有隐形收费；二.得到与低价相匹配的低质服务。

初始创业的人可能并不了解注册一个公司需要什么，也不清楚办理流程，外面很多广告都打着0元注册公司，代帐99元起，看似门槛很低，投入很少，但是真的办理了，你会发现注册并非0元就能搞定的，代帐也并非99元！

代理记账公司真能低价吗？

其实，我不说有点商业头脑的人都明白。放眼世界，无论从商业常识出发，还是从企业发展历史来看，有几个公司能够靠低价生存发展？

事实上，不仅提供低价服务的企业不能持续，一味选择低价服务的公司也没有好的发展前景。这就好比“人际圈”效应，好的企业聚集在一起，分享着好的产品，好的服务，好的价格，好的效益和好的前景。而差的公司也凑在一堆，劣质的产品，低价的服务，惨淡的效益带来的总是暗淡无光的未来！

从推销的角度来说，低价仅仅是推销的前奏。先提供某种低价的服务，然后利用人们的心理惯性推销高价服务。因为已经接受了低价，得了好处，人们往往很难拒绝随后的推销。这种做法就是利用心理惯性锁定客户。现在的低价是为了将来的高价，而且收费更多、更贵，从而将前面的低价弥补回来。比如“

某代账公司”成立初期提出了“0元注册，99元代帐”的服务，通常是针对零申报纳税人的代账服务，但是，仅仅两三个月的时间，该公司这项服务价格已经上涨到了“200元”。很多客户这个时候虽然觉得涨价不是很满意，但也会默认这个价格，因为频繁的换财务人员对公司来说是件非常麻烦的事。这些现象说明，长期的低价并不能维持企业的正常经营发展，任何企业都是有成本的，对于财务公司来说并不可能一直做亏本生意。一时低价反映出的恰恰是公司的行为本质仅仅是为了吸引眼球！

为什么说低价代理记账公司不能盲信？

1.任何无法盈利的项目都不能持久，这是常识

虽然并不能说低价就是低质，但是对于代理记账这种长期的服务模式，低价就意味着不能盈利。所以当在记账过程中发现问题后，他们的回复往往是“这个价格我们能做到这样就够不错了，你为什么不知足？”业务不专业与种种遇到的问题，都敷衍了事。

2.廉价人工质量无法保证

现在一些新兴代理记账公司，之所以报出令人震惊的低价，根源在于他们将企业的会计业务工作，以月为单位，然后一个会计做上百甚至更多公司的账。相比正规的财务外包企业，其人工成本自然低廉。然而，这样的代理记账工作能满足企业的需要吗？这样的代理记账工作能为企业的成长发展保驾护航吗？

碎片化的、片断式的会计处理，违背了会计工作的本质，使用这种代理记账方式的企业必然有严重的税务风险，甚至对企业的正常经营带来毁灭性的后果。

3.代理记账公司不能速成

为什么说代理记账公司不能速成呢？主要原因有两个：

（1）会计不能速成

会计经验不足就会导致不熟悉记账报账业务，仅是根据票据做账，那么在处理会计业务时，极有可能因为对收到的票据所代表的具体业务不清楚，随意记入会计账簿，虽然不影响企业的实际支出成本，但是却会为企业带来税收风险。

（2）专业经验需要时间的累积

那些新入行的代账公司，在不讨论从业人员的专业素质的情况下，至少在与工商、税务等部门的接触经验上，在解决各种矛盾、问题的实践经验上，与资深的行业先行者相比，有巨大的差距。

为了抢活而低价。朋友们需要警醒一下自己：企业的重要事务交给一个缺少经验的初入行者，能够放心吗？低价是为了推销，如果低价不能带来高价的业务，不能弥补成本的支出，低价就缺少持续的支持，低价最终就会停止、低价的服务质量就会下降。而对连续性要求很高的财务会计工作来说，服务质量的下降还会带来严重的后果。