

# SUMÁRIO

---

Aviso legal .....	6
Sobre .....	7
Introdução .....	8
1 Qual o caminho a ser percorrido para ser um profissional contábil qualificado, indispensável e acima da média?.....	9
1.1 Como aproveitar o e-book da melhor forma.....	11
1.2 Se preparando para o conteúdo .....	12
2 Encontrando um Nicho Contábil .....	13
2.1 O que é um nicho? .....	14
2.2 Qual é a vantagem de um nicho contábil? .....	15
2.3 Qual a desvantagem de um nicho? .....	17
2.4 Como analisar o mercado e encontrar o nicho contábil? .....	17
2.5 O que faço depois de definir o nicho contábil? .....	19
2.5.1 Segurança: .....	19
2.5.2 Confiança:.....	19
2.5.3 Presteza: .....	19
2.5.4 Competência: .....	20
2.5.5 Acessibilidade: .....	20
2.5.6 Cortesia:.....	20
2.5.7 Comunicação:.....	20
2.5.8 Credibilidade: .....	20
2.5.9 Empatia: .....	21
2.5.10 Tangibilidade: .....	21

2.6	Entenda o que realmente faz a diferença para seu cliente 21	
2.7	Ofereça serviço especializado.....	22
2.8	Defina a estratégia de comunicação e marketing.....	22
2.9	Coloque em prática.....	23
2.10	Reveja a estratégia de nicho contábil para seu escritório periodicamente.....	24
2.11	Ajuste a estratégia de nicho contábil para seu escritório assim que perceber a necessidade.....	24
3	Marketing Pessoal.....	25
3.1	Conseguir atenção.....	27
3.2	Mostrar suas competências.....	27
3.3	Conquistar a confiança de clientes.....	28
3.4	Como aplicar o marketing pessoal?.....	28
3.5	Cuide da sua imagem.....	28
3.6	Frequente eventos para desenvolver networking.....	29
3.7	Tenha perfis ativos nas redes sociais.....	30
3.8	Produza conteúdo de qualidade.....	31
3.9	Como criar posts para as redes sociais?.....	32
3.10	Blog pessoal.....	33
3.11	Seja observador.....	33
3.12	Acompanhe o mercado de perto.....	34
3.13	Se atualize profissionalmente.....	35
3.14	Seja o melhor amigo da tecnologia.....	35
3.15	Trabalhe com cases de sucesso.....	36

3.16	Invista em contabilidade consultiva .....	37
4	Rede de contatos .....	39
4.1	Reative seus contatos .....	40
4.2	Busque sempre novos grupos de contatos.....	40
4.3	Invista em especialização.....	41
4.4	Não seja superficial.....	41
4.5	Evite falar mal de outros profissionais.....	41
5	Sistema de gestão contábil .....	42
6	Estrutura.....	44
6.1	Organização física do ambiente contábil.....	45
6.2	Defina a estrutura da empresa .....	45
6.3	Organize seu arquivo.....	45
6.4	Conecte os colaboradores.....	46
6.5	Crie um ambiente mais produtivo.....	46
6.6	Organização virtual do ambiente contábil .....	47
6.7	Digitalize seu arquivo.....	47
6.8	Padronize o formato digital.....	48
7	Como captar clientes .....	48
7.1	Defina seus diferenciais .....	49
7.2	Crie uma identidade visual .....	49
7.3	Invista em marketing digital.....	50
7.4	Disponibilize material rico.....	50
7.5	Não se esqueça do marketing tradicional.....	51
7.6	Agregue valor.....	51
8	Transforme Clientes em Fregueses .....	52

8.1	Por que fidelizar clientes .....	53
8.2	Cliente fiel sempre volta .....	53
8.3	Cliente fiel está aberto a adquirir novos produtos ou serviços .....	54
8.4	Clientes fiéis vão segurar a barra em tempos difíceis.	54
8.5	Custo de fidelizar versus conquistar clientes.....	55
8.6	Como fidelizar clientes - passo a passo.....	56
8.6.1	Conheça o perfil do seu cliente.....	56
8.6.2	Invista na comunicação .....	57
8.6.3	Seja um contador consultivo .....	58
8.6.4	Busque o sucesso do cliente.....	59
8.6.5	Ofereça a melhor experiência ao cliente .....	59
9	Como se tornar um Contador Profissional, sem precisar esperar vários anos para chegar ao topo .....	60
	Conclusão .....	62