

JORNADA DOS 30 CLIENTES

**MATERIAL DE APOIO
AULA 3**

Introdução

Começamos nossa aula final, fazendo uma overview do que aprendemos nas Aulas 1 e 2:

Aula 1: [Oportunidades para contadores com marketing contábil](#)

Aula 2: [Transformação com marketing contábil](#)

Caso não tenha assistido alguma das aulas anteriores, esse é o momento! Porque as aulas ficarão disponíveis por **tempo limitado**. 😊



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

Introdução

Chegou o momento de começar o nosso **Plano de Ação!**

Se você está nesse ponto hoje, é preciso pensar que alguém que já trilhou o caminho que você quer passar, e certamente aprendeu muito com os erros/tentativas está disposto a te ajudar.

Não acredite em uma fórmula mágica, mas sim, em formas mais adequadas para fazer as coisas, afinal....

“O MARKETING NÃO É UMA CIÊNCIA EXATA”

Dependendo da forma que você fizer, os resultados serão diferentes e não exatos, portanto todas as estratégias dependem exclusivamente do seu PLANEJAMENTO!



#1 Entenda a jornada do cliente

A jornada do cliente são as **fases que o cliente passa dentro da sua empresa contábil**. Desde o processo de atração com o cliente através do marketing, até o momento que ele entra na sua base (leads).

Interesse - Qual o meu problema?

O marketing gera na mente do cliente um desejo e uma necessidade que ele sequer sabia que tinha, através da persuasão por meio das estratégias de marketing. É preciso ter estímulos para se dar conta no marketing

Qualificação - Vocês podem me ajudar?

Da mesma forma que você identifica seu lead e sabe qual é o problema, é preciso dar a oportunidade dessa pessoa chegar até você para que apresente qual é a solução para o problema dele. Ou seja, através de campanhas, parcerias e outras oportunidades fundamentais para ter condições de mostrar que pode ajudá-lo.



Conversão - Vale a pena ser cliente?

É nesse momento que ocorre o fechamento da venda. O cliente identifica se o produto oferecido vale a pena.



Não foque somente em vendas! É preciso ter demanda de marketing para gerar esse processo de venda que muitos ensinam atualmente.

O contrário também é verdadeiro, ter o marketing sem o conhecimento para vender, estando despreparados pode acabar atrapalhando esse processo.

É necessário ter o domínio das duas áreas: marketing e vendas.



Onboarding - Como vai funcionar?

Cada detalhe da venda gera um processo de expectativa, e toda a expectativa gerada, precisa ser atendida no momento de entrega.

A etapa de onboarding tem o objetivo de preparar o cliente, explicar procedimentos e minimizar a insatisfação.

Utilização - Meu problema está resolvido?

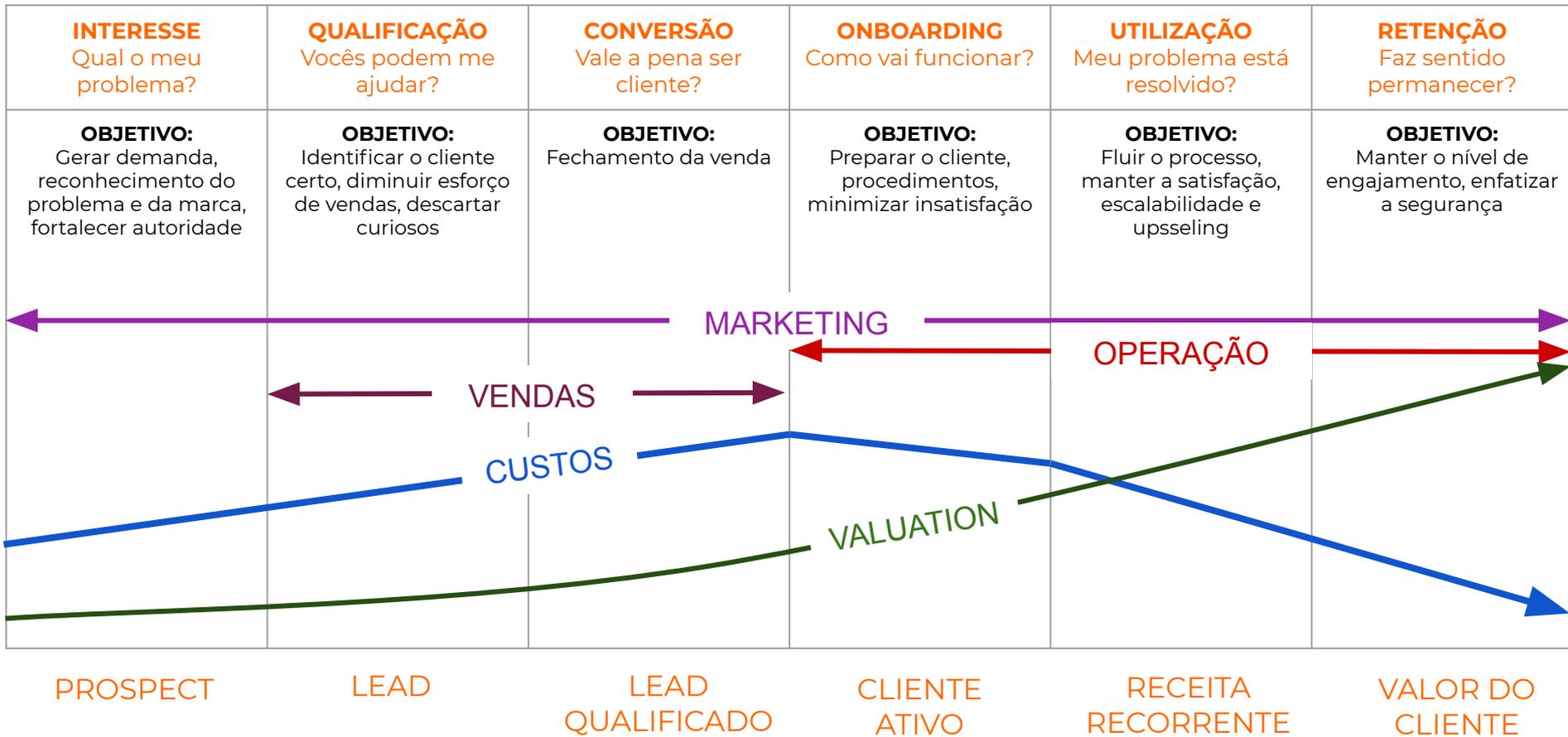
Como fica esse processo? É preciso ter uma escalabilidade de entrega e tentar fazer outras entregas de serviços (que chamamos de upselling).

Retenção - Faz sentido permanecer?

Manter o mesmo nível que fez o cliente ter interesse no seu produto, tornando-o uma receita recorrente, partindo pensamento estratégico para ter uma retenção desse cliente e gere resultados.

Entenda como funciona a participação das áreas em cada jornada do cliente:





#2 Pense como Investidor

Quanto vale um negócio contábil?

Quando falamos em estratégia, é preciso sempre buscar pensar estrategicamente para avaliar seus resultados e ter resultados diferenciados.

Se não pensar estrategicamente, não conseguirá avaliar e precificar o seu escritório contábil. Entenda a diferença entre avaliar seu negócio como:

Escritório Contábil vs Negócio Contábil



Escritório Contábil vs Negócio Contábil

Característica do Negócio	Escritório	Negócio
Envolvimento do dono na operação	Total	Descentralizado
Gestão do Negócio (Financeiro - Estratégia)	Amadora	Profissional
Capacidade de tração de clientes	Baixíssima	Alta
Estágio em estratégia de marketing	Inicial	Avançado
Estágio de tecnologia	Inicial	Avançado
Valuation	5 a 10X MRR	2 a 4 X ARR



Ao pensar como um investidor, passa a entender se consegue criar um plano para migrar sua empresa de um **escritório de contabilidade** para um **negócio contábil**. Entendeu a diferença?

Muitas empresas ainda se qualificam na primeira opção devido a problemas financeiros, gestão amadora e é preciso profissionalizar. Na Tactus Contabilidade temos isso muito bem aplicado e estruturado, deixe de lado os pensamentos amadores e olhe para o seu negócio como investimento.

É preciso evoluir sempre! 🚀



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS +30 CLIENTES

#3 Crie seu plano de ação

Como você pode criar o seu plano de ação?

Chegou o momento de compartilhar com vocês algumas ações estratégicas que podem ser aplicadas no seu negócio hoje, possibilitando novas ideias para serem colocadas em prática.

Confira no slide a seguir!



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS +30 CLIENTES

Plano de Ações de Marketing

AÇÕES	TAREFAS	VERBA
Site Contábil (modelo completo)	<ul style="list-style-type: none">- Produzir páginas segmentadas- Conteúdos estratégicos semanalmente	Site: 3k Conteúdo: 400
Instagram	<ul style="list-style-type: none">- Perfil pessoal profissional- Feed/Stories diários- 3 IGTV's por semana- Lives quinzenais	-----
Campanhas	<ul style="list-style-type: none">- Google Ads: Campanha de Pesquisa- Facebook Ads: Remarketing	1k Segregação: 80/20
Ferramentas	<ul style="list-style-type: none">- Canva (imagens, criativos, etc)- MindMeister (Estudos, estratégia)- InShot (editor de vídeo)- Snapseed (editor de fotos)	-----



Plano de Desenvolvimento

AÇÕES	TAREFAS
Generalista Estratégico	<ul style="list-style-type: none">- Fontes para ideias de conteúdos- Referências contábeis estratégicas- PodCasts
Específico Disponível	<ul style="list-style-type: none">- Introdução a Google Ads- Introdução a Facebook Ads- Trilhas de gestão, estratégia, vendas- Cursos de Empresas de Sistemas/Ferramentas
Específico Restrito	<ul style="list-style-type: none">- Programa de Marketing Contábil e Vendas- Marketing Contábil Summit Online- Assinaturas: O Novo Mercado, AAA Academy, MeuSucesso



Preste atenção: o que está fazendo hoje não pare de fazer!

O que achou das sugestões citadas acima? Procure se desenvolver e identifique outras oportunidades e formas para saber o que você pode fazer e acima de tudo, **comece a mudar agora.**

Mantenha as ações de parceria, programas de indicação de clientes e outras formas de prospecção.



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

Qual o poder do marketing contábil?

Contei para vocês qual foi a evolução da Tactus Contabilidade de 2016 até 2021 para mostrar que através do marketing diversos problemas podem ser resolvidos. Sabendo usar de forma estratégica, as coisas fluem e dão certo para você!

A evolução é um processo que acontece a cada dia. E então reflita: **Onde você quer chegar?**

(...)



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

GRUPO EXCLUSIVO

Ainda não está fazendo parte do nosso Grupo no WhatsApp?

Não fique de fora!

Entre no grupo e faça parte da [Jornada +30 Clientes Contábeis](#)



CLIQUE PARA ENTRAR NO GRUPO DE WHATSAPP



@andersonhernandesoficial

JORNADA DOS **+30** CLIENTES

PROGRAMA DE MARKETING CONTÁBIL E VENDAS

Temos um recado especial para você!
Portanto, confira a **Carta aberta do Programa de
Marketing Contábil e Vendas**

[CLIQUE AQUI](#)

JORNADA DOS **+**30 CLIENTES