

内容目录

一、前言	3
二、2023-2028年财税服务市场前景及趋势预测	3
2.1 财税服务行业市场基本情况	3
2.1.1 财税服务行业市场现状分析	3
2.1.2 财税服务行业市场特点分析	4
2.1.3 财税服务行业市场规模分析	5
2.1.4 财税服务行业市场结构分析	5
2.2 2022-2023年我国财税服务行业市场深度调研	8
2.2.1 市场供求及其变动状况	8
2.2.2 财税服务行业市场需求状况	9
2.2.3 获客成本与行业存在的问题	10
2.2.4 中国财税服务行业市场痛点分析	10
2.2.5 影响我国财税服务需求的主要因素	11
2.3 2022-2023年我国财税服务行业市场竞争格局分析	11
2.3.1 财税服务行业竞争格局分析	12
2.3.2 财税服务行业竞争特征分析	12
2.3.3 财税服务行业品牌竞争情况分析	13
2.3.4 财税服务行业竞争策略分析	15
2.3.5 财税服务行业企业核心竞争力分析	16
2.3.6 中国财税服务行业竞争态势预测	16
2.4 2023-2028年财税服务市场发展前景	17
2.4.1 2023-2028年财税服务市场发展潜力	17
2.4.2 2023-2028年财税服务市场发展前景	18
2.4.3 2023-2028年财税服务市场规模预测	18
2.4.4 2023-2028年财税服务细分领域发展前景	19
（一）细分领域发展前景	19
（二）数字财税市场规模	20
（三）财税 SaaS 市场规模持续扩大	21
2.5 中国财税类企业服务发展趋势分析	26
2.5.1 智能化程度加深，覆盖场景不断拓宽	27
2.5.2 降本增效，企业精细化服务需求增强	27
2.5.3 财税类企业服务生态化	27
三、财税服务企业如何通过价值溢价实现新一轮增长策略	28
3.1 价值溢价引领企业新一轮增长	28
3.1.1 疫情下，高成本让企业陷入品牌迷思	29
3.1.2 价值溢价引领企业新一轮增长	30
3.1.3 疫情加速企业价值回归	30
3.2 打造品牌溢价能力的策略	31
3.2.1 什么是品牌溢价	31
3.2.2 研究品牌溢价的意义	31

3.2.3	影响品牌溢价大小的因素	32
3.2.4	打造品牌溢价能力的策略	34
(1)	塑造大品牌与业内领先地位的形象	34
(2)	提高品质，加强品质管制是提高品牌溢价能力的基础	35
(3)	注重产品（服务）的创新，是品牌溢价能力提高的动力	35
(4)	赋予品牌高档感、高价值感	35
(5)	保持高价格	36
(6)	有效标识出高中低价格的不同产品	36
3.3	品牌的高溢价从何而来？	37
3.3.1	从科学管理到品牌战略	37
3.3.2	品牌三角模型	38
3.3.3	缔造连锁品牌的高溢价	39
3.4	实现品牌定位溢价的策略	40
3.4.1	确定我是谁？	40
3.4.2	确定我要成为谁？	40
3.4.3	确定我为谁服务？	41
(1)	消费者定位	41
(2)	选址定位	41
(3)	价格定位	41
(4)	文化内涵定位	41
3.5	品牌定位带来的好处	42
3.5.1	有助于突破互联网	42
3.5.2	创造市场差异化市场	42
3.5.3	优先选择您的产品和服务	42
3.5.4	传递企业价值	42
四、	财税服务企业《通过价值溢价实现增长策略》制定手册	42
4.1	动员与组织	42
4.1.1	动员	43
4.1.2	组织	43
4.2	学习与研究	44
4.2.1	学习方案	44
4.2.2	研究方案	44
4.3	制定前准备	45
4.3.1	制定原则	45
4.3.2	注意事项	47
4.3.3	有效战略的关键点	47
4.4	战略组成与制定流程	50
4.4.1	战略结构组成	50
4.4.2	战略制定流程	50
4.5	具体方案制定	51
4.5.1	具体方案制定	51
4.5.2	配套方案制定	54
五、	财税服务企业《通过价值溢价实现增长策略》实施手册	54
5.1	培训与实施准备	54

5.2 试运行与正式实施	55
5.2.1 试运行与正式实施	55
5.2.2 实施方案	55
5.3 构建执行与推进体系	56
5.4 增强实施保障能力	57
5.5 动态管理与完善	58
5.6 战略评估、考核与审计	58
六、总结：商业自是有胜算	59

一、前言

疫情下，有企业不堪重负，也有企业逆势上扬。这些逆势上扬的企业都有一个共同点：加深对品牌价值的挖掘，拉长企业发展的战略周期。未来，随着这样的企业逐渐占据市场话语权，市场格局也可能再次发生改变。

那么，企业如何通过价值溢价引领新一轮增长？

连锁品牌的高溢价从何而来？

如何制定品牌溢价的战略？

下面，我们先从财税服务行业市场进行分析，然后重点分析并解答以上问题。

相信通过本文全面深入的研究和解答，您对这些信息的了解与把控，将上升到一个新的台阶。这将为您的经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

二、2023-2028 年财税服务市场前景及趋势预测

2.1 财税服务行业市场基本情况

2.1.1 财税服务行业市场现状分析

我国财税服务市场发展已有数十年历史，早期财税服务由两三个人成团队的模式开展业务，为企业提供代理记账、税务申报等服务，产能和效率都很低，市场分散不成规模。经过时间的发酵，传统代理记账企业形成了一批具有一定规模的大型外包企业，在其所服务的城市通过门店或服务点来提供规模服务。

在政府政策的大力支持下，财税服务行业受到了行业内外广泛关注，其供给结构得到了优化改善。政府实施的大力支持政策，如优惠政策、补贴政策等，引发了财税服务行业的热情参与，激发了财税服务行业的发展活力。

2.1.2 财税服务行业市场特点分析

财税服务行业市场具有以下特点：

1. 涉及面广：财税服务行业涉及面非常广，包括财务咨询、审计、涉税筹划、财务外包、代理记账、商务咨询等多个方面，不同规模的企业对财税服务均有需求，只是对产品需求的侧重点不同。

2. 服务机构类型多：财税服务机构类型较多，包括为企业提供审计、咨询的会计师事务所、税务师事务所以及代理记账机构等。不同的机构服务客群对象不一，会计师事务所及税务师事务所主要服务对象为国内大中型企业，代理记账机构则主要服务我国中小企业、初创企业小微企业以及大型个体工商户。

3. 服务方式不断升级：随着 IT 技术和互联网科技的发展，以 IT 技术为依托、以互联网和移动通讯平台为载体的财税服务模式正在形成。在营改增背景下，对企业财务管理最直接的影响就是税负变更。单纯从税负角度分析，营改增对两种纳税人是极大的利好：第一种是营改增在试点期间，就是以小规模纳税人为主，将原来营业税的 5%，降到 2%左右；另一种就是一般纳税人，企业原来不能抵扣的税额的现代服务，会随着我国营改增全面推行，从而提高了能够抵扣的进项税额，并且发生的运输费能够用于支出抵扣的进项税额，抵扣比例也有所增加，从之前的 7%转到 11%。

4. 市场竞争激烈：随着市场经济的不断发展，越来越多的企业开始重视财税管理，对财税服务的需求不断增加，导致财税服务市场竞争日益激烈。

5. 服务价格逐步降低：随着市场竞争的加剧，财税服务机构为了吸引更多的客户，不断降低服务价格，导致服务价格逐渐趋于合理化。

6. 服务质量不断提高：随着客户对财税服务的要求不断提高，财税服务机构不断加强自身服务能力建设，提高服务质量，以满足客户的需求。

7. 服务模式不断创新：为了适应市场的变化和客户的需求，财税服务机构不断探索新的服务模式，如在线税务服务、智能化税务服务等，以满足客户的需求。

财税服务行业市场特点主要表现在涉及面广、服务机构类型多、服务方式不断升级、市场竞争激烈、服务价格逐步降低、服务质量不断提高和服务模式不断创新等方面。

2.1.3 财税服务行业市场规模分析

2020 年我国财税服务市场规模从 2012 年我的 698.3 亿元增长至 1663.5 亿元，2012 年以来我国财税服务市场规模复合增速为 11.46%。预计 2023 年我国财税服务市场规模有望达到 2308.4 亿元。

图表 8 2012-2023 年我国财税服务市场规模情况



数据来源：智研咨询

2.1.4 财税服务行业市场结构分析

其中：我国企业财务外包服务市场规模约为 1506.4 亿元，占同期我国财税服务市场规模总量的 65.26%；财务软件产品及服务市场规模约为 263 亿元，占同期我国财税服务市场规模总量的 11.39%；企业税务外包服务市场规模约为 425.3 亿元，占同期我国财税服务市场规模总量的

18.42%；税务软件产品及服务市场规模约为 113.7 亿元，占同期我国财税服务市场规模总量的 4.93%。

图表 9 2023 年我国财税服务市场规模结构预测



近几年，我国财税服务行业产值快速增长，从 2012 年的 693.8 亿元增长到了 2020 年的 1647.4 亿元，预计 2023 年我国财税服务行业产值有望增长至 2289.1 亿元，未来几年将保持持续增长。

图表 10 2012-2023 年我国财税服务行业产值情况

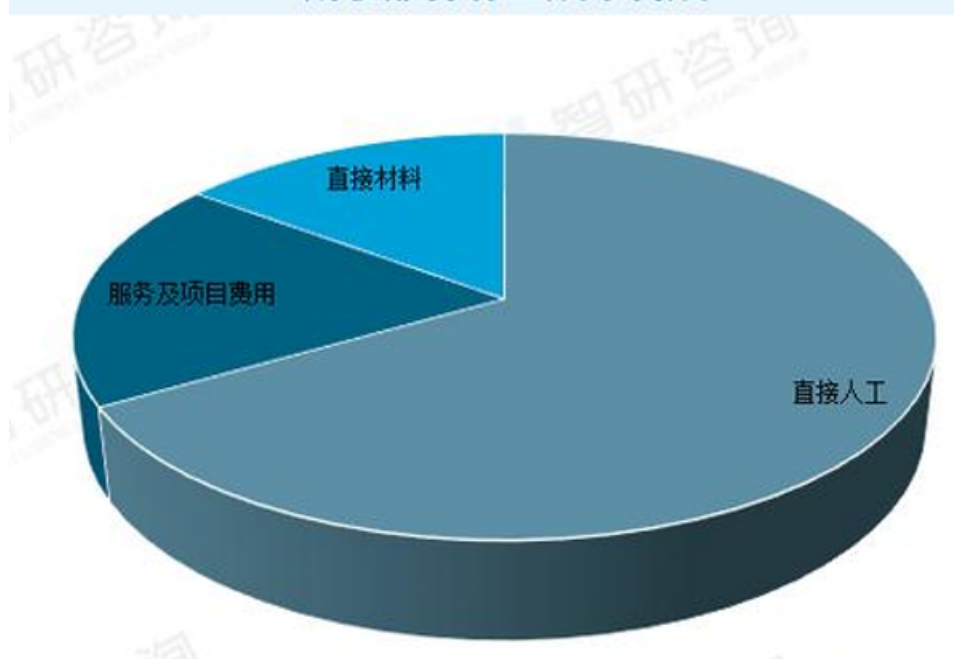


数据来源：智研咨询

财税服务业务成本主要由直接人工、服务及项目费用构成。从成本构成来看，业务成本主要是由直接人工构成，所占比例为 66.64%；服务及项目费用占 18.49%；直接材料占 14.87%。未来，随着财税服务企业利用人工智能、SaaS 服务、大数据等新技术，移动办税服务功能不断优化，企业直接材料成本将有所下降。

图表 11 财税服务业务成本构成

财税服务行业成本构成



数据来源：智研咨询

2.2 2022-2023 年我国财税服务行业市场深度调研

2.2.1 市场供求及其变动状况

财税服务行业市场的供求及其变动状况可以从以下几个方面进行分析：

1. 市场需求：随着经济的发展和企业的增多，财税服务市场需求不断增长。一方面，新设企业数量不断增加，这些企业需要财税服务来支持其日常运营和税收事务。另一方面，原有企业也需要不断进行财税管理和咨询，以适应不断变化的税收政策和经济环境。

2. 服务机构供给：财税服务机构数量也在不断增加。一些专业的财税服务机构不断涌现，这些机构拥有专业的财税人才和先进的管理系统，能够提供高质量的财税服务。此外，一些大型会计师事务所、律师事务所等也提供了财税服务，满足客户的需求。

3. 服务价格：财税服务市场的价格竞争比较激烈。一些小型财税服务机构为了争夺客户，可能会降低服务价格，导致整体市场价格水平下降。但是，一些专业、大型的财税服务机构由于其品

牌、人才和技术的优势，能够提供更高质量的服务，并收取更高的价格。

4. 服务质量：财税服务市场的服务质量参差不齐。一些小型财税服务机构可能存在专业水平低、服务质量差等问题，而一些专业、大型的财税服务机构则能够提供更高质量的服务。客户在选择财税服务机构时，会更加注重服务质量和用户体验。

5. 市场监管：财税服务市场受到政府部门的监管，包括工商、税务、财政等部门。政府部门对财税服务机构的设立、资质、业务等方面进行管理和监督，以保证市场的规范和有序。

财税服务市场的供求及其变动状况受到多种因素的影响，包括市场需求、服务机构供给、服务价格、服务质量和市场监管等。这些因素相互作用、相互影响，共同决定着市场的运行和发展。

2.2.2 财税服务行业市场需求状况

我国财税服务需求市场特征可以从以下几个方面来描述：

1. 服务范围广泛：财税服务行业涵盖了政府和企业各个方面，包括税务筹划、税务代理、税务咨询、税务审计、资产评估等等，服务对象包括各类企业、个人和政府机构。

2. 服务专业化程度高：财税服务行业对专业知识和实践经验的要求较高，服务人员需要具备丰富的财税知识、法律知识、行业经验和沟通能力，能够为客户提供高质量的服务。

3. 服务个性化程度高：不同的客户和不同的业务类型对财税服务的需求不尽相同，因此财税服务机构需要根据客户需求量身定制服务方案，以满足客户的个性化需求。

4. 市场竞争激烈：随着市场经济的不断发展，越来越多的企业开始重视财税管理，对财税服务的需求不断增加，导致财税服务市场竞争日益激烈。

5. 服务价格逐步降低：随着市场竞争的加剧，财税服务机构为了吸引更多的客户，不断降低服务价格，导致服务价格逐渐趋于合理化。

6. 服务质量不断提高：随着客户对财税服务的要求不断提高，财税服务机构不断加强自身服务能力建设，提高服务质量，以满足客户的需求。

7. 服务模式不断创新：为了适应市场的变化和客户的需求，财税服务机构不断探索新的服务模式，如在线税务服务、智能化税务服务等，以满足客户的需求。

我国财税服务需求市场特征表现为服务范围广泛、专业化程度高、个性化程度高、市场竞争激烈、价格逐步降低、服务质量不断提高和服务模式不断创新。

2.2.3 获客成本与行业存在的问题

2020 年以后,电销逐渐丧失优势,市场的竞争却还在不断地恶化,像北京、上海、广州、深圳等一线城市企业与代账公司数量比达 100:1 左右,每家代账公司平均只能分到约 100 个客户

目前,开发一个新客户的获客成本一般在 1500 元左右,销售人员底薪在 3500 元左右,行业销售人员月均开单在 3 单左右,每单销售人员成本在 800 元左右,如此一来,很多代账公司放弃销售团队也是无奈之举,可放弃销售团队就意味放弃了发展。

此外,由于行业准则和会计职业准入门槛低的原因,很多从业者经简单培训便开始上岗,服务水平参差不齐,代账行业乱象丛生。因此,市场上急需一种能够让代账公司实现增效降耗,以便可以拿出更多的精力用来维护和发展老客户,维持企业活力。

2.2.4 中国财税服务行业市场痛点分析

中国财税服务行业市场存在一些痛点,主要包括以下几个方面:

1. 市场竞争激烈:财税服务行业市场竞争激烈,服务机构数量众多,导致价格战盛行,整体利润空间压缩。

2. 服务质量参差不齐:不同财税服务机构的服务质量差距较大,一些机构存在专业水平低、服务质量差等问题,难以满足客户的需求。

3. 服务价格不合理:部分财税服务机构价格过高,或者存在收费不透明、乱收费等问题,导致客户成本过高。

4. 服务效率低下:一些财税服务机构处理事务效率低下,不能满足客户的及时需求,导致客户流失。

5. 缺乏标准化和规范化:财税服务行业缺乏标准化和规范化,不同机构的服务流程、操作规范等存在较大差异,影响市场秩序和客户体验。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/348132053065006071>