

A plataforma aliada de seu escritório

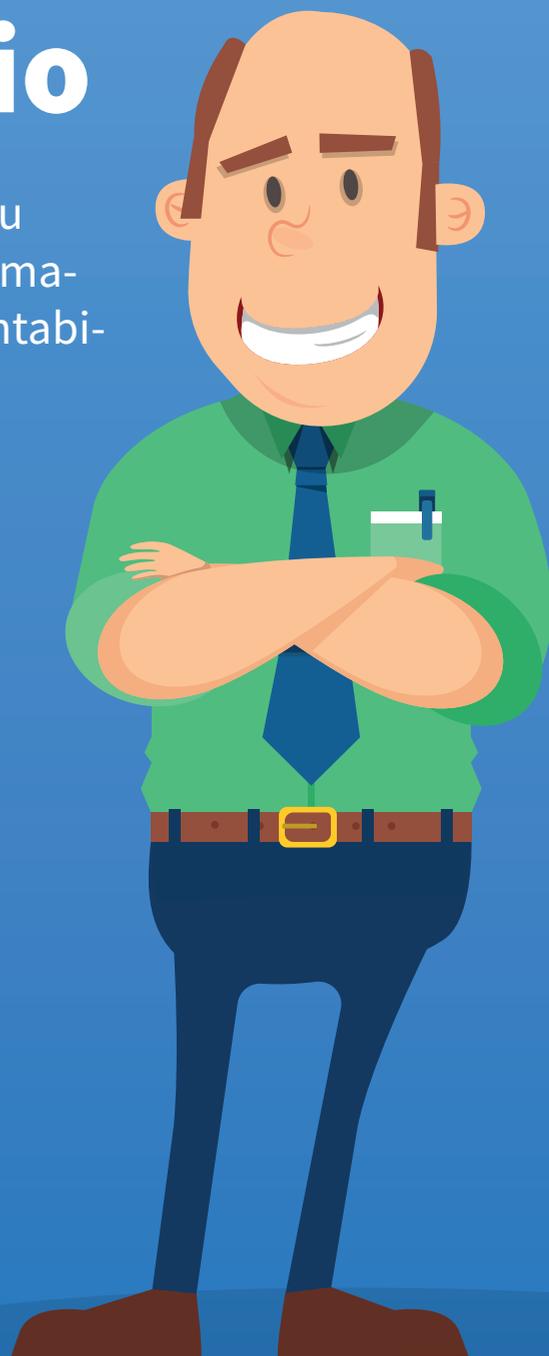
Um guia sobre como ser digital, manter seu escritório organizado com a ajuda de automações, seguir todos os protocolos de contabilidade e como conquistar mais clientes.

Tudo isso com a ajuda de uma única plataforma.

Inicie agora seu **período experimental gratuito**



taxdome.com/pt-br/signup



Como conquistar mais clientes?

Com a intensa concorrência neste segmento de mercado, muitas empresas encontram dificuldades para manter seus clientes, que acabam optando por mudar para outra empresa em busca de preços mais acessíveis e melhores serviços.

Outro fator que leva muitas empresas a uma crise financeira é a dificuldade em atrair novos clientes, pois este é um serviço que requer muita confiança dos clientes, que fornecem às empresas dados e informações importantes sobre sua vida pessoal e financeira.

Portanto, é da maior relevância dedicar a máxima atenção aos processos de atração e retenção de novos clientes, para que sua empresa de contabilidade sobreviva.

Além de ser importante contar com uma equipe extremamente profissional, 100% capaz e estruturada, estes elementos por si só não são suficientes para a aquisição e fidelização de clientes.

É por isso que temos este guia que será o ingrediente secreto para que seu escritório seja muito bem sucedido e não pare de crescer.



CONHEÇA SEU PÚBLICO-ALVO

Seu escritório é orientado para empresas ou também para pessoas físicas?

No caso de atender apenas empresas, qual é o perfil das empresas às quais sua firma de contabilidade prestará serviços?

São pequenas, médias ou grandes empresas?

Responder a estas perguntas facilita muito a elaboração de estratégias que sejam realmente eficazes na atração de clientes.

Dependendo de suas respostas, você precisa elaborar um plano específico para seus serviços e, mais uma vez, a equipe dedicada da TaxDome pode ajudá-lo a este respeito.



MARKETING

Imagem de marca

Se for do seu interesse ter um escritório físico, você deve pensar sobre a identificação visual a partir da qual você quer passar às pessoas sobre seus negócios.

O logotipo de sua empresa será o que causará a impressão inicial de um potencial cliente em seu escritório. Portanto, é essencial cuidar da aparência de seu escritório de contabilidade a fim de ter um impacto positivo. Contrate um projetista profissional qualificado para realizar este tipo de serviço ou invista em agências especializadas. Lembre-se de que seu logotipo deve ter como objetivo principal a fácil identificação de seu escritório.

Website

E como nos referimos à marca, aproveitamos a oportunidade para falar sobre os sites, a Internet pode ser uma ferramenta extremamente poderosa na obtenção de novos clientes. É de fundamental importância que você tenha um bom website com informações relevantes e atualizadas sobre os serviços desenvolvidos por seu escritório de contabilidade e avaliações de seus clientes. Isto cria um vínculo de segurança quando um potencial cliente está procurando um serviço, é muito provável que ele escolha um serviço que tenha a confiança de outros.



A TaxDome facilita a criação de um website profissional, temos um construtor de websites dinâmico disponível para cobrir todas as necessidades de seu website e uma equipe técnica para ajudá-lo a obter o website com o qual você sempre sonhou. Alternativamente, também podemos hospedar seu website existente - tudo isso sem custo extra na sua assinatura.

Mídia Social

É impossível falar da prospecção de clientes através do marketing digital sem um uso adequado das mídias sociais, especialmente Facebook e LinkedIn, que são plataformas amplamente utilizadas para a busca de empresas e serviços.

O problema que surge para muitos é também o primeiro passo - definir sua estratégia. Através de uma estratégia adequada de conteúdo de mídia social, sua empresa poderá facilmente criar uma marca atraente que lhe permitirá conquistar novos clientes.

Existem 4 maneiras comprovadas que compartilharemos:

Compartilhe Dicas e informações úteis - as pessoas tendem a procurar dicas e informações on-line quando precisam de ajuda sobre um determinado assunto. As mídias sociais podem permitir que você se estabeleça como uma entidade no setor de contabilidade. Quanto mais dicas e informações úteis você compartilha, mais você se torna uma entidade na plataforma. Esta iniciativa permite a você construir um grande seguimento e converter facilmente alguns de seus seguidores da mídia social em clientes.

Transforme informações complexas em algo visualmente atraente - Informações fiscais podem ser complexas e intimidatórias para muitas pessoas. Como profissional de serviços tributários, você pode pegar alguns dos conceitos mais complexos sobre impostos e comunicá-los de forma visualmente envolvente. Isto permite que você se torne o especialista em informações tributárias. Isto, por sua vez, tornará mais fácil para você conseguir potenciais clientes para sua empresa.

Qual é a mensagem de sua marca? - Uma mensagem de marca permitirá que você se destaque da multidão e seja lembrado. Por dia, a pessoa média gasta cerca de 145 minutos nas mídias sociais. A maioria das pessoas muito provavelmente não se lembrará das mídias sociais que consumiu durante o dia. Com uma mensagem de marca, é provável que você seja lembrado e as pessoas retornarão ao seu canal de mídia social. Uma mensagem de marca é uma proposta de valor que você pode ter para seus seguidores. Por exemplo, sua mensagem de marca pode ser, "Ajuda fiscal simples destinada ao público em geral" ou "Serviços fiscais profissionais para proprietários de empresas".



Experiência com uma variedade de conteúdos - Algumas empresas e marcas prosperam em certas plataformas. Portanto, você vai querer experimentar com uma variedade de conteúdos para ver o que funciona melhor para você. Em alguns casos, você poderá receber mais mensagens. Se você se sente à vontade para fazer vídeos, então você pode ter mais impacto no YouTube. Você também pode ter sucesso no LinkedIn se seu mercado alvo for profissional. Experimente uma variedade de conteúdo (blog, vídeo, infográficos) em diferentes plataformas (Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn) para ver o que funciona melhor para você.

Apostar no marketing digital é essencial para atrair novos clientes, mas esta não é a única estratégia de marketing que você deve usar. Existem outras alternativas mais tradicionais, que se bem executadas também podem trazer resultados.

Realizar cursos e palestras pessoalmente ou virtualmente, educando e oferecendo conteúdo relevante ao seu público-alvo, é uma forma de instigar o interesse nos serviços de seu escritório de contabilidade.

Participe ou organize eventos relacionados ao empreendedorismo a fim de aumentar sua rede e explorar as oportunidades que eles oferecem, não apenas atraindo novos clientes através da divulgação de seus negócios, mas também procurando formar possíveis parcerias comerciais. Produzir e distribuir folders falando sobre os serviços prestados por sua empresa, e contando um pouco de sua história, é também uma estratégia interessante.

Além de dar reconhecimento a esses profissionais, também transmite confiança ao seu público, trazendo credibilidade ao seu escritório.

Portanto, podemos ver que conquistar mais clientes para um escritório de contabilidade não é uma tarefa fácil.

Isto porque a concorrência é alta, e também porque é muito difícil conseguir que os clientes deste serviço migrem de uma empresa de contabilidade para outra, devido ao fato de que eles têm que fornecer dados e informações financeiras muito confidenciais. Portanto, é necessário oferecer diferenciais que se destaquem da concorrência e atraiam o interesse do público.



CONCLUSÃO

Acreditamos que já apresentamos a você trabalho de base suficiente para fazer as mudanças que você precisa agora, então o resto está em suas mãos.

Se você gostou de nossos conselhos, temos muito mais de onde esses vieram - basta agendar uma demonstração gratuita conosco e podemos discutir as necessidades de seu escritório e como juntos podemos levar seu escritório para o próximo nível.

A TaxDome está sempre aqui para você.
Seu sucesso é nosso sucesso!



Sobre os Fundadores

Eu sou Ilya Radzinsky, co-fundador da TaxDome. Meu irmão, Victor, e eu começamos a TaxDome com uma simples missão de capacitar profissionais da área tributária, escriturários e contadores com as ferramentas necessárias para administrar e fazer crescer seus negócios.

Entendemos as pessoas de impostos porque sempre estivemos perto de um; nossa mãe é uma contabilista! Testemunhamos suas lutas diárias e construímos nosso primeiro projeto nos anos 2000 para apoiar seus negócios tributários. Quando lançamos a TaxDome em 2017, nossos pais se tornaram nossos maiores apoiadores e nosso pai se tornou a inspiração para a mascote da TaxDome. Desde o início, a TaxDome tem sido um trabalho de amor e coração".

A TaxDome cresceu nos EUA e era hora de trazê-la para o Brasil, onde as lutas não são tão diferentes e onde alguns de nossos clientes hoje pediram ferozmente que a plataforma fosse disponibilizada não apenas nos EUA.

