CONHEÇA OS DETALHES QUE SÃO CAPAZES DE POTENCIALIZAR OU ACABAR COM SEU ÊXITO EM VENDAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS NA INTERNET!

Entenda quais são os aspectos indispensáveis que podem garantir o sucesso das suas ações de vendas de serviços contábeis

SUMÁRIO

Por que ler este e-book? 03

Introdução 05

O cenário de vendas online 07

Tendências de mercado: te impulsionam ou estagnam? 10

Principais recursos para vendas de serviços contábeis na internet 13

Guia para ter êxito com as vendas na internet 19

O papel do Grupo DPG como seu aliado 24

Contato 27

POR QUE LER ESTE E-BOOK?

A internet permite acesso a uma infinidade de informações, sendo isso algo valioso para todos, visto que é possível encontrar conteúdos sobre os mais diversos assuntos.

Entretanto, apesar de ser algo positivo, a grande quantidade de informações disponíveis, muitas vezes, torna difícil filtrar aquilo que realmente vai te agregar algo e o que não é tão interessante para você no momento, o que pode gerar um grande problema: a perda de tempo.

Sabemos bem que ninguém tem tempo a perder e, portanto, é importante encontrar conteúdos que realmente valham a pena.

E é justamente isso que você tem em suas mãos agora!

Você deve ler este e-book porque ele foi projetado especificamente para você, que quer saber como funciona e como ter êxito com a venda de serviços contábeis na internet.

De forma clara e objetiva, vamos apresentar os detalhes que você não pode deixar de conhecer para conquistar os resultados que almeja.

Sendo assim, desejamos uma excelente leitura!

INTRODUÇÃO

É inegável que o digital assumiu um protagonismo no mundo, abrangendo todos os aspectos possíveis.

Prova disso é a forma como, atualmente, compramos, nos relacionamos, buscamos informações, registramos momentos, vendemos, empreendemos e assim sucessivamente...

Nesse cenário, o digital abriu portas para uma série de possibilidades, que podem ser aproveitadas por você, contador(a).

Afinal, vamos refletir um pouco sobre o que as vendas na internet significam.

Com isso, é possível ser visto por um número muito maior de pessoas, alcançar mais clientes, se mostrar como autoridade, vencer a concorrência e potencializar os resultados obtidos, fazendo proveito dos detalhes que viabilizam que tudo isso seja uma realidade.

Apesar de todos os benefícios que as vendas na internet proporcionam, ainda existe uma resistência em relação a apostar no digital.

Entretanto, se os detalhes que podem proporcionar o seu crescimento digital e o êxito em vendas online não forem aproveitados, eles podem se tornar a causa para acabar com as suas chances de usufruir das oportunidades que o digital proporciona.

Portanto, ao longo do e-book, vamos falar mais detalhadamente sobre tudo isso, dando as informações que você precisa ter para manter a sua contabilidade no caminho para o sucesso.

O CENÁRIO DE VENDAS ONLINE

Para começar, é preciso compreender o cenário de vendas online e a trajetória que trouxe até isso...

Se pararmos para refletir, a internet não é algo tão antigo, porém, desde sua criação, obteve uma expansão em massa que revolucionou a forma como nossa sociedade funciona.

Nesse cenário, diversas mudanças nítidas podem ser observadas, dentre elas:

As formas de comunicação;

A velocidade de circulação de informações;

A conectividade entre pessoas que estão fisicamente distantes;

A relação de compra e venda por meio da internet; e muito mais!

Todos esses pontos são aspectos que já estavam em expansão, contudo, a pandemia do Coronavírus deu um impulsionamento nessas questões, criando um cenário no qual o online tornou-se uma força indispensável.

Dessa forma, a realização de vendas no meio digital proporciona uma série de possibilidades, especialmente no que diz respeito à captação de um número maior de público.

Portanto, as vendas de serviços contábeis na internet são uma tendência que chegou para ficar, e não acompanhá-las é sinônimo de impedir um futuro de destaque para a sua contabilidade.

TENDÊNCIAS DE MERCADO:

TE IMPULSIONAM OU ESTAGNAM?

Novas tendências estão constantemente surgindo, sendo importantes para que você, como contador(a), se mantenha relevante em sua área de atuação.

Sendo assim, te convido a refletir agora se a tendência de vendas de serviços contábeis na internet te impulsiona a alcançar melhores resultados ou se te estagna e faz com que você perca espaço para a concorrência...

Essa é uma reflexão de extrema importância, pois fará com que você reconheça a necessidade de investir tempo e recursos nas tendências, acompanhando o que seu público-alvo tem buscado e não ficando para trás.

#GrupoDPG

O digital oferece um leque amplo de opções para que você mantenha a identidade do seu negócio e consiga transmitir todo o comprometimento que tem com seu público, por meio de recursos que farão com que seu escritório contábil seja visto.

Assim, torna-se possível atrair, captar e fidelizar cada vez mais clientes, bem como se manter atento(a) às tendências que são essenciais para sua relevância e crescimento no mercado contábil.

Especialmente em um momento em que as contabilidades online têm ganhado grande espaço, acompanhar e fazer uso das tendências é o que vai manter a sua competitividade e as suas vendas.

E se, com tudo o que apresentamos até aqui, você está certo(a) de que precisa e vai colocar em prática os recursos digitais para vendas de serviços contábeis na internet, a seguir, vamos começar a te mostrar como fazer isso.

PRINCIPAIS RECURSOS PARA VENDAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS NA INTERNET

São diversas as possibilidades existentes para potencializar o alcance do seu escritório contábil e começar a vender de forma consistente na internet.

Sendo assim, vamos falar sobre alguns dos principais recursos, que são muito utilizados por escritórios contábeis que alcançam resultados excelentes por meio das vendas de serviços contábeis de forma online.

PRESENÇA DIGITAL

Já ouviu falar que quem não é visto, não é lembrado?

Essa máxima é muito real, visto que em um ambiente tão amplo quanto a internet, a presença digital é crucial para que você tenha um grande alcance de público.

Portanto, quando falamos nessa presença, trata-se de ter o seu escritório virtual - ou seja, seu site -, fazer uso das redes sociais, entre outros recursos que vamos falar mais para frente.

É essa presença que fará com que seu público saiba que você é uma opção relevante e que pode atender às necessidades existentes de forma impecável.

CAMPANHAS PATROCINADAS

Começando a falar de recursos mais específicos para a venda de serviços contábeis na internet, as campanhas patrocinadas são cruciais.

Isso porque, por meio delas, é possível investir para que mecanismos de busca, como o Google, e redes sociais, como o Facebook, Instagram e YouTube, mostrem os seus serviços e diferenciais para o seu público-alvo, de forma que você consiga alcançar mais pessoas.

As campanhas patrocinadas são comumente realizadas com o Facebook Ads e Google Ads, e proporcionam resultados muito efetivos.

TRÁFEGO ORGÂNICO

O tráfego orgânico do seu escritório contábil é, inclusive, um grande aliado para as campanhas patrocinadas.

Afinal, trata-se de conseguir com que pessoas visitem seu site, suas redes sociais e os demais aspectos da sua presença digital sem o investimento em anúncios - como é o caso da campanha patrocinada.

Quando isso ocorre, significa que uma boa presença está sendo consolidada, o que torna mais simples tornar seu escritório uma referência.

REDES SOCIAIS

As redes sociais são um meio indispensável para se conectar com o seu público na atualidade.

Seja de forma mais descontraída, diversa, pessoal e informal, por meio do Instagram ou de forma mais centralizada, com assuntos técnicos e com um foco mais formal por meio do LinkedIn, as redes sociais são grandes aliadas das vendas pela internet.

Isso se deve principalmente ao fato de que grande parte das pessoas estão conectadas em alguma rede, fazendo uso delas, inclusive, para compras, tornando uma oportunidade para você.

Contudo, para além disso, as redes sociais proporcionam:

A possibilidade de criar uma relação com o seu público;
Mostrar o seu dia a dia;
Trazer conteúdos com dicas;
Engajamento com o público;
Acompanhamento das novas tendências;
Acompanhamento da concorrência; entre outros.

Ou seja, é fundamental ter essa base necessária para se tornar autoridade, criar uma relação com o público e, a partir disso, realizar vendas.

E-MAILS MARKETINGREDES SOCIAIS

Os e-mails marketing são uma forma excelente de manter o relacionamento, de enviar atualizações, de divulgar novos serviços e de disponibilizar materiais para os seus clientes e futuros clientes.

Para isso, é preciso consolidar uma base de e-mails, o que pode ser feito por meio do seu site ou da disponibilização gratuita de materiais ricos, na qual você disponibiliza um conteúdo e, em troca, recebe dados.

Esses dados são utilizados para consolidar a sua base e fazer uso dos e-mails marketing como forma de captar clientes e vender os seus serviços.

#GrupoDPG

E-MAILS MARKETING REDES SOCIAIS

Por fim, para fechar alguns dos principais recursos que viabilizam as vendas de serviços contábeis, vamos falar sobre o SEO.

SEO é a sigla para ***Search Engine Optimization,*** que pode ser traduzido para otimização para mecanismos de busca.

Por meio disso, é possível fazer com que seu site e demais recursos sejam encontrados de forma orgânica e tenham relevância dentro dos mecanismos de busca.

Dessa forma, quando alguém buscar por "contabilidade para dentistas", por exemplo, os seus serviços serão exibidos na primeira página.

GUIA PARA TER ÊXITO COM AS VENDAS NA INTERNET

Agora que já falamos sobre alguns dos principais recursos que compõem o marketing digital e que são cruciais para a venda de serviços contábeis na internet, vamos ao guia para que você possa utilizar tudo isso a favor do seu negócio.

Sendo assim, vamos apresentar um guia com as etapas fundamentais para que você consiga efetivamente vender seus serviços contábeis de forma online.

PLANEJAMENTO

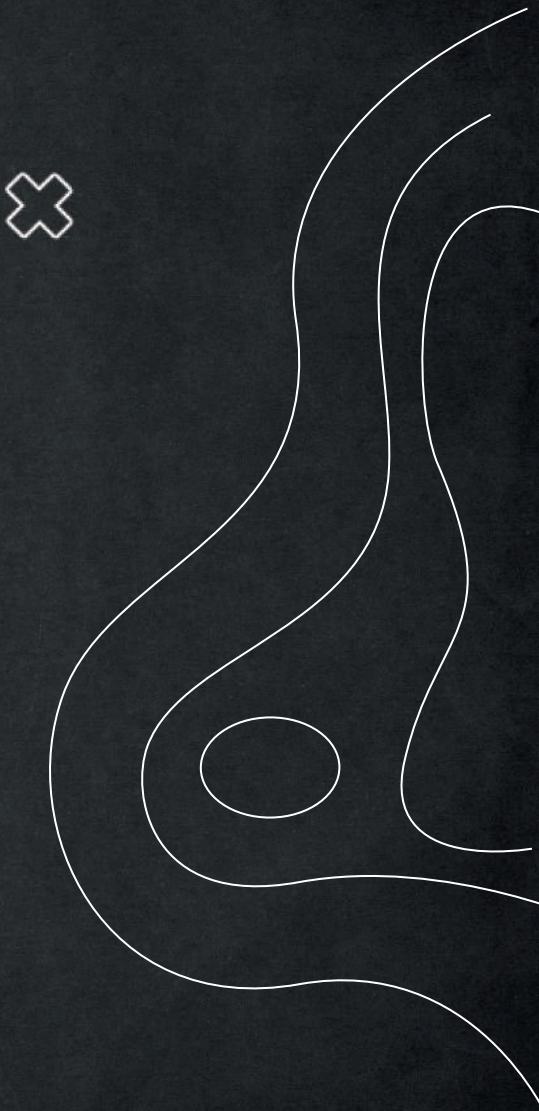
A primeira etapa é o planejamento, sendo algo indispensável para tudo o que você for realizar em seu escritório contábil.

Afinal, é nesse momento em que são identificados os recursos mais viáveis para o seu negócio, em que é definido seu público-alvo e outros detalhes, indispensáveis para a efetividade das suas ações para vendas na internet.

Para a elaboração de um bom planejamento, é preciso considerar:

- ✔ Seu orçamento;
- ✔ Suporte de especialistas em marketing digital;
- ✔ Quem é seu público-alvo;
- ✔ Quais são seus objetivos;
- ✔ Quais recursos serão utilizados; entre outros.

Lembre-se sempre que, quanto mais minucioso for o seu planejamento, maiores serão as chances de êxito.



RECURSOS DIGITAIS

Com o planejamento em mãos, definir quais recursos digitais serão utilizados é crucial, a fim de que você possa se preparar para colocar tudo em prática.

Sendo assim, defina o que será utilizado em sua estratégia, podendo fazer uso de:

Site contábil;
Diversas redes sociais;
Realização de campanhas;
Investimento em SEO; entre outros.

Assim, você terá a base necessária para garantir o pleno desenvolvimento do seu negócio.

APLICAÇÃO DO MARKETING DIGITAL

Todos os detalhes e recursos que apresentamos até aqui são parte do marketing digital, algo fundamental para a obtenção dos resultados que você espera.

Portanto, com as duas etapas anteriores realizadas, é o momento de aplicar o seu marketing digital para captar clientes e, efetivamente, vender por meio da internet.

Para isso, ter profissionais especializados no assunto é imprescindível, pois esse suporte garante maiores chances de sucesso para o seu escritório.

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Por fim, um aspecto que não pode ser ignorado é o relacionamento com o cliente.

Apesar de a internet abrir muitas portas, é a forma com que você aborda o cliente e o relacionamento que mantém com ele que vai garantir boas vendas e alta lucratividade.

Portanto, não se restrinja a um marketing de captação de clientes, pois também é preciso prezar por:

Acompanhar a satisfação do cliente;
Prestar seus serviços de forma impecável;
Atendimento próximo, humanizado e personalizado;
Contato, não só para novas vendas.

Quanto melhor for o seu relacionamento com o cliente, maiores as chances de um mesmo cliente buscar cada vez mais por serviços seus, bem como fazer indicações e consolidar seu escritório contábil com a referência que você almeja.

O PAPEL DO GRUPO DPG COMO SEU ALIADO

Nós, do Grupo DPG, somos uma agência de marketing focada em atender você, contador e contadora.

Com 17 anos de experiência em atender esse mercado e realizando serviços de marketing digital precisos e eficientes, nosso papel é atuar como seu aliado para colocar tudo o que apresentamos aqui na prática.

Ou seja, você pode contar conosco e com nossa equipe de profissionais especializados, que atuam nas áreas:

Design;
Redação;
SEO;
Desenvolvimento;
E-mail marketing;
Mídias sociais;
Campanhas patrocinadas; e muito mais!

#GrupoDPG

Assim, você tem acesso a profissionais qualificados, a recursos de altíssima qualidade e a estratégias que vão potencializar os seus resultados na venda de serviços contábeis na internet.

Dessa forma, com especialistas cuidando desse aspecto de forma impecável, você tem mais tempo e tranquilidade para focar nas atividades do seu escritório contábil, garantindo o melhor para cada um de seus clientes.

Portanto, não hesite em contar conosco.

Esperamos que este material tenha sido útil para você, e saiba que estamos sempre à sua disposição para esclarecer quaisquer dúvidas!

CONTATO

Seg - Sex: das 9h00 às 18h

Telefones:
+55 (11) 3974-0189
+55 (11) 2395-2777
+55 (11) 95678-7002

Skype:
atendimento.dpg

E-mail:
contato@grupodpg.com.br

R. Clemente Álvares, 119, 12 andar. Lapa, São Paulo - SP/05074-050

Grupo
DPG