

O Guia do Contador do Futuro

Tendências e planejamento para alavancar a sua empresa contábil.



ACESSÓRIAS

Índice

Introdução	03
Principais tendências do mercado contábil	04
Redes sociais para empresas contábeis	12
Planejamento estratégico para empresas contábeis	18

Introdução

Na era da revolução tecnológica há sempre discussões sobre do futuro das profissões. Com a crescente utilização da tecnologia a zona de conforto é uma expressão que deve desaparecer do vocabulário dos profissionais que desejam acompanhar as transformações do mercado e se manterem competitivos. Além da tecnologia, os novos formatos de hierarquia nas empresas e a situação atual da economia no Brasil e no mundo são algumas das mudanças a que empresas e profissionais têm tido que se adaptar para não perder oportunidades de trabalho.

Dessa forma, a tendência é que cada vez mais atividades rotineiras e repetitivas sejam automatizadas. Para o mercado contábil isso significa a necessidade de adotar um perfil profissional mais estratégico e analítico do que operacional. As empresas contábeis que desejarem se adequar às novas demandas que estão surgindo terão que oferecer mais que serviços, mas sim um diferencial na experiência de atendimento e relacionamento com seus clientes. Por isso é necessário usar a criatividade, inovação e buscar sempre por informação e qualificação profissional. Deste modo, com base na análise das novas demandas para o mercado contábil elaboramos este guia para o contador do futuro.

Capítulo 1

Principais tendências do mercado contábil

#FuturoDaContabilidade

Como ser um contador do futuro?

Ao observar o ritmo das inovações tecnológicas é impossível não se surpreender. Esses avanços têm impactado diversas áreas da atividade humana, de várias formas e magnitudes. No âmbito profissional, são muitas as ferramentas que vieram para auxiliar as rotinas de trabalho, porém é a postura do profissional em relação às novas tecnologias que vai definir seu sucesso ou fracasso no mercado.

A tecnologia pode ser utilizada para auxiliar, agilizar e tornar as rotinas de trabalho mais práticas e assertivas. Deste modo, aqueles que decidirem não se capacitar ficarão para trás e certamente vão perder espaço de atuação no mercado de trabalho. No caso dos profissionais de contabilidade, a influência da tecnologia tem feito com que muitos deixem o nível operacional para assumir um papel estratégico no [atendimento de seus clientes](#).

Além das tecnologias, mudanças governamentais e econômicas também são fatores que influenciam a atuação profissional. Então, para se manter atualizado e investir em uma atuação estratégica no mercado contábil, é indispensável se informar sobre as principais tendências e analisar de que forma você pode trabalhá-las no seu negócio.

O Futuro é da Contabilidade Digital e Automatizada

A contabilidade digital é uma tendência que vai continuar crescendo muito nos próximos anos. Com ela, empresas contábeis conseguiram prestar um serviço mais rápido, prático, moderno e eficaz aos seus clientes.

A tecnologia na contabilidade digital não veio para substituir o trabalho do contador, mas para otimizá-lo. Em outras palavras, a contabilidade digital se trata de um investimento em [serviços online](#) que auxiliam na gestão, organização e armazenamento de dados das empresas de contabilidade utilizando a automação para que o contador possa usar seu tempo e energia em atividades realmente importantes.

Nesse sentido, um bom [sistema de gestão](#) é capaz de automatizar processos burocráticos e repetitivos, como por exemplo o envio de guias, controle de obrigações, gerenciamento de arquivos. Dessa forma, os escritórios de contabilidade conseguem realizar um serviço de qualidade com muito mais agilidade.

Perceba que falamos em agregar tecnologia à profissão e não substituir pessoas por inteligência artificial! Esse é o futuro da contabilidade. Usar os meios digitais para valorizar a figura do profissional contábil e sua valiosa contribuição intelectual na análise e orientação a respeito das empresas de seus clientes.



Presença digital: Não seja invisível na internet!

O perfil dos consumidores tem mudado muito nos últimos anos e com isso deixaram de ser sujeitos passivos no processo de compra e contratação de produtos e serviços. Hoje, com a internet, há inúmeras plataformas onde as pessoas buscam checar a reputação e esclarecer dúvidas gerais em relação aos serviços prestados por determinada empresa antes mesmo de fazer um contato pessoal. Por isso a presença digital é uma das principais tendências para o futuro da contabilidade.

Dessa forma, as empresas contábeis que não estão presentes no meio digital são praticamente invisíveis para os consumidores que utilizam a internet como ferramenta de pesquisa para escolher seus prestadores de serviço. Dessa forma acabam perdendo espaço no mercado.



Por isso o marketing digital é importante! Se você ainda não realiza ações nesta área você pode começar investindo em um site moderno, atualizado e responsivo e na criação das redes sociais da sua empresa contábil.

Caso já existam investimentos nessa área, o planejamento estratégico é o momento de avaliar os resultados e elaborar novas estratégias. Algumas ações que você pode realizar para otimizar o marketing digital do seu negócio são:

- ✓ Planejamento de conteúdos para as redes sociais e o blog;
- ✓ Investimentos em publicidade paga;
- ✓ Parcerias com outros sites.

No capítulo 2 vamos aprofundar este assunto para você.

Contabilidade Consultiva: Seja valorizado como consultor!

Uma das maiores tendências (se não a maior) para o futuro da contabilidade é a figura do contador consultor. Para se dedicar a essa atividade de consultoria é necessário que as empresas contábeis assumam uma posição estratégica no atendimento aos clientes. Menos papelada e burocracia, mais foco no atendimento personalizado!

Pense o seguinte: se sua empresa contribui para o crescimento de seus clientes, você se torna aliado deles. Que maneira melhor de fidelizar do que mostrar para os seus clientes que você se importa com o crescimento deles?

Nesse sentido, utilize a tecnologia a seu favor. É preciso mostrar diferenciais para se manter firme no mercado e, dessa forma, a tecnologia pode ser uma aliada da profissão. Sua utilização contribui com a diminuição das rotinas burocráticas dando espaço para que o contador se dedique a funções estratégicas e até amplie a carteira de clientes.



Mudanças Governamentais: Reconheça as oportunidades!

O futuro da contabilidade também envolve as mudanças e reformas governamentais que foram destaque em 2019 no Brasil e que certamente terão continuidade. Portanto, para se manter atualizado é imprescindível ficar atento ao surgimento de novidades do governo relacionadas ao setor contábil, buscar informações sobre elas e ficar preparado para auxiliar seus clientes nas dúvidas que possam surgir.

Para se manter atualizado o ideal é acompanhar os canais oficiais do governo e também os portais relevantes do setor contábil. Agindo dessa forma, você dificilmente será surpreendido pelas mudanças e estará sempre pronto para esclarecer as dúvidas de seus clientes, fortalecendo o atendimento de qualidade que é um diferencial no mercado.

As mudanças de legislação que permitem o surgimento de novas modalidades de empreendimentos, por exemplo, exigem a atenção das empresas contábeis pois representam oportunidades de negócio. Conhecendo as novas modalidades de empresas no mercado você será capaz de identificar quais poderão ser atendidas pela sua empresa contábil e identificar as oportunidades mais promissoras, o que é muito útil na hora de planejar ações de captação de novos clientes.

No caso do MEI - Microempreendedor Individual, por exemplo, o contador pode investir no atendimento de pequenas empresas que possuem potencial de crescimento o que conseqüentemente fará sua empresa contábil crescer também.

Perspicácia comercial durante a crise econômica

A crise econômica e problemas de gestão têm feito com que muitas empresas fechem as portas. Este cenário de instabilidade influencia muitas pessoas a deixar seus empregos para abrir seus próprios empreendimentos, fazendo com que o número de empreendedores no mercado aumente.



Para o futuro da contabilidade isso significa que mesmo que existam mercados em crise, há outros que têm prosperado e que ainda não estão sendo explorados como oportunidades.

Porém, é importante salientar que diante de tantas modalidades de negócios as empresas contábeis precisam definir um público de interesse para não perder o foco.

Determinar um posicionamento e concentrar-se na oferta de um atendimento especializado contribui para o aumento da qualidade do serviço prestado, já que assim você consegue adaptar o seu negócio de acordo com o segmento de mercado em que pretende atuar. Essa especialização será vista como um diferencial para os seus clientes, o que agrega valor ao seu negócio.

Todos os fatores discutidos neste capítulo contribuem para agregar valor ao serviço prestado pelas empresas contábeis. O contador envolvido apenas com questões burocráticas e papelada ficou para trás.

Esse é o momento de focar na qualidade do atendimento ao cliente e proporcionar a melhor experiência possível com a sua empresa contábil. Por isso não deixe de se atualizar, buscar informações, inovação e capacitação para o setor contábil. Assim você vai estar preparado para encarar o futuro da contabilidade, garantindo seu sucesso profissional.



Capítulo 2

Redes sociais para empresas contábeis

Marketing digital para empresas contábeis

A internet, em especial as redes sociais, tem se tornado um dos principais e mais rápidos meios de troca de informações entre as pessoas. Em questão de minutos é possível fazer pesquisas sobre os mais variados assuntos, consultar comentários sobre um produto ou serviço, comparar preços, verificar a reputação da empresa. Nesse sentido, precisamos destacar que o marketing digital é uma importante ferramenta na estratégia de atração e conquista de novos clientes. O *inbound marketing* (marketing de conteúdo), por exemplo, tem como objetivo atrair potenciais clientes a partir da oferta de conteúdos relevantes, em sua maioria gratuitos, para o nicho em que a empresa atua.

A transformação digital está acontecendo de forma muito rápida. As empresas que não acompanharem essas mudanças ficarão para trás. Muitas empresas de contabilidade já aderiram ao meio digital como método de propagar suas marcas e aos poucos tem se aproximado de seus clientes potenciais utilizando, por exemplo, suas redes sociais. A seguir você verá algumas dicas para criar e/ou melhorar o desempenho das redes sociais do seu negócio.

Como impulsionar seu perfil corporativo:

1) Conheça seu público

Não há como produzir material relevante sem conhecer o seu público. Você precisa avaliar quem são seus clientes potenciais e quais seus interesses. O que eles gostam de ler, quais novidades são interessantes compartilhar, quais são as páginas que eles acompanham.

Todas essas informações te ajudam a ter ideias sobre o que postar, pois não basta produzir conteúdo, ele precisa ser pertinente para atrair e manter seus seguidores engajados.



2) Defina uma estratégia de conteúdo

O primeiro passo para ter sucesso em qualquer ação nova em seu escritório de contabilidade é definir uma estratégia. Antes de mais nada você precisa delinear seus objetivos, traçar metas e pensar as estratégias para alcançá-las. Para isso, você precisa conhecer seu cliente e quais são as suas necessidades, pesquisar sobre a atuação dos seus concorrentes e acompanhar as notícias e novidades do setor contábil. Ao se manter atualizado fica mais fácil identificar conteúdos interessantes para compartilhar nas suas redes.

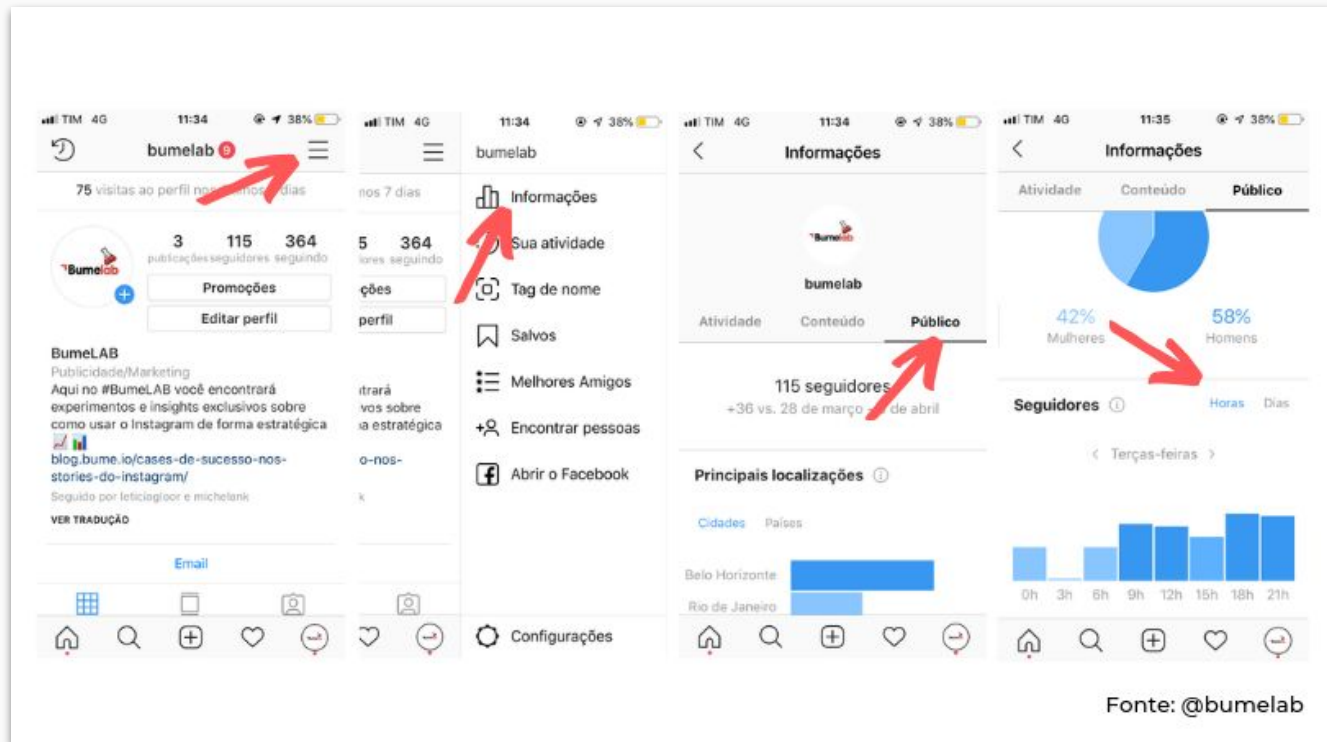
3) Fale das dores do seu segmento

Agora que você já conhece seu público e sabe quais são seus interesses, é hora de delimitar quais são as suas dores. Dessa maneira, você poderá compartilhar artigos, curiosidades, novidades que abordem temas relacionados às dificuldades dos seus clientes potenciais e mostrar como enfrentá-las. As possibilidades são diversas, você pode abordar temáticas fiscais, tributárias, recursos humanos, segurança no trabalho, trabalho em equipe, entre outros.



4) Planeje suas ações

Quando se trata de marketing digital, mais importante que a quantidade de postagens é estabelecer uma frequência e adotar uma identidade, tanto visual quanto na forma da escrita. Defina qual será o intervalo de postagens (dias e horários), as cores e linguagem que serão utilizadas. Para descobrir os melhores dias e horários para o seu público, faça testes e acompanhe os resultados no próprio *instagram insights*. Caso as postagens precisem ser feitas durante o horário comercial, recomendamos o horário de almoço (11h às 14h).



5) Acompanhe os resultados!

Não esqueça de analisar seus resultados! Embora o trabalho baseado no marketing de conteúdo traga resultados a longo prazo, é importante monitorar periodicamente o desempenho das suas redes sociais para fazer os ajustes necessários em sua estratégia. Avalie quais os tipos de postagem estão tendo melhor repercussão, quais os assuntos que mais despertam interesse, etc. Para fazer essas análises você pode utilizar as telas de monitoramento disponíveis na própria rede social, como o dashboard do facebook, ou usar outras ferramentas de controle disponíveis na internet.

As redes sociais são um importante canal de comunicação e relacionamento com seus clientes, viabilizam oportunidades de negócio e contribuem para a propagação da sua marca. Estar presente nas redes sociais pode ser muito vantajoso, por isso preparamos um [kit de templates](#) para inspirar suas postagens nas redes.



Capítulo 3

Planejamento estratégico para empresas contábeis: Saiba como elaborar o seu!

Planejamento Estratégico

Agora que você já conhece as principais tendências do mercado contábil para os próximos anos, esse é o momento de começar a planejar suas ações para aproveitá-las da melhor maneira. Para iniciar o seu planejamento, faça um balanço dos resultados obtidos no seu negócio até o momento, analise quais pontos precisam de mais atenção. A partir daí você poderá traçar metas e repensar suas estratégias de negócio.

Embora o planejamento estratégico ainda seja visto por muitos profissionais como algo desnecessário, burocrático e difícil de fazer, essa ferramenta é o ponto chave para alcançar o sucesso. Ele vai te ajudar a escolher o melhor caminho para o seu negócio, definir metas, pensar meios de alcançá-las e identificar os recursos necessários no processo de transformação das suas ideias em resultados reais. Essa será uma ferramenta poderosa para criar ou fortalecer seu diferencial competitivo no mercado contábil.

Esses são alguns dos principais benefícios do planejamento estratégico para sua empresa contábil:

- ✓ **Clareza:** Os objetivos da sua empresa contábil são visualizados de forma clara por toda a equipe. Dessa forma há melhoria na comunicação interna o que permite maior assertividade, engajamento e motivação nas ações.
- ✓ **Prevenção:** Com um planejamento estratégico bem feito, você consegue prever os períodos de demanda extra — como o de declaração do imposto de renda — e preparar a sua equipe de forma que o impacto seja menor na rotina de trabalho.
- ✓ **Priorização:** Tendo uma visão ampla do seu escritório de contabilidade você consegue priorizar ações que são urgentes e indispensáveis para o seu negócio.
- ✓ **Redução de Gastos:** O planejamento estratégico te permite focar no que realmente é importante, assim você pode minimizar custos.

✓ **Controle:** O planejamento estratégico te dá meios de acompanhar os resultados e a evolução dos números relacionados às metas estipuladas.

✓ **Visão:** Através do planejamento estratégico, você visualiza oportunidades de melhorias no seu negócio e consegue corrigir aquilo que não está indo tão bem. A visão te dá controle para acompanhar os resultados e a evolução da sua empresa contábil.

Entendeu a importância desse processo? Por esse motivo o planejamento estratégico deve ser desenvolvido pelos líderes da empresa e posteriormente replicado para todos da equipe, de forma que todos estejam alinhados em prol do alcance dos objetivos delineados.

Você pode pensar o planejamento estratégico é algo muito complicado, mas vamos te dar dicas de como elaborá-lo de forma prática e eficiente. Então separe um tempo na sua agenda, convoque membros chave da sua equipe e comece já o seu planejamento estratégico.

1) Defina ou revise a missão, visão e valores da sua empresa contábil

Os pilares de qualquer organização são a sua missão, visão e valores. Estes conceitos representam a identidade organizacional e ajudam a definir a direção estratégica a seguir, por isso é importante que estejam bem definidos e sejam compartilhados com toda a equipe. Dessa forma é possível gerar mais identificação e engajamento do time com a empresa.

Todos precisam conhecer o propósito e a razão de existência da empresa da qual fazem parte, assim, além de desenvolver o sentimento de pertencimento, sua equipe poderá trabalhar alinhada com as diretrizes e identidade da sua empresa contábil.



2) Faça uma análise SWOT

Forças (*Strengths*), Fraquezas (*Weaknesses*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*)

Essa análise, da qual nós falamos um pouco mais [neste artigo](#), permite que você conheça e analise os pontos fortes e fracos (ambiente interno) e as oportunidades e ameaças (ambiente externo) em relação ao seu escritório contábil. Essa análise vai servir como base para você planejar suas ações e estratégias de negócios.

3) Ouça seus clientes e sua equipe

Quem conhece melhor os processos da sua empresa do que a sua própria equipe? Muitas vezes seus colaboradores possuem ideias inovadoras e soluções práticas e diferentes para tornar as rotinas do seu escritório de contabilidade mais produtivas, basta querer ouvi-los. Da mesma forma, ouvir os seus clientes é uma ótima maneira de saber como melhorar o atendimento da sua empresa contábil.

4) Observe seus concorrentes

Identifique seus principais concorrentes e fique atento aos seus movimentos. Observando seus concorrentes você terá visão do seu mercado de atuação identificando tendências. Sugerimos que você avalie e compare os seguintes itens da sua empresa contábil com seus concorrentes:

- ✓ Site e redes sociais;
- ✓ Serviços ofertados, diferenciais e existência de demandas atendidas pelo concorrente e que minha empresa ainda não atende;
- ✓ Uso de tecnologias, sistema contábil, sistema de gestão, aplicativos;
- ✓ Campanhas de marketing;
- ✓ Relacionamento com o cliente.

5) Defina metas e objetivos

Após realizar as análises acima, você terá informações suficientes para elaborar seus objetivos e traçar metas. Liste tudo o que precisa ser feito, divida em objetivos de curto, médio e longo prazo e defina quais serão as prioridades. Para definir os objetivos você pode seguir o padrão *SMART*: Específicos (*Specific*), Mensuráveis (*Measurable*), Alcançáveis (*Achievable*), Relevantes (*Relevant*) e baseadas em um prazo (*Time-based*).

6) Elabore um plano de ação

O plano de ação é elaborado com base em estratégias para alcançar os objetivos delineados. De forma clara e objetiva, determine as ações e indique responsáveis, prazos, orçamentos e recursos necessários para executar cada uma delas. As estratégias devem ser flexíveis de forma que, caso necessário, possam ser adaptadas conforme a necessidade da sua empresa.

7) Mensuração de resultados

Este é um dos itens mais importantes do planejamento estratégico e muitos deixam de realizá-lo. Não basta fazer o planejamento estratégico, guardá-lo em uma gaveta e olhar só no fim do ano. Fazer o monitoramento das ações é importante para verificar se o que foi planejado está evoluindo de acordo com o esperado e fazer ajustes caso necessário. Então revise o planejamento do seu escritório periodicamente!

Você pode fazer o acompanhamento através de reuniões periódicas com os responsáveis por cada estratégia e se algo não estiver caminhando como o esperado, você saberá os motivos e pode discutir as mudanças necessárias.

Quando bem executado, o planejamento agrega valor ao negócio, dando a visão necessária para enfrentar a concorrência no mercado e assim obter um bom retorno de seus investimentos.

Agora que você já sabe como criar ou melhorar o planejamento estratégico da sua empresa contábil, acesse nosso material sobre [Captação e Fidelização de Clientes](#).





ACESSÓRIAS

Automação e gestão online de prazos e processos para a sua Empresa Contábil.

Conheça as nossas principais funcionalidades:

- ✓ Automação de entregas
- ✓ Gestão de prazos
- ✓ Planejamento semanal
- ✓ Protocolo digital

[Solicite uma demonstração grátis!](#)