

O FUTURO DA CONTABILIDADE

Como criar um processo
comercial para captar clientes ou
ofertar novos serviços



Antes de agir: diagnóstico

Descobrir indicadores:

Receita mensal

Margem operacional

Lucratividade

Inadimplência

Taxa de cancelamento

Custo de aquisição

Ticket médio

Satisfação de clientes

Satisfação de colaboradores



[Link para planilha](#)

O que fazer?

Estratégias básicas

Aumentar a base de clientes

Vender novos serviços para a base atual

Aumentar a fidelização

Aumentar a eficiência operacional

1º passo: quem é o público alvo?

Perguntas:

Que tipo de empresa?

Quem é o decisor?

O quanto ele está disposto a pagar?

Quais são as dores profissionais dele?

Quais são as dores emocionais dele?

O que gera alegria para ele?

Quais as tarefas dele?

Quais as fontes de informação?

Como ele faz networking?



2º passo: o que falo para ele?

Perguntas:

Por que ele deve comprar o serviço?

Por que ele deve comprar de você?

Quais problemas você resolve para ele?

Quais os benefícios que você entrega?

Qual a coisa mais valiosa que você faz por ele?

Quais as garantias que ele tem?

Por que ele não pode esperar?

Que tipo de experiência o deixará encantado?



Valor

Inspiracional

Propósito, social, esperença

Network, reputação, empregabilidade,
desenvolvimento, redução de
ansiedade, humor

Pessoal

Negócios

Produtividade, conveniência,
relacionamento

Funcional

Receita, custo, qualidade, inovação,
desempenho

3º passo: o que vendo para ele?

Perguntas:

Quais são os pacotes de serviços ofertados?

O que está incluído em cada pacote?

Qual a proposta de valor de cada pacote?

Quais os benefícios de cada pacote?

Quais problemas o pacote resolve?

Qual o preço de cada pacote?

Qual é seu pacote de entrada?

4º passo: como apresentar a oferta?

Proposta:

Resumo Executivo: objetivo e... retorno esperado

Coisa mais valiosa

Por que sua empresa?

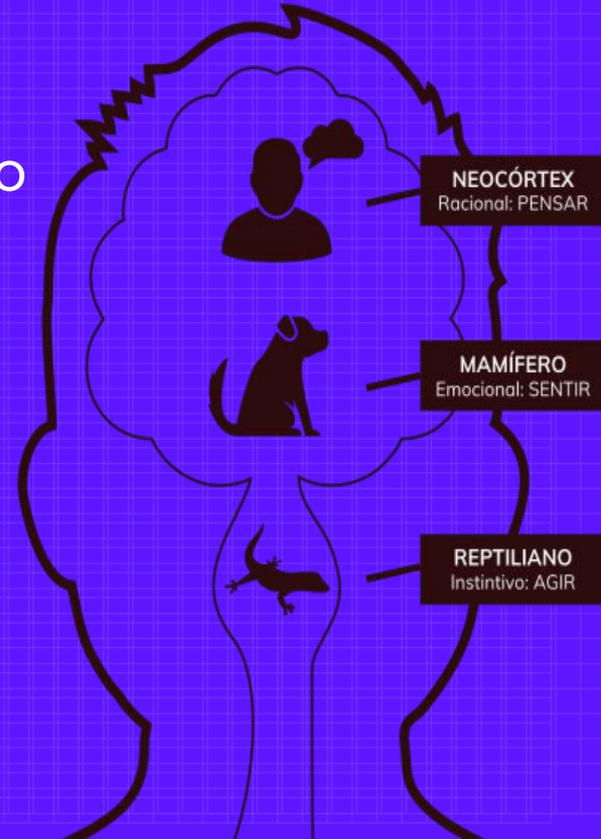
Referências, Depoimentos, casos ou números

Perfil dos profissionais

Problema que resolve

Solução do problema: pacote de serviço

Plano de ação: cronograma de implantação



5º passo: como captar leads?

Processo:

Onde você estará presente?

Qual será a periodicidade?

Qual é o orçamento mensal?

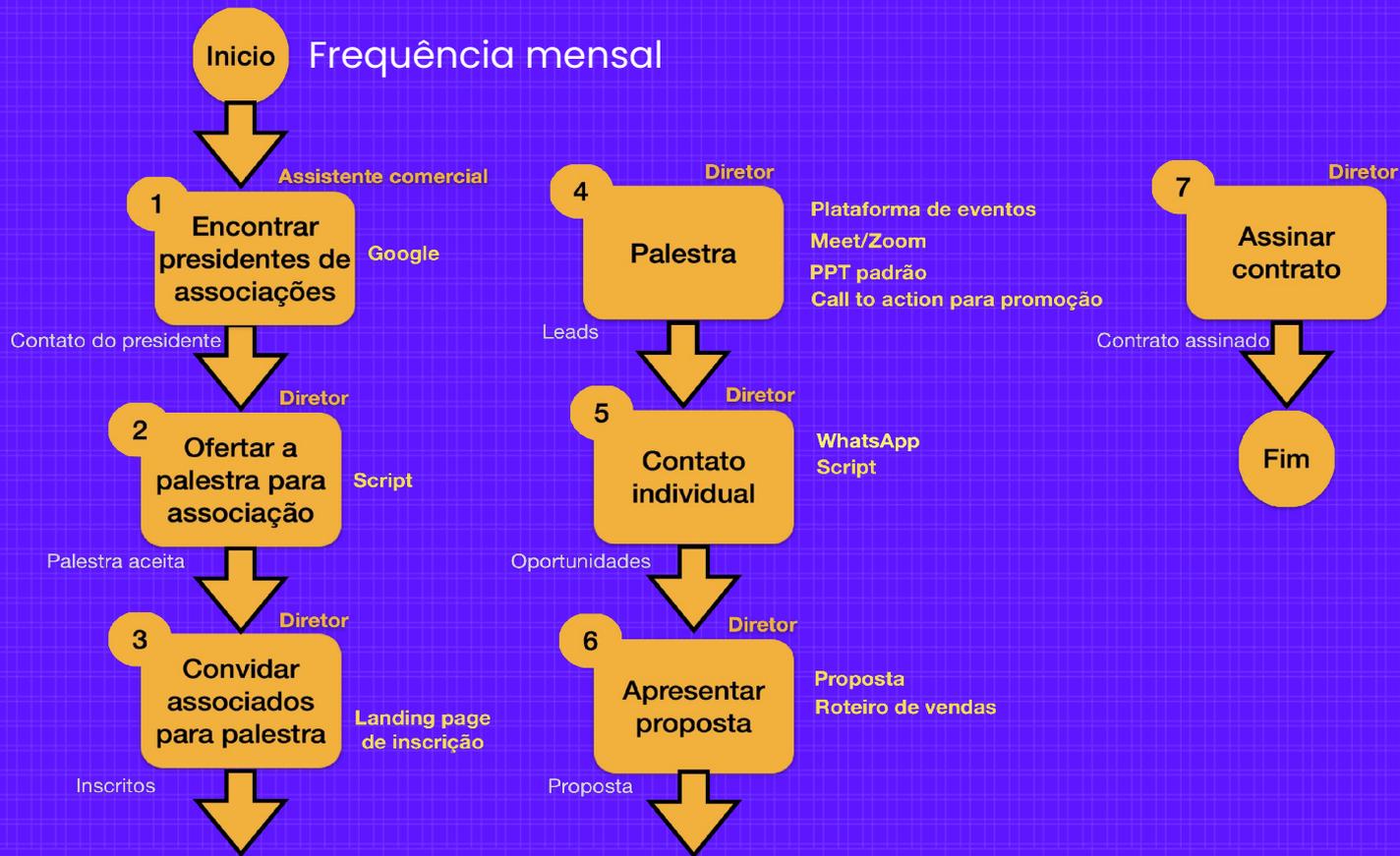
Qual a mensagem para chamar a atenção?

Quais dores serão exploradas?

Quais soluções serão apresentadas?

Como será os leads serão controlados?

Exemplo



**Contabilidade é um bom
negócio para quem
entende de negócios**



Link para Whatsapp