

PLANEJE O FUTURO
DO SEU NEGÓCIO

COMO AUMENTAR O FATURAMENTO NO SEU ESCRITÓRIO CONTÁBIL

Com um mercado cada vez mais competitivo é essencial se atualizar e ficar atento às mudanças.

EGESTOR.COM.BR

egestor 

SUMÁRIO

Prefácio	01
1. Por que expandir seu escritório contábil?	02
2. Quando é o momento certo para fazer essa expansão?	04
3. Como expandir?	05
4. O que fazer para aumentar o faturamento?	07
5. Dicas valiosas para potencializar a expansão do seu escritório	22

PREFÁCIO

Aumentar o faturamento do escritório contábil é um dos seus objetivos futuros? Saiba que este é um desejo comum, principalmente do profissional de contabilidade que está iniciando agora no mercado de trabalho ou que não consegue ampliar seus ganhos com os serviços prestados atualmente devido a um mercado cada vez mais competitivo. Este é o lugar certo para você expandir seus horizontes, sua cartela de clientes, escalar os ganhos e se tornar autoridade no mercado. Veja a seguir como faturar mais e alavancar suas vendas e rendimentos com as nossas dicas.



01 POR QUE EXPANDIR SEU ESCRITÓRIO CONTÁBIL?

Como expandir o escritório contábil é uma das perguntas e necessidades mais comuns de quem sente que está estagnado no mercado da contabilidade. Cada vez mais os profissionais da área estão buscando alternativas à execução de serviços contábeis, muitas vezes, realizados por máquinas simples de gestão.

Pensar em expansão é pensar em um faturamento mais alto, em ampliação da equipe de trabalho, em um leque maior de serviços, em preços mais ousados, mas de acordo com a qualidade do trabalho ofertado.

Sabemos que o escritório de contabilidade é um negócio como qualquer outro. É possível encontrar vários estabelecimentos iguais em um curto espaço geográfico. Expandir é se diferenciar, é se desta-

car, é ter seu nome reconhecido no mercado, é sair do comum para se tornar diferente em tudo, incluindo nos ganhos.

Resumindo, seguem algumas vantagens da expansão do seu escritório contábil:

- Maior reconhecimento no mercado;
- Ganhos mais elevados;
- Ampliação da cartela de clientes;
- Oferta de serviços personalizados e modernizados;
- Ampliação da equipe de trabalho;
- Atuação diferenciada em relação aos demais escritórios de contabilidade;
- Valorização por parte dos clientes existentes;
- Oferecimento de um trabalho de referência.



**SAIBA COMO O EGESTOR PODE
AJUDAR NESSE ASPECTO:**

Descobrir agora

02 QUANDO É O MOMENTO CERTO PARA FAZER ESSA EXPANSÃO?

O melhor momento para expandir o seu escritório contábil é aquele em que você olha ao redor e não se sente satisfeito com o que vê. É o momento em que você sabe que poderia fazer mais, ter mais, oferecer mais para as pessoas.

O momento de mudar é quando o presente incomoda tanto a ponto de você questionar se está, de fato, fazendo o que gostaria, o que escolheu com tanta certeza lá atrás, na hora de se profissionalizar.

A insatisfação financeira é um dos principais motivadores para a mudança, mas a necessidade de se destacar, de replicar conhecimento, de distribuir informação, de pôr em prática as novidades e informações adquiridas ao longo de anos de estudo também são fortes estímulos. E você deve saber identificá-los.

03 COMO EXPANDIR?

Você já sabe que precisa aumentar o faturamento do seu escritório, mas não sabe ao certo como fazer isso? Existem, basicamente, quatro maneiras de fazer com que entre mais dinheiro no seu caixa. São elas:

1. Aumentar o preço dos seus serviços;
2. Ampliar a cartela de serviços ofertados;
3. Captar mais clientes;
4. Vender mais para os clientes já existentes.



Para tirar tudo isso do papel, é preciso ter muito planejamento, organização, desenvolvimento de estratégias e de metas e trabalho duro para cumprir todas as etapas e alcançar cada um dos resultados planejados.

Além de boas técnicas de gestão, será necessário investir também em

estratégias de marketing que, como sabemos, continuam sendo essenciais em qualquer negócio, seja ele de pequeno, médio ou grande porte e independente de qual fase ele esteja ocupando no momento.



04 O QUE FAZER PARA AUMENTAR O FATURAMENTO?



E, na prática, como aumentar os ganhos, fazer com que entre mais dinheiro e os seus rendimentos sejam bons de verdade? Nós temos algumas dicas que serão bastante úteis. São opções que você poderá pôr em prática ou que servirão de inspiração para que outros planos sejam tirados do papel. Veja só:

Aumentar a carta de clientes

Conquistar mais clientes é o primeiro pensamento de quem deseja e precisa vender mais. E, de fato, é um dos pontos mais importantes. Afinal, quanto mais clientes a empresa tiver, mais ganhos ela deverá obter. Mas, como fazer isso?

Indicação: o famoso, velho e eficiente boca a boca ainda é uma excelente maneira de fazer propaganda do seu negócio e conseguir

bons clientes. Essa indicação pode vir de forma espontânea ou por solicitação sua mesmo.

Caso se sinta bem fazendo isso, converse com seus clientes atuais, diga que está em fase de expansão e que deseja aumentar o número de clientes. Certamente, você obterá algum retorno.

Lembrando que a indicação existe quando o profissional executa o seu trabalho de forma satisfatória. Ninguém indica aquilo que não gosta, não é verdade? Portanto, preze pela excelência no trabalho e ele falará por você.

Outra dica é oferecer algum tipo de recompensa a cada indicação que se tornar realmente um novo contrato fechado.

Prospecção ativa: a prospecção ativa é o contato direto com seu possível e futuro cliente. É quando você realmente se candidata para alguma vaga, envia o portfólio da empresa, uma tabela com serviços e valores de forma a atrair pessoas ou empresas interessadas em fazer

uma parceria com você.

A prospecção ativa pode ser feita em reuniões, eventos e congressos da área, internet, por e-mail ou visita presencial.

Prospecção passiva: na prospecção passiva, você ainda capta clientes, porém, de uma maneira indireta. Na verdade, são seus futuros parceiros que chegam até você por meio da divulgação do seu trabalho.

Essa divulgação pode ocorrer tanto pela indicação de outros clientes, como vimos, quanto por meio do seu perfil nas redes sociais. Experimente criar um perfil, criar conteúdos interessantes e fazer postagens frequentes com essas informações.

As chances de ganhar novos consumidores dos seus serviços são muitas, especialmente por causa da força do marketing digital, essencial para o crescimento de todas as profissões.

Escolher um nicho e se aperfeiçoar

Oferecer serviços de contabilidade genérica não é uma boa alternativa quando o foco é ganhar mais e melhor. O ideal é se destacar da concorrência e, para isso, é preciso fazer algo diferente do que ela faz. Pense em um nicho com o qual tenha afinidade ou interesse em trabalhar, ou até mesmo aquele que você acredita que será muito rentável nos próximos anos, e especialize-se nele.

Contabilidade para supermercado, farmácias, empresas, instituições financeiras e de ensino são algumas opções que podem se encaixar no que você deseja.

Quando você se especializa em um tipo de tarefa ou serviço, você consegue aprimorar o seu trabalho, focar e se aperfeiçoar naquilo e oferecer o melhor para a sua clientela. Além disso, você consegue fazer diferente da maioria e poderá cobrar mais por isso.

Ter boa estratégia de precificação

Defina o seu preço de acordo com o que você gostaria de ganhar. Claro, de uma maneira sensata. A ideia é pensar em um preço que atenda aos seus anseios naquele momento, que seja competitivo, mas que não seja assustador para o cliente.

Analise as despesas e os custos do escritório e defina um valor que seja viável para cobrir esses gastos, além de oferecer algum lucro, obviamente. De uma maneira geral, o que é preciso levar em conta:

- Custos do escritório;
- Valor/hora do contador;
- Tempo dedicado à execução daquela atividade;
- Margem de lucro esperada;

Claro, devem ser somados a isso o investimento em ferramentas de trabalho, as capacitações do profissional, a excelência e o diferencial dos serviços prestados, dentre outros detalhes.

Aumentar o valor do ticket médio (dos serviços prestados)

Outra maneira viável de aumentar o faturamento do seu escritório contábil é aumentar o valor do quanto você cobra pelos seus serviços. Nesse caso, são os seus clientes antigos que receberão o reajuste.

Esse aumento é completamente viável, devido às alterações da economia em todo o país e às necessidades próprias da empresa para permanecer ativa e saudável no mercado. Logo, não tema o reajuste. Além de necessário, é uma maneira de educar o seu cliente e fazê-lo já esperar por reajustes futuros.



Ter um atendimento diferenciado



Como dissemos, um atendimento de qualidade é viável em qualquer negócio e com seu escritório de contabilidade não seria diferente. É ele que vai pautar as novas indicações, basear o reajuste dos serviços e viabilizar a sua prospecção.



participação em eventos da área, treinamentos realmente agregadores, etc. Jamais pare de estudar.

Vender contabilidade consultiva

A contabilidade consultiva é aquela que é exercida mais perto do cliente, quando o profissional atua mais como um consultor do que como um contador, propriamente dito, atuando diretamente dentro da gestão financeira de um negócio.

Na contabilidade consultiva, o contador ajuda o gestor a estudar o mercado, a definir estratégias e a tomar decisões. Em outras palavras, a contabilidade consultiva deixa de ser apenas números para se tornar estratégia e ação.

Com os recursos tecnológicos contábeis cada vez mais se estabilizando no mercado, a oferta de um serviço diferenciado, mais pessoal, individualizado e personalizado é cada vez mais requisitado.



Realização de treinamentos empresariais

Oferecer treinamentos de contabilidade também é uma forma interessante de ganhar mais dinheiro, especialmente para quem tem afinidade com a arte de ensinar e repassar conhecimentos.

Os treinamentos e capacitações podem ser feitos para outros contadores ou não contadores, mas que atuam na área de alguma forma, como os técnicos em contabilidade, por exemplo.



Realização de cursos online

Cursos online ou presenciais também são opções interessantes para escalar os seus ganhos e ainda construir a sua autoridade no ramo da contabilidade.

O curso pode abranger o assunto de uma maneira mais ampla, ideal para quem está começando no mercado. Mas também pode ser mais específico, com um direcionamento para um público com objetivos particulares.

Os perfis nas redes sociais são excelentes maneiras de divulgar o seu trabalho e atrair alunos e clientes. Contudo, vale ficar atento ao que é permitido ou não em relação à publicidade, de acordo com o código de ética profissional do contador.

Vender BPO

Business Process Outsourcing, ou apenas BPO, é a oferta de serviços terceirizados de contabilidade para empresas que não mantêm em suas dependências um setor contábil específico.

Para muitas empresas, especialmente aquelas que estão iniciando no mercado, não é viável, do ponto de vista financeiro, criar e manter um setor de contabilidade próprio da empresa. A saída é terceirizar esse serviço. E é nesse ponto que o seu escritório entra.

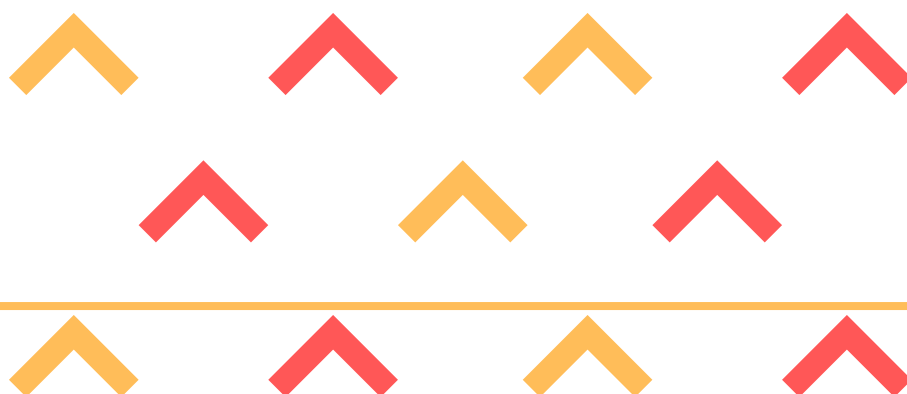
Monte pacotes de serviços de acordo com o porte de cada empresa, com serviços e valores variados e divulgue o seu portfólio naquela prospeção que já falamos anteriormente.

Trabalhar com receita recorrente mensal ou anual

Chamamos de receita recorrente aquela que a sua empresa tem à disposição de forma sistemática, com um prazo já estabelecido. Ou seja, é aquela renda frequente, que pode ser mensal ou anual, derivada de algum serviço fixo ofertado.

Alguns exemplos são os clubes de assinatura de livros, de filmes, de papelaria, etc. Você também pode ganhar mais dinheiro oferecendo esse serviço, fazendo as adaptações que forem necessárias para encaixar o seu negócio.

Liste todos os seus serviços, defina valores, monte pacotes, veja o que pode ser ofertado anualmente, mensalmente, quinzenalmente ou semanalmente e capriche na divulgação de cada plano.



Usar a tecnologia a seu favor

O uso de ferramentas tecnológicas é um investimento que sempre vale muito a pena, pois o retorno é garantido. A contabilidade deve se adequar às exigências do mercado e dos clientes no que diz respeito às novidades da tecnologia.

Sistemas de gestão, aplicativos contábeis, assinaturas digitais, automação de dados, serviços computadorizados, marketing digital e muitas outras ferramentas são exemplos de inovações que estão reestruturando o exercício da contabilidade e aos quais o contador deve ficar atento.

A tecnologia chegou para facilitar a execução de tarefas, aumentar a produtividade, facilitando e permitindo o atendimento a inúmeros clientes e, claro, aumentando os ganhos dos profissionais, incluindo o contador. Não fique de fora dessa revolução.

Revenda de sistema de gestão empresarial

Revender um sistema de gestão abre portas para aumentar a carta de clientes, como vimos, um dos pilares da melhora do faturamento, além de também ser uma excelente fonte de renda.

- O sistema de gestão automatiza aquelas atividades operacionais comuns a todas as empresas, mas que tomam mais tempo do que deveriam. Outra vantagem é a redução dos riscos na execução dos cálculos e na emissão de documentos.

Também é a melhor maneira de interligar setores e aperfeiçoar resultados, a partir de altos índices de produtividade.

O sistema de gestão oferece diferentes maneiras de lucro financeiro. O contador pode cobrar um valor pelo serviço de suporte do sistema de gestão, adquirido pela empresa, além de ofertar treinamentos e capacitações para a execução correta da ferramenta dentro da instituição.

A revenda de sistema de gestão é um dos serviços que atende aos requisitos exigidos pelo código de ética profissional do contador no que diz respeito ao uso correto das técnicas de marketing digital.

- ■ A dificuldade comum que o contador encontra para divulgar o seu
- ■ trabalho e seus serviços é driblada facilmente com o anúncio e a
- ■ revenda de um software de gestão, uma vez que não existe nenhum
- ■ impedimento que atrapalhe essa atividade.

Uma vantagem, ao optar pela revenda de um sistema de gestão, é a confiança natural que as empresas têm em seus contadores, o que facilita a adesão à contratação de um novo serviço.

Afinal, é deste profissional a responsabilidade de cuidar de um setor extremamente importante da empresa. Sendo assim, o contador tem o respaldo e a competência suficiente para sugerir uma ferramenta que vai auxiliar o processo de gestão, agilizar processos e ampliar o desenvolvimento e o sucesso financeiro da empresa.

É essa confiança que deve ser explorada pelo contador na hora de oferecer um serviço que, por si só, já oferece inúmeras vantagens e benefícios, como já destacamos.

REVENDA O EGESTOR E AUMENTE O SEU FATURAMENTO RECORRENTE MENSAL

**Quero receber
uma proposta**



05 DICAS VALIOSAS PARA POTENCIALIZAR A EXPANSÃO DO SEU ESCRITÓRIO

Tirar ideias práticas do papel não é uma tarefa fácil, apesar de ser muito instigante e desafiador. Por isso, veja a seguir algumas dicas importantes que vão ajudá-lo a ter uma visão mais clara e coerente de todos os passos do seu projeto de expansão.

Pense a longo prazo

Não pense em resultados imediatos. Pense na sua expansão como um projeto de longo prazo, construído aos poucos, no presente, com as ferramentas que você tem à disposição. Foque na estabilidade, na conquista da confiança do seu cliente, na construção do seu nome e, antes que possa imaginar, terá os resultados que deseja.

Aumente o seu alcance

Invista em marketing digital e veja o seu mercado consumidor aumentar em larga escala. Essa é a grande vantagem da internet: aproximar pessoas, empresas e clientes, e fortalecer laços, ainda que distantes.

O seu escritório contábil pode estar fixado em um bairro pequeno, mas o seu serviço pode ser entregue em qualquer lugar longe dali.



Tenha metas e planos ousados

Fugir do comum, do que todo mundo oferece, do natural e normal deve ser o seu objetivo. Oferecer contabilidade generalizada, abrangente todo escritório faz. Faça com que o seu trabalho seja diferente, específico e personalizado. Só assim, você poderá cobrar o que ele vale.

Decida o que você deseja

Qual é o tipo de expansão que você deseja? Aumentar o espaço físico do seu escritório? Aumentar a equipe de trabalho? Contratar profissionais renomados? Ampliar o leque de serviços ofertados? Defina o seu principal objetivo.

Tenha um planejamento

Organização e planejamento devem ser a base de sustentação da sua mudança. Depois que definir um objetivo, planeje e organize todas as etapas dos próximos passos, imponha prazos, defina metas, estratégias e resultados.

Todo projeto, por menor que seja, exige do indivíduo o mínimo de controle e compromisso. E isso só é possível com informações organizadas, planejadas e de acordo com a realidade da empresa.

Tenha domínio do que você oferece

Você deve ser o maior conhecedor do seu trabalho. Apenas tendo domínio das suas funções e suas atividades é que é possível pensar em inovar e melhorar seu desempenho. Então, pense nisso na hora de montar o seu pacote de serviços em uma consultoria, por exemplo.

O que você sabe fazer de melhor? Quais resultados você pode ajudar o seu cliente a conseguir? O que diferencia o seu trabalho da concorrência?

O mesmo vale para os serviços que você vende ou revende, como as ferramentas de automação, por exemplo. Tenha completo domínio sobre aquele item antes de oferecê-lo ao seu cliente para passar a segurança necessária à adesão.

Cobre aquilo que o seu serviço vale

Precificar o serviço prestado é um dos grandes desafios de quem resolve empreender. Muitos profissionais aplicam valores ínfimos por

medo de perderem aqueles poucos clientes que conseguiram. Evite seguir esta linha.

Seja o melhor profissional possível, domine o que você faz e cobre o valor justo pelo seu trabalho. Se necessário, ofereça descontos para serviços mais longos, pacotes mais amplos e complexos, mas em casos específicos, apenas.

Agora você já sabe como aumentar o faturamento no seu escritório contábil e pode escolher algumas das muitas opções listadas aqui para investir. Ou, usá-las como inspiração para criar um serviço único e individualizado, de acordo com o seu perfil de empreendedor. Essas medidas são válidas para profissionais iniciantes, autônomos, e até mesmo aqueles com mais experiência que pensam em ampliar os serviços e não sabem ao certo por onde começar.

Devemos pensar a contabilidade não apenas como um setor de funções burocráticas, genéricas, pré-definidas, operacionais e estagnadas, mas sim como um mar de vantagens em que é possível inovar, recriar, ousar e aplicar técnicas modernas de trabalho. As empresas estão mudando e evoluindo em todos os aspectos. A contabilidade também deve acompanhá-las, visto que faz parte de todo esse crescimento e sucesso.



CONHEÇA MAIS SOBRE O
EGESTOR E DESCUBRA
COMO ELE PODE LHE
AJUDAR A FATURAR MAIS:

[Conhecer agora](#)



www.egestor.com.br

Para mais materiais exclusivos, siga:



Zipline Tecnologia Ltda. Rua do Acampamento nº 380 - Salas 1, 2 e 3 - Centro - Santa
Maria - RS - 97050-002

Ligue: 0800 603 3336 ou clique aqui e consulte o telefone da sua localidade.
atendimento@zipline.com.br