

JORNADA **DOS** CLIENTES

MATERIAL DE APOIO
AULA 2

OVERVIEW DA SEMANA

OPORTUNIDADE

Descubra porque contadores estão perdendo a OPORTUNIDADE de conquistar mais clientes contábeis



Relizada

05 de Maio de 2021



TRANSFORMAÇÃO

Descubra como iniciar a TRANSFORMAÇÃO na sua empresa contábil e começar a crescer

PLANO DE AÇÃO

Acesse o PLANO DE AÇÃO para conquistar 30 novos clientes em 2021



07 de Maio de 2021



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

Introdução

FÓRMULA DO SUCESSO EM MARKETING

Você sabe o que é **M.P.C.**?

A fórmula de sucesso vai ajudar você a ter melhores resultados com suas estratégias de marketing sem investir grandes somas de recursos.

Montão de **P**equenas **C**oisas

Invista em pequenas coisas, ou seja, em diversas possibilidades para aumentar suas chances de ter resultados.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS +30 CLIENTES

“RESULTADO NÃO É OBRA DO ACASO”

O resultado que você constrói não vai vir porque você teve sorte.

Elimine do seu vocabulário frases como:

“Consegui o dobro de clientes por ter sorte...” ou “Tive sorte e crescemos nosso negócio...”
isso não é sorte ou obra do acaso, é fruto do seu trabalho com aplicação de técnicas.

E você está preparado(a) para a Aula 2?

Vamos nessa?! 🚀



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

#1 Crie uma esteira de produtos contábeis

Base de Produtos

Entrada	Recorrente	Esporádico	Parceiros
Abertura de Empresa	Contabilidade Essencial	Planejamento Tributário	Sistemas
Transformação de MEI	Contabilidade Premium	Recuperação Tributária	Certificado Digital
Regularizações	Folha de Pagamento	Parcelamentos	Cursos
		Consultorias	Marcas e Patentes
			Jurídico



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

Na imagem da apresentação, você pode notar 4 diferentes categorias de base de produtos. Chamo eles de: **(entrada, recorrente, esporádico e parceiros)**. A seguir vamos entender cada um deles:

Produtos de Entrada

Produto que o cliente tem acesso imediatamente no momento que está negociando com a sua empresa.

Ex: Abertura de empresa, transformação de MEI e regularizações.

Produtos Recorrente

É o que geramos de receita mensal recorrente, chamada de MRR. É preciso pensar estrategicamente como criar essa base de produtos dentro da sua carteira.

Ex: Contabilidade essencial, contabilidade premium e folha de pagamento.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

Produtos Esporádicos

É preciso construir como um produto de entrada e também requer uma estratégia.

Ex: Planejamento tributário, recuperação tributária, parcelamentos e consultorias.

Produtos de Parceiros

São os novos potencializadores de resultados dentro da empresa contábil.

Ex: Sistemas, certificados digitais, cursos, marcas e patentes, etc.

O meu desafio hoje é fazer com que você enxergue o potencial da sua empresa contábil como sendo uma unidade de negócio que gera **RECEITAS** de diferentes **FONTES**.

É preciso tornar o seu serviço como sendo um produto, tornando-o tangível.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

Confira quais são os 4 elementos que coloquei na minha metodologia para compreender como tornar aquele **serviço** como sendo de fato um **produto**:

4 Elementos de um Produto

ENTREGÁVEIS

- Qual problema principal seu produto resolve?
- Como você resolve o problema?
- Quais garantias o cliente tem?
- Como é a entrega

PÚBLICO

- Quem é seu público alvo?
- Como ele se comporta?
- O que valoriza?
- Onde ele está?

PREÇO

- Qual a percepção de valor do público?
- Qual o valor médio praticado?
- Por que existem preços + baixos/altos?

OFERTA

- Qual a sua estratégia de oferta do produto?
- Estratégia para criar desejo?
- Tem proposta de serviços segmentada?



#2 Invista numa boa vitrine

A principal vitrine online é o [site contábil](#). Na aula anterior compartilhei como avançamos o nosso site (de 2008 até 2021) da Tactus Contabilidade para chegar aonde nós chegamos. É preciso pensar o que colocar na sua vitrine de forma estratégica. Mas afinal, o que DEVE ter um site contábil?

[Antes de continuar lendo o conteúdo, reflita sobre essa pergunta]

A seguir confira o que NÃO deve ter em um site:

- Links úteis;
- Departamentos e SPED;
- Missão e Visão;
- Conteúdos e Notícias sem autoridade.



Atenção: Tudo o que não contribui para venda, pode desvender o seu produto. Foque em produzir conteúdos, estruturar seu site de forma estrategicamente. Confira o exemplo da página inicial do site da [Tactus Contabilidade](#):



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES



O espaço da primeira dobra é ideal para colocar CTA (Call to Action) no seu site, para efetivamente o visitante ter uma ação no site.

Os outros elementos aparecerão conforme a pessoa usa o “scroll” (deslocamento pela página do site). É preciso articular os elementos da melhor forma possível.

Os modelos de sites citados a seguir representam necessidades diferentes, para projetos e objetivos diferentes.

Confira!



GARANTIA TACTUS:

SE EM 30 DIAS VOCÊ NÃO FICAR SATISFEITO NÓS DEVOLVEMOS SUA MENSALIDADE

Na Contabilidade Digital Tactus você tem garantia de atendimento as suas expectativas!



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS +30 CLIENTES

Modelos de sites

FERRAMENTAS	TIPOS DE SITES		
	INSTITUCIONAL	CONVERSÃO	DIGITAL
Páginas	Onepage	Completo	Completo
Páginas Segmentadas	Não	Sim	Sim
Páginas de Planos	Não	Não	Sim
WhatsApp	Sim	Sim	Sim
Automação de Marketing	Não	Depende	Sim
Blog	Não	Depende	Sim



É notável a diferença entre o velho e o novo marketing.

Assim como houveram diversas transformações no marketing contábil, sua empresa precisa ser transformada também.

Nossos anúncios demonstram exatamente um contraste muito grande, a forma como nos comunicamos, veículos e até mesmo o design criativo, tudo mudou...e nós também!

Mas afinal, qual é o marketing que a sua empresa contábil faz?

Reflita....



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

#3 Defina uma estratégia de visitantes ou leads

Vamos imaginar que o seu site é uma vitrine (como a de uma loja de shopping) só que online.

Ainda neste cenário, sabemos que no shopping há corredores que são mais valorizadas e movimentadas, devido ao fluxo de pessoas e outros que são mais vazios.

Como **gerar essas oportunidades** de visitas na vitrine virtual?

Você precisa abrir oportunidades de visitas através de canais.

Confira o exemplo a seguir do site da Tactus novamente:



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

Fontes de Visitantes



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS +30 CLIENTES

Ao gerar tráfego é preciso estar preparado para atrair. Na aula mostramos o exemplo de duas empresas que oferecem o mesmo serviço, porém a entrega é totalmente diferente. Quem pode ter o melhor resultado?

Anúncio · www.tactus.com.br/ ▾

Abra sua Empresa Online - Abertura da sua empresa

Conte com uma contabilidade digital e o atendimento a distancia 100% pela internet. Sua contabilidade rápida e prática com atendimento feito por pessoas de verdade. Sede gratuita. Orientação Especializada. Regularize seu Negócio. Atendimento Digital.

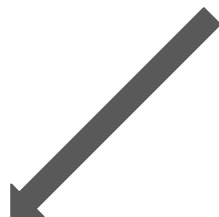
[Planos de Serviços](#) · [Sede Virtual Gratuita](#) · [Atendimento por Pessoas](#) · [Solicite a Proposta](#)

Anúncio · www.planizza.com.br/ ▾

Abertura de empresa (CNPJ) - Valores a partir de R\$ 200,00

Abra sua **empresa** de forma simples e sem burocracia, com total segurança e comodidade. Atendimento Por Email. Consultoria Especializada. Proteção Jurídica. Orientação Completa. Atendimento Por Telefone.

[Serviços](#) · [Café com o Contador](#) · [Quem Somos](#) · [Contato](#)



CONTRATE ▾

SEGMENTOS ▾

SERVIÇOS ▾

CONTEÚDOS ▾

SOBRE ▾



SEJA NOSSO CLIENTE

Abertura de Empresas

Conte com a experiência daqueles que abrem mais de 500 negócios online por ano.

TODAS AS VANTAGENS

PROPOSTA ONLINE



ABRA SUA EMPRESA

**ABRA SUA EMPRESA
DE FORMA SIMPLES
E SEM BUROCRACIA,
COM TOTAL
SEGURANÇA E
COMODIDADE**



*Taxas não inclusas (p. ex., Prefeitura, Junta Comercial etc.)

VANTAGENS DE ABRIR SUA EMPRESA COM A PLANIZZA

- ✔ Processo ágil e sem burocracia, com total segurança e comodidade
- ✔ Tenha uma empresa aberta e regularizada
- ✔ Consultoria especializada e pronta para auxiliar no que for preciso
- ✔ Orientação completa oferecida por nossos profissionais
- ✔ Proteção jurídica
- ✔ Transparência e informação a cada etapa do processo
- ✔ Área exclusiva em nosso site para acompanhar em tempo real a abertura
- ✔ Pagamento parcelado no cartão de crédito



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

É importante **NÃO** acreditar em tudo que falam...

Para validar qual posição sua página está ranqueada no Google existem ferramentas para isso. Se prometerem resultados rápidos e fáceis, pare e repense!

Isto porque, para fazer uma **estratégia orgânica** te dar resultados de fato é preciso cerca de **12 meses**. E com um **site pago** o tempo estimado é cerca de **3 meses**.

O tempo de resultados são estimados desde que você trabalhe efetivamente para que isso dê certo, preparando seu site de forma correta e estratégica.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

#4 Tenha uma estratégia de rede social

Por que o Instagram é a rede social que mais movimenta e chama a atenção dos empreendedores contábeis?

É uma empresa que existe de fato e cada minuto de retenção = faturamento para a empresa do Facebook.

Quanto mais retenção você entrega, mais as pessoas ficarão presentes na rede social, serão impactadas nos anúncios e irão gerar maior retorno financeiro.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **30** CLIENTES

Como conquistar a atenção das pessoas?

Existe a técnica do storytelling que ajuda você a conquistar a atenção das pessoas. Pense no processo de contar histórias de forma a gerar engajamento com o seu público.

No Instagram há diversos recursos de interação, por exemplo, curtida, comentários, enviar por direct e salvar na galeria.

Todas essas ações influenciam diretamente nos dados estatísticos das publicações, como engajamento, alcance e impressões.



#5 Tenha um plano de desenvolvimento pessoal

Eu estudo diariamente em média 2 horas todos os dias, incluindo o final de semana. Isso significa +60 horas todos os meses. Mas afinal, por que estudar para ter resultados diferenciados?

Vou compartilhar com vocês o meu **funil de conhecimento** para entender como aplico minha estratégia de busca de informações para ter resultados.

Generalista estratégico:

Conteúdos aleatórios, sem estrutura. Ao mesmo tempo que conteúdos de tecnologia me interessam, economia e colegas contábeis fazem parte de um conhecimento que agrega para me manter informado sobre muitas coisas que são interessantes para mim. Isso gera ideias de conteúdo para produzir modelagens de negócios.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

Específico disponível:

Conteúdos pontuais e específicos. Por exemplo canais mais técnicos no Youtube, porém disponíveis pelo fato de serem acessíveis por todos, de forma ampla e gratuita.

Específico restrito:

Conhecimento que não está disponível para todo mundo e tem um preço a ser pago pelo conhecimento, dando um benefício muito interessante para sua jornada. Exigindo uma atenção maior de dedicação e tempo.



Nada acontece por acaso.

Ainda que tenha essa rotina de estudos, preciso continuar estudando e aprimorando meus conhecimentos e com você não pode ser diferente: é preciso buscar conhecimento e colocar em prática.

Busque diferentes fontes de conhecimento, sendo generalista estratégico, específico disponível e até mesmo específico restrito. As aulas da Jornada +30 se classificam no conteúdo específico disponível, e você está indo atrás da sua prioridade, pois chegou até aqui!

Refleta: Quantas horas de estudo você tem por mês?

A grande maioria não tem resultados efetivos, isto porque não está disposto a aprender e partir para a execução.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS +30 CLIENTES

PROGRAME-SE

Hoje acontecerá uma Live no meu Instagram com o tema: “Vendas na Prática” - Você é meu convidado especial!

Nosso último encontro acontecerá na sexta-feira às 19h00 para a aula 3 da **Jornada dos +30 clientes** em que abordaremos sobre:

- Plano de Ação;
- Como iniciar sua estratégia de marketing;
- Passos para desenvolver;

Você não vai ficar de fora, né? Caso ainda não tenha assistido a aula completa, confira os vídeos que estou no meu [canal do Youtube](#) e ficarão disponíveis por alguns dias.

Deixe esse horário reservado na sexta-feira e invista no conhecimento!



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES