

A plataforma aliada do seu escritório

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

Tudo com a ajuda de uma única plataforma.

Comece já o seu **período experimental gratuito**



taxdome.com/pt-pt/signup



Como conquistar mais clientes?

Com a intensa concorrência neste segmento de mercado, muitas empresas têm dificuldade em manter os seus clientes, que acabam por optar 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 captar novos clientes, pois este é um serviço que requer muita confiança por parte dos clientes, que fornecem às empresas dados e informações importantes sobre as suas vidas pessoais e financeiras.

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

Para além de ser importante ter uma equipa extremamente profissional, 100% capaz e estruturada, estes elementos por si só não são suficientes para a aquisição e a fidelização de clientes.

É por isso que temos este guia que será o ingrediente secreto para que o seu escritório tenha muito sucesso e não deixe de crescer.



CONHEÇA O SEU PÚBLICO-ALVO

O seu escritório é orientado para empresas ou também para indivíduos?

No caso de servir apenas empresas, qual é o perfil das empresas que o seu escritório de contabilidade irá prestar serviços?

São pequenas, médias ou grandes empresas?

Responder a estas perguntas torna muito mais fácil conceber estratégias que sejam realmente eficazes para atrair clientes.

Dependendo das suas respostas, precisa de encontrar um plano dirigido aos seus serviços e mais uma vez, a equipa dedicada de TaxDome pode ajudá-lo nesse sentido.



Marketing

Imagem de marca

Se é do seu interesse ter um escritório físico, deve pensar na identificação visual a partir da qual pretende passar às pessoas a propósito do seu negócio.

O logótipo da sua empresa será o que causará a impressão inicial de um potencial cliente no seu escritório. Portanto, é essencial cuidar do aspecto do seu escritório de contabilidade a fim de ter um impacto positivo. Contrate um designer profissional qualificado para realizar este tipo de serviço ou invista em agências especializadas. Lembre-se que o seu logótipo deve ter como principal objetivo a fácil identificação do seu escritório.

Website

E uma vez que nos referimos ao branding, aproveitamos a oportunidade para falar de websites, a Internet pode ser uma ferramenta extremamente poderosa na obtenção de novos clientes. É de fundamental importância que tenha um bom website com informação relevante e atualizada sobre os serviços desenvolvidos pelo seu escritório de contabilidade e avaliações dos seus clientes. Isto cria um laço de segurança quando um potencial cliente está à procura de um serviço, é muito provável que ele escolha um serviço que tenha a confiança de terceiros.



TaxDome facilita a criação de um website profissional, temos um construtor de websites dinâmico disponível para abranger todas as frentes necessárias e também uma equipa técnica para que possa ter o website com que sempre sonhou. Em alternativa, podemos também alojar o seu website existente - tudo isto sem custos adicionais na sua assinatura.

Redes Sociais

É impossível falar de prospecção de clientes através do marketing digital sem uma utilização adequada das redes sociais, especialmente Facebook e LinkedIn, que são plataformas amplamente utilizadas para procurar empresas e serviços.

O problema que surge para muitos é também o primeiro passo - definir a sua estratégia. Através da estratégia adequada de conteúdo das redes sociais, a sua empresa será capaz de criar facilmente uma marca apelativa que lhe permitirá conquistar novos clientes.

Existem 4 formas comprovadas que iremos partilhar:

Partilhar Dicas e Informações Úteis - as pessoas tendem a procurar dicas e informações online quando precisam de ajuda sobre um determinado assunto. Os meios de comunicação social podem permitir-lhe estabelecer-se como uma entidade no sector da contabilidade. Quanto mais dicas e informações úteis partilhar, mais se torna uma entidade na plataforma. Esta iniciativa permite-lhe construir um grande seguimento e converter facilmente alguns dos seus seguidores dos meios de comunicação social em clientes.

Transformar informação complexa em algo visualmente apelativo - a informação sobre impostos pode ser complexa e intimidante para muitas pessoas. Como profissional dos serviços fiscais, pode pegar em alguns dos conceitos mais complexos sobre impostos e comunicá-los de uma forma visualmente cativante. Isto permite-lhe tornar-se o perito em informação fiscal. Isto, por sua vez, facilitar-lhe-á a obtenção de potenciais clientes para a sua empresa.

Qual é a sua mensagem de marca? - Uma mensagem da marca permitir-lhe-á destacar-se da multidão e ser recordado. Por dia, uma pessoa em média gasta cerca de 145 minutos nas redes sociais. A maioria das pessoas muito provavelmente não se lembrará dos meios de comunicação social que consumiu durante o seu dia. Com uma mensagem de marca, é provável que seja lembrado e as pessoas regressem ao seu canal de meios de comunicação social. Uma mensagem de marca é uma proposta de valor que poderá ter para os seus telespectadores. Por exemplo, a sua mensagem de marca pode ser, "Ajuda fiscal simples destinada ao público em geral" ou "Serviços fiscais profissionais para empresários".



Experimentar uma variedade de conteúdos - Algumas empresas e marcas prosperam em certas plataformas. Portanto, vai querer experimentar com uma variedade de conteúdos para ver o que funciona melhor para si. Em alguns casos, poderá receber mais mensagens. Se se sentir confortável a fazer vídeos, então poderá ter mais impacto no YouTube. Poderá também ter sucesso no LinkedIn se o seu mercado-alvo for profissionais. Experimente uma variedade de conteúdos (blogue, vídeo, infográficos) em diferentes plataformas (Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn) para ver o que funciona melhor para si.

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

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

Participe ou organize eventos relacionados com o empreendedorismo a fim de aumentar a sua rede e explorar as oportunidades que eles oferecem, não só atraindo novos clientes através da divulgação do seu negócio, mas também procurando formar possíveis parcerias comerciais. Produzir e distribuir pastas falando sobre os serviços prestados pelo seu escritório, e contar um pouco da sua história, é também uma estratégia interessante.

Para além de dar reconhecimento a estes 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 elevada, e também porque é muito difícil conseguir que os clientes deste serviço migrem de um escritório de contabilidade para outro, devido ao facto de terem de fornecer dados e informações financeiras muito confidenciais. Por conseguinte, é necessário oferecer diferenciadores que se destaquem da concorrência e atraiam o interesse do público.



CONCLUSÃO

Pensamos ter-lhe apresentado fundamentos suficientes para fazer as mudanças de que necessita agora, pelo que o resto está nas suas mãos.

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

TaxDome está sempre aqui para si.

O seu sucesso é o nosso sucesso!



Sobre os Fundadores

Eu sou Ilya Radzinsky, co-fundador de TaxDome. O meu irmão, Victor, e eu começámos TaxDome com uma missão simples de capacitar os profissionais da fiscalidade, escriturários e contabilistas com as ferramentas de que necessitam para gerir e fazer crescer os seus negócios.

Compreendemos as pessoas responsáveis pelos impostos porque temos estado sempre perto de um; a nossa mãe é contabilista! Testemunhámos as suas lutas diárias e construámos o nosso primeiro projeto nos anos 2000 para apoiar a sua empresa fiscal. Quando lançámos TaxDome em 2017, os nossos pais tornaram-se os nossos maiores apoiantes e o nosso pai tornou-se a inspiração para a mascote de TaxDome. Desde o início, TaxDome tem sido um trabalho de amor e de coração".

TaxDome cresceu nos EUA e era altura de a trazer para a Europa, onde as lutas não são tão diferentes e onde alguns dos nossos clientes hoje em dia pediram ferozmente que a plataforma fosse disponibilizada não só nos EUA.

