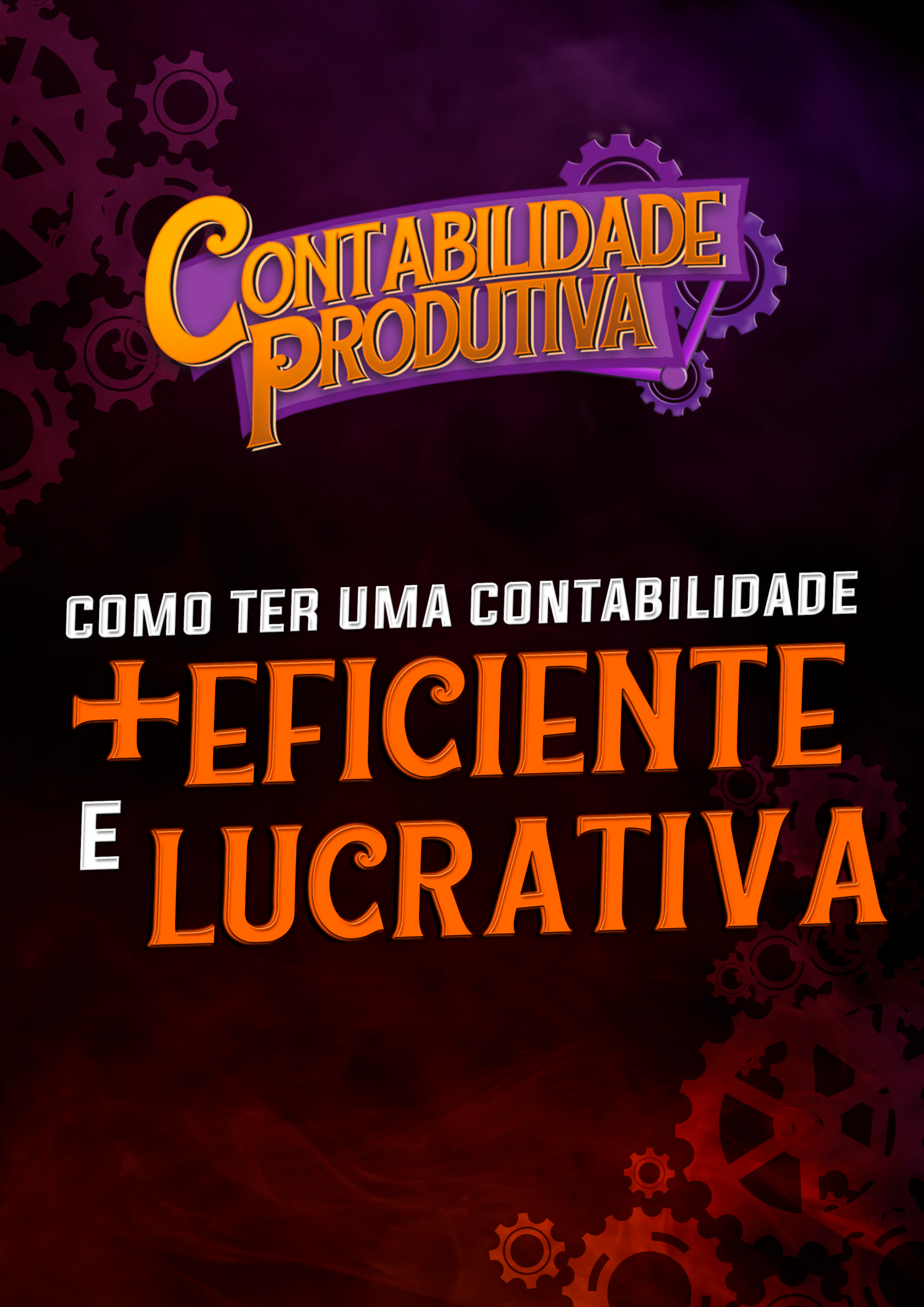


The background is a dark purple gradient with several interlocking gears of different sizes. A purple banner with a 3D effect is positioned across the top, containing the title text.

CONTABILIDADE PRODUTIVA

COMO TER UMA CONTABILIDADE

+ EFICIENTE
E LUCRATIVA

CONTABILIDADE PRODUTIVA AULA 1



#DESTRAVA

Em 2010, estávamos crescendo e percebi que as coisas não estavam certas, crescemos, mas eu não estava acertando, eu estava errando. E foi neste momento que percebi que se continuasse dessa maneira, minha contabilidade iria continuar decaindo.

Foi aí, que eu tomei a decisão de mudar. Desafiei e transformei, se eu consegui, você também consegue, então, vamos decolar?

ESSE CURSO É PRA VOCÊ?

PARA QUEM É?

Se você ama contabilidade;
Se você é compromissado - com
você e seu sucesso
Entende que é preciso evoluir, cons-
truir e transformar

- Às vezes você precisa evoluir
- Às vezes você precisa construir,
começar
- Às vezes você precisa parar tudo
e transformar.

PARA QUEM NÃO É?

Se você tem uma visão negativa da
contabilidade;

Quer continuar na vida fácil e sem
desafios;

Feliz no seu momento atual sem
mindset de crescimento (Zona de
conforto).

COMO VOCÊ VAI TIRAR PROVEITO?

Assista todas as aulas!!
Registre as informações e organize o seu aprendizado!

QUAL O CONCEITO DA CONTABILIDADE PRODUTIVA?

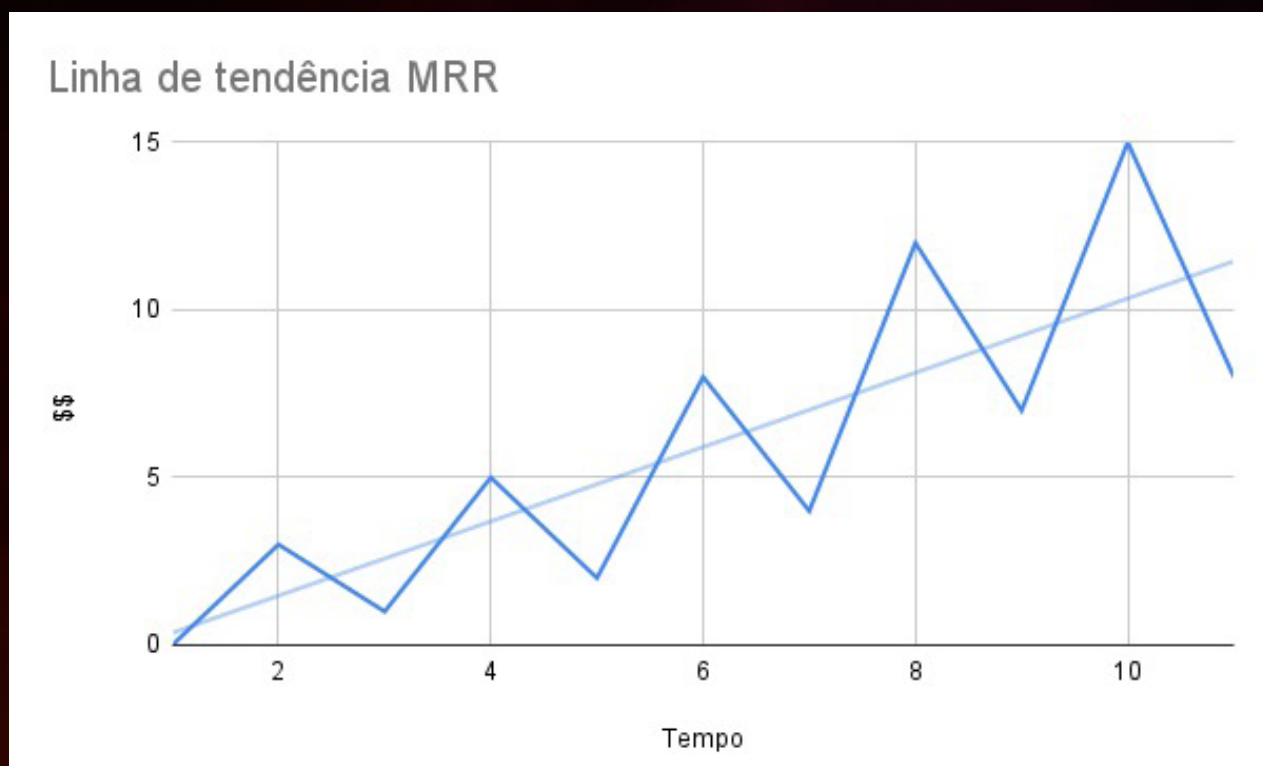
Contabilidade produtiva é você entender que sua operação é seu core business* e se você deseja crescer, você precisa deixá-la cada vez mais fluída, pois dessa maneira, terá muito mais rentabilidade, além disso, é preciso que possa sempre observar sua operação de perto, por isso, nem sempre, terceirizar será uma boa opção, é necessário ser estratégico!

* Core business - seu negócio principal.

3 VANTAGENS DE UMA CONTABILIDADE PRODUTIVA

BAIXO CUSTO OPERACIONAL – É um consenso que as empresas, atualmente, buscam cada vez mais diminuir seus custos operacionais, e a partir do momento frágil que vivenciamos em 2020, conseguimos alinhar nosso time e notamos que nem sempre será necessário ter uma sede presencial e que, ao marginalizar parte do meu time no home office ou transformar espaços em coworking, conseguirei ter uma maior vantagem competitiva, reduzindo e mantendo os custos de maneira equilibrada.

RECORRÊNCIA – O MRR nada mais é do que a Receita Mensal Recorrente do seu negócio, seus clientes fixos, suas vendas por serviços que acontecem mensalmente e que permitem que você tenha uma prospecção do que terá ao final de cada mês. E quanto mais MRR tiver, mais valor de mercado (Valuation) terá seu negócio, sua estratégia é ter uma linha de tendência exponencial de crescimento ao longo do tempo, sejam em meses ou em anos.



Mas não adianta crescer sem um time que te dê a assistência necessária, é preciso pelo menos 10 profissionais para uma operação mais eficaz, mas por quê? Continue acompanhando para descobrir!

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA – A contabilidade permite que seu mercado não se atente apenas para a localização da sua sede, mas, que possa atravessar estados ou, até mesmo, países. Mas antes de ampliar sua rede é preciso que entenda quais etapas de crescimento você terá que se guiar para direcionar seu negócio ao sucesso, pois, não adianta crescer de maneira desorganizada e desestruturada, é preciso que estude cada passo com sabedoria, inclusive, sua concorrência.

3 DESAFIOS DE UMA CONTABILIDADE PRODUTIVA

ATUAR NA GESTÃO OPERACIONAL E ESTRATÉGICA

Na linha de raciocínio que eu considero interessante, o fluxo ideal de operações seria:

O setor de Marketing que gera Vendas, que converte na legalização, que encaminha para o direcionamento de onboarding e que conduz para a operação.

E quando penso estrategicamente, preciso analisar esse fluxo, porque é um risco ter apenas duas pontas com profissionais que façam bem as duas coisas, porque quando essas pessoas não estiverem disponíveis, pelos motivos que forem, será difícil continuar a evoluir, por isso, é importante ter uma estrutura alinhada com os seus objetivos.

CRESCER O NEGÓCIO CONTÁBIL

Para dar um passo a mais no seu negócio contábil, é preciso formar um time e dentro da pesquisa que repassei a vocês anteriormente, verifiquei que a grande maioria de vocês, possui menos de 10 profissionais atuando, porém, quanto menos pessoas ter em seu time, mais difícil será coordenar sua operação, portanto, trace um jogo para crescer minimamente com 10 pessoas.

CRESCER SUSTENTAVELMENTE

Cresça, evolua, se transforme, mas tenha consciência!

Analise seu posicionamento no mercado que atua, para que não se afunde enquanto tenta alavancar seus resultados, uma vez que, um crescimento desordenado com processos ainda ineficazes, poderão fazer com que sua operação pare, e eu sei muito bem isso em razão de já ter estado nessa situação em 2010.

Você necessita planejar estrategicamente cada novo passo, olhando todas as transformações de perto, verificando onde está errando e acertando.

“Nós estamos aqui para trocar insights e te auxiliar a tomar decisões conscientes e evoluir de maneira sustentável.”

3 ASPECTOS QUE TRAVAM SUA PRODUTIVIDADE

FERRAMENTAS E SISTEMAS

“A Ferramenta certa no momento certo”

Há dois problemas ao pensar em adotar ferramentas e sistemas, adotar ferramentas demais ou de menos, e, adotá-las tarde demais ou antes do momento certo.

Dessa maneira, analise a sua estrutura para poder introduzir as ferramentas, elas precisam ser realmente eficazes, não para substituir os profissionais, mas sim, para que o trabalho deles se torne mais produtivo e também, os ajude a serem mais analíticos.

Nem sempre a ferramenta “perfeita” está dentro da sua necessidade atual, em muitos momentos, ela não caberá em seu negócio, dado que, toda implantação envolve a operação como um todo, seja na viabilidade da ferramenta, a pessoa que vai implantar e os profissionais que lidam dia após dia com a mesma.

E um dos problemas que é mais difícil nessa parte, é o tempo de inserção da ferramenta, que por si só, é um caos! É um momento com muitos ajustes, dedicação, treinamento, ou seja, a pessoa que irá implantar precisa conhecer a operação.

A seguir, temos um quadro, que exemplifica o fluxo em que, o foco é o cliente e é preciso que haja um atendimento eficaz em todos os processos de sua jornada, em que ele possa interagir com todas as áreas, e é neste ponto que entram as ferramentas, elas auxiliam a possuir mais rastreabilidade, prevenção de erros e produtividade no atendimento às necessidades de cada um da sua cartela de clientes.

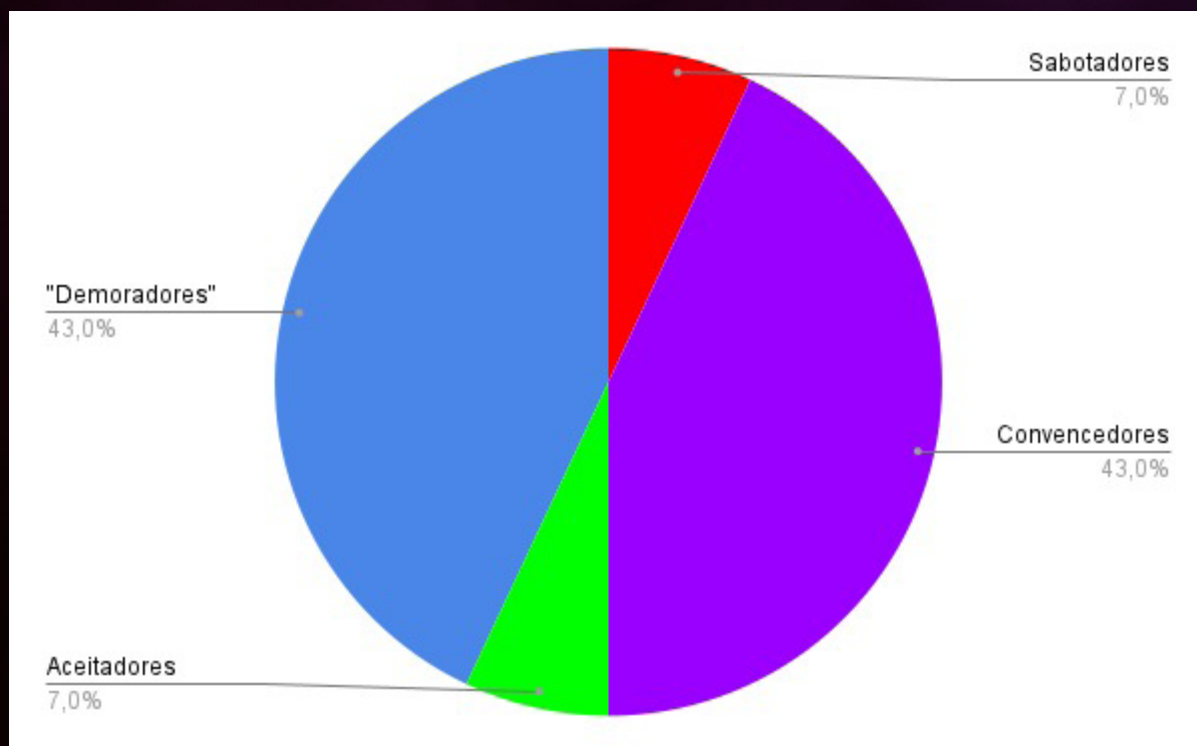


2 – TIME DESQUALIFICADO

“Se você quer mudança, comece por dentro”

Existem pessoas na sua operação que o que você precisa fazer é tirá-los para poder continuar a transformar.

Se liga nesse gráfico:



7% serão profissionais aceitadores, eles abraçam as mudanças, as aceitam e buscam a própria evolução para acompanhar o crescimento.

43% serão convencedores, eles precisam de informações prévias para aceitar os pontos de alteração, porém a medida do seu entendimento, eles aceitam as mudanças e iniciam o processo de adequar-se a elas.

43% serão os “demoradores”, eles só irão mudar quando sentirem que se não houver uma mudança da parte deles, ficarão para trás; normalmente, aceitam a mudança em cima da hora por insegurança

7% são os terríveis sabotadores, não mudam e ainda sabotam as mudanças, eles torcem para dar errado, soltam a famosa frase “Se mudar, estraga”, prejudicam mais do que ajudam, sempre que podem, tentam convencer os outros a enxergar da mesma forma que eles, não se adequam e nem se esforçam para isso. E são esses que você precisa retirar caso deseje transformar sua empresa.

E infelizmente, você não pode mudar o comportamento de alguém, se ela possui uma visão negativa da transformação, quem precisa transformar o pensamento é a própria pessoa. Nós atraímos o que pensamos, se eu penso que o sucesso não é para mim, como irei conseguir traçar planos para alcançá-lo? Se nem eu acredito que posso chegar lá?

3 – DIRECIONAMENTO

“O mindset precisa mudar, direcione seus pensamentos no seu objetivo!”

Tudo que você já imaginou fazer um dia, provavelmente alguém já fez. Não é necessário reinventar um processo estratégico já existente, todos nós, empreendedores, possuímos pessoas a quem admiramos e que conseguiram construir o que desejamos para nossa empresa e não é uma vergonha se espelhar neles, aprender com eles e se tornar mais produtivo em tudo que você realiza dentro da sua contabilidade a partir das experiências que eles tiveram.

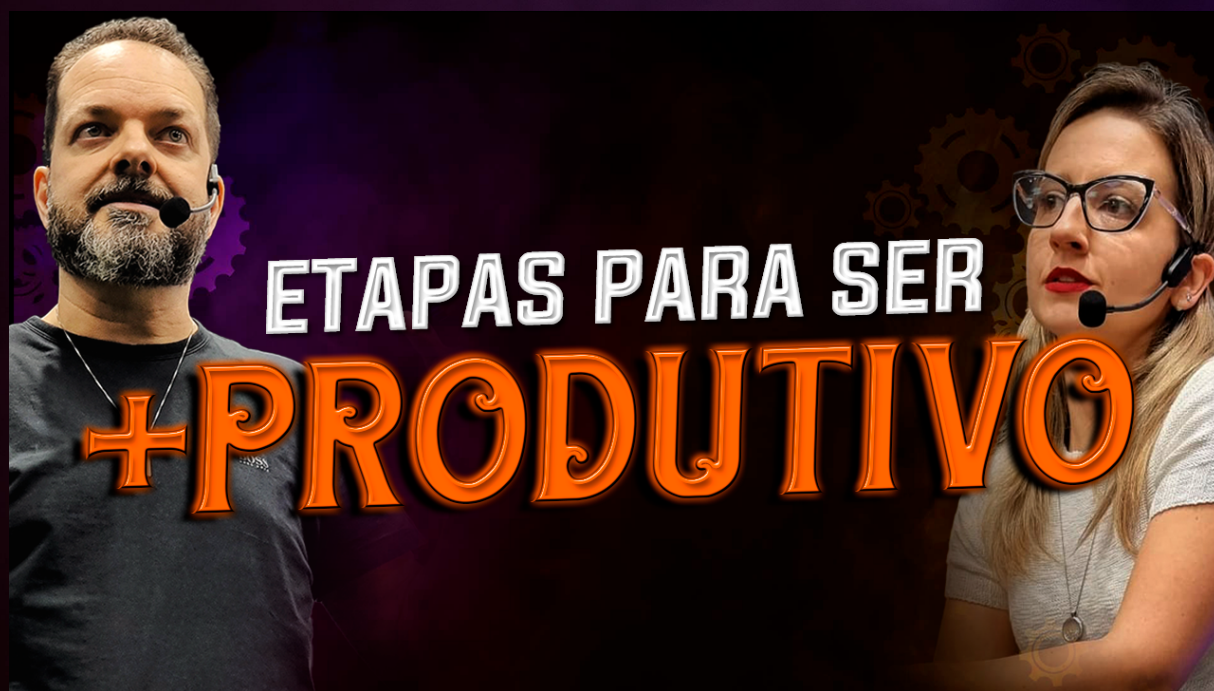
Muitas dessas pessoas que atingiram uma experiência no mercado como eu, estão aqui para ver você fazer a diferença, por isso, tentar ter o acompanhamento das pessoas certas nas quais você se espelha é fundamental para que sempre possa estar a frente, dessa forma, ter uma rede de inspiração facilita você a entender os vieses cognitivos que cada influenciador levou em consideração nas suas tomadas de decisão.

O direcionamento ajuda você a desenvolver novas habilidades e aplicar novas coisas com base no que outras pessoas de sucesso já fizeram, pois, a partir da curiosidade e do desenvolvimento do aspecto analítico ao revisar os cases de sucesso, você consegue retirar de programas, cursos, visitas etc., muitas ideias PARA MODIFICAR e TRANSFORMAR seu próprio negócio.

RESUMO

- A forma com que encara a contabilidade é o que determina seu resultado (POSITIVA X NEGATIVA)
 - Evolução constante, construção consciente e transformação de dentro para fora
 - Comece a destravar sua contabilidade
 - Ferramenta certa no momento certo
 - Time não pode falhar! O time é o elo mais forte!
 - Profissionais sabotadores irão continuar impedindo seu crescimento
 - Depende somente de você! Construa sua mentalidade, para que possa voar mais alto.
 - Aprenda com quem errou, tenha direcionamento
 - A provocação leva a mudança
 - Seja uma atração pro mercado, pessoas de performance querem estar em ambientes atrativos
 - O jogo da evolução é buscar ser sempre melhor do que ontem
-

CONTABILIDADE PRODUTIVA AULA 2



#PRODUTIVIDADE

Nossa empresa vinha em um processo de crescimento, porém, ao final desse mesmo ano, decaímos tanto que chegamos a 10 profissionais. Dessa maneira, tomamos uma decisão: transformar de uma contabilidade tradicional para uma digital. Mas por quê? Naquele período, eu tinha uma despesa mais alta do que a receita que obtinha com meus clientes. Além do que, minha receita estava concentrada em apenas 4 clientes e nem todos realizavam o pagamento no prazo estipulado.

Então, chegou o momento e eu disse “Chega! Já passou da hora de mudar”

PASSOS FUNDAMENTAIS PARA TER UMA CONTABILIDADE PRODUTIVA

1 – ASSUMA O CONTROLE DO SEU NEGÓCIO

Mudança de gestão, mudança de sistema contábil, mudança de remuneração variável, até que ponto e em qual momento?

No início do processo de mudança da Tactus, adquirimos um sistema de gestão e ele não estava adequado ao nosso negócio, ou seja, criamos uma expectativa em cima de um sistema quando na verdade, ele não era o ideal para minha estrutura.

Implantamos, então, um sistema em nuvem, para amenizar e possibilitar segurar as pontas nesse momento de transição, por isso, cada um do nosso time, atribuiu a si, sua própria parcela de responsabilidade.

INADIMPLÊNCIA 3 MESES DE RECEITA

Assustador, né? Mas eu passei por isso, e provavelmente, você já passou ou está passando por algo minimamente relacionado com essa situação. E é nos erros dos outros, dos nossos influenciadores que você pode retirar grandes insights que irão ajudar a virar seu jogo.

Entretanto, para realmente transcender a barreira em que se encontra, sua consciência deve ser que o poder está em suas mãos e que a força tarefa envolvida na transformação não pode mais dar desculpas para agir! Já passou da hora de arregañar as mangas e fazer o que é necessário, essa é a chave! Infelizmente, não pude ter esse direcionamento que estou oferecendo a você. Mas o sentimento de união, partilha, confiança e contribuição plena fez com que, todo o meu time se engajasse em um só objetivo, mesmo que nem todas as pessoas estivessem preparadas.

2 – IDENTIFICAR OS PROBLEMAS, ALTERNATIVAS E PRIORIZAÇÕES

Analisar o problema em processos

"NÃO OPERACIONAL (ÁREA ESTRATÉGICA, SEU PONTO PARA GANHAR MERCADO)"

"OPERACIONAL (ÁREA DE PROCESSOS, A JORNADA DO SEU CLIENTE É A MAIS IMPORTANTE)"

E processos, são como o cuidado com o cabelo, você sempre precisa estar cortando com frequência, não importa o quão simples os processos sejam, sempre precisaremos revisitar cada um deles para entender onde podemos alinhar para alavancar os números, tanto em resultados quanto na satisfação do cliente. Imagina só, permanecer estagnado em meio a um mercado volátil em essência? Com certeza, seus GAPS irão continuar te impedindo de evoluir.

E para te auxiliar em todo esse processo, entram as ferramentas e sistemas. Como foi dito na aula anterior, a implantação de algo que irá facilitar o trabalho de seus colaboradores deve ser analisada com cautela, levando em consideração, seu momento e estrutura. Uma deficiência que noto ainda no sistema de formação contábil é o não treinamento eficaz na jornada do cliente, essa jornada é fundamental se deseja crescer.

Defina as prioridades de ajustes

Defina o que é prioridade, defina os processos que possuem gargalos que impedem a continuidade do seu desenvolvimento na sua operação.

O que é a Jornada do cliente?

Inicia no Marketing > Vendas > Legalização > Onboarding* > Fiscal > Contábil > DP > Trabalhista

O que fizer do Onboarding até às obrigações trabalhistas, é o que irá reter seu cliente dentro da sua empresa.

Para reduzir os problemas de produtividade, há 4 fatores de análise necessários para mudarmos com continuidade.

1º Tecnologia; 2º Processos; 3º Pessoas; 4º SURPRESA (esse fator você vai decifrar ao decorrer do material)

3 – PESSOAS

Crie uma cultura de produtividade

Como todo escritório contábil, de início, também adotamos processos burocráticos que tivemos que adequar ao nosso processo de evolução. Porque, em nossa concepção, é necessário se ter minimamente uma organização burocrática nossa, deve se ter consciência do que é um controle saudável e o que é controle por ego, por querer saber de tudo e estar em tudo.

Dessa maneira, pouco a pouco, nossa cultura foi sendo cada vez mais transformada em facilidades que ao mesmo tempo que agilizam nosso trabalho, também, permitem que possamos rastrear todos os processos realizados na operação. Nosso lema é: “Agilidade é melhor que deixar para depois. Debaixo do tapete, não existe!!”.

E qual o motivo disso?

Criamos em nós e em nossos profissionais os sentidos de urgência e de responsabilidade, pois, assim como nós, desde o início, eles possuem o entendimento que quanto mais crescimento tivermos, mais crescimento pessoal e interno, eles também, terão. Isso parte, muitas vezes, da satisfação do cliente como nossa prioridade.

Produtividade da Tactus

Resultados vistos na Tactus atualmente:

Atualmente, conseguimos atender cerca de 581 clientes com apenas 1 colaborador na área de suporte; atender cerca de 237 pessoas em fechamento com apenas 1 colaborador da área fiscal. Isso tudo porque:

"QUANTO > PRODUTIVIDADE E AGILIDADE, + ATENDIMENTOS"

Mas, você deve estar se perguntando como cheguei nesses resultados... Trabalho duro, desenvolvimento constante, mudanças incrementais que permearam todos os nossos processos para assim, chegar nos resultados atuais. As análises dos atendimentos, a delegação de tarefas e atividades conforme o conjunto de conhecimentos que o profissional possui, permite que não haja informações duvidosas, pois, o que eu não entendo, eu não invento. Devemos ter em nossas equipes, pessoas melhores que nós, pois reconhecer a nossa própria limitação, pode ser considerado um ganho de produtividade.

Crescimento exponencial do time:

A Tactus, ainda hoje, é considerada uma bootstrapping, construímos tudo que temos hoje, com nossas mãos, com a integração dos nossos times (tanto da matriz quanto das filiais), dos ajustes de segmentos atendidos, da análise dos profissionais (dentro de suas habilidades e competências. Todo esse consenso, te permitirá o crescimento exponencial na aquisição de clientes, que nós, inclusive, tivemos quando mudamos o mindset. Acredito que não restam dúvidas que você precisa de uma cultura de produtividade!

4 – VALIDAÇÃO E AJUSTES

Alinhamento de Expectativas (Projetado x Alcançado)

Não adianta... as expectativas projetadas, por mais ideais que sejam na mente, nem sempre serão reais quando alinhadas com a sua necessidade atual e, provavelmente, totalmente diferente do alinhamento do outro.

E é por isso que reforço a ideia dos ajustes contínuos, por mais que tentemos fugir das mudanças, estar atento ao que funciona e ao que não cabe na empresa, é a consciência conjunta que é primordial para o sucesso.

2 pontos que sempre tenho em mente são:

Ferramentas falham e você corrige com as pessoas. As pessoas falham e quebram o seu negócio.

Planos contingenciais auxiliam a se precaver contra problemas de pessoas e de ferramentas, porque se não tiver na “manga” um plano B, poderá se deparar com a deficiência de rastreabilidade e segurança, sendo assim, o correto é sempre praticar a atenção a possíveis problemas com seus colaboradores e sistemas, pois apesar deles serem primordiais para a evolução, não existe nada que seja tão bem feito que não possa ser melhorado.

Pense em tudo, tanto nas pessoas do seu time quanto nas entregas! Pensamento estratégico deve estar em tudo.

Tudo é alinhado com a sua cultura de produtividade, tudo é de uma maneira rastreável. Assim, você pode dançar conforme a música sem precisar recomeçar ou permitir que as coisas fluam de maneira aleatória. O jogo da produtividade é muito mais complexo do que simplesmente ajustar. Você pode aprender a ser o maestro e o grande Player do seu jogo e é por isso, que você não pode perder a aula de hoje.

5 – COMEMORE OS RESULTADOS

Dos pontos comentados acima, este é um dos que mais faz diferença no dia-a-dia. Comemorar! Sim, isso mesmo, comemorar auxilia no crescimento de engajamento das pessoas que convivem com você todos os dias, dois exemplos aqui da Tactus são, em primeiro, da nossa nova partner, Mônica, que integrou nosso time, agregando e multiplicando nosso sucesso, para tanto, realizamos uma pequena comemoração com os sócios para festejar a presença dela em nossa organização. E o segundo, do nosso time contábil, que está a todo vapor nas entregas e trabalhos e, por isso, também concluímos que mereciam algo para se sentirem valorizados e engajados!

Por fim, um dos eventos mais aguardados por todos aqui é o Tactus Day, que é o alinhamento grupal sobre tudo o que aconteceu no ano, mostramos números, comemoramos e alinhamos nossas expectativas futuras para a organização, tudo em conjunto, em ritmo de comemoração, animação e claro, #produtividade!

CONTABILIDADE PRODUTIVA AULA 3



#BORAMUDAR

Durante esses dois últimos dias, trouxemos diretamente a você, conteúdos profundos, e, em todos eles, o insight principal foi:

“Hoje não tem mais espaço para empresas contábeis improdutivas!!!”

E como eu prometi, vamos te mostrar um plano de implementação para você arregaçar as mangas e agir!

Porém, antes de mais nada, você precisa ter em mente a necessidade de uma contabilidade produtiva. E quais são os pontos que você tem saber antes da ação?

TER UM MODELO DE NEGÓCIO CONTÁBIL ALINHADO, É O PRINCÍPIO

Reestabelecer como os processos deveriam funcionar dentro da sua operação, irá trazer a você, a atração e retenção de profissionais que estão alinhados com o que você acredita e o seu momento atual.

E QUAIS SÃO OS MODELOS DE NEGÓCIOS CONTÁBEIS?

Na minha concepção, existem 3 tipos principais de contabilidade e mais uma complementar:

Contabilidade Tradicional

Não se transformou - possui sistemas, mas eles não permitem que resolvam os problemas que possui.
Em média, o preço do serviço é muito mais caro, normalmente é o mais atrativo, mas não é competitivo no mercado por conta do longo prazo para entrega dos serviços.

Contabilidade Online

Auto-serviço - automação simples que faz entregas mais rápidas, mas, às vezes, não tão bem adequada à necessidade do cliente.
Em média, o preço é o mais baixo no mercado, e assim, o valor agregado é proporcionalmente menor, pois é simples e mais impessoal, não existe uma relação analítica.

Contabilidade Digital

Entregas automatizadas e humanizadas - mais do que entregas, é criada uma relação com seu cliente através da utilização de ferramentas que facilitam o relacionamento.
Em média, seu preço é o mais equilibrado

no mercado, mas, demanda que tenha visão de mercado e queira se posicionar de maneira tecnológica nas suas operações.

E existe uma contabilidade que poderá complementar a que já possui:

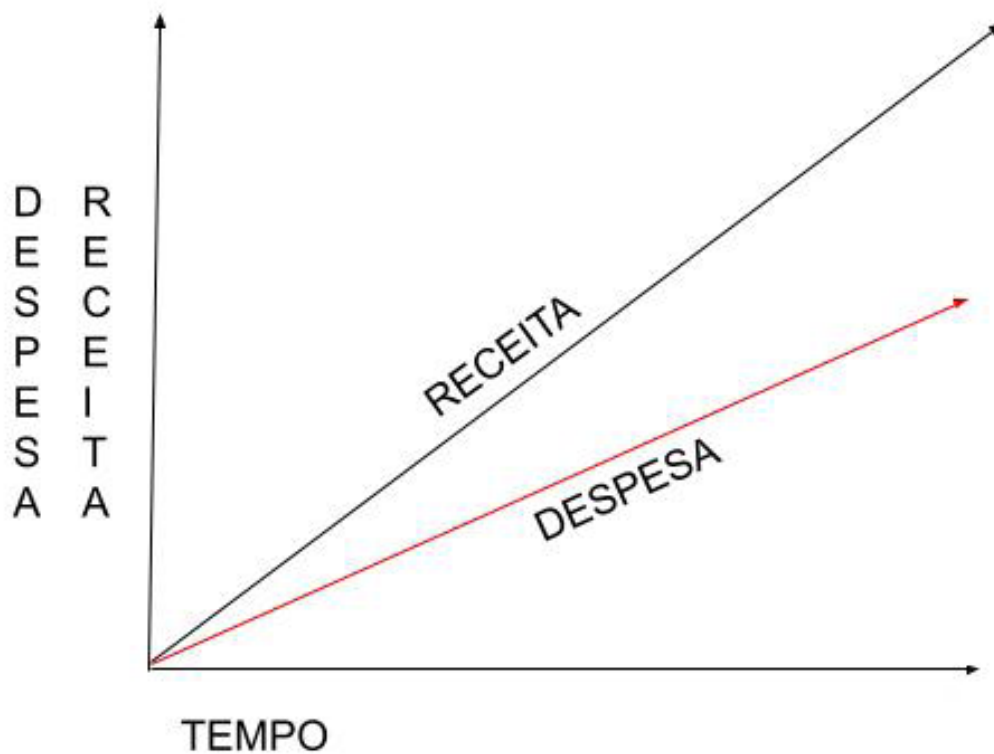
Consultiva

Ela é uma excelente possibilidade de agregar valor complementar à contabilidade digital, porém, dependendo do seu tipo de cliente, ela poderá não ser tão aderente em função do preço e da percepção de necessidade dele.

Entretanto, você poderá disponibilizar um serviço de Contabilidade Digital Consultiva, aplicando de maneira mais eficiente a orientação aos seus clientes, possibilitando se tornar uma atividade complementar e com maior ticket à que você já está exercendo.

Para agregar este tipo de contabilidade na sua empresa, identifique os clientes potenciais na sua carteira e busque ofertar aos que tiverem maior aderência. Recomendamos que tenham duas categorias de serviços, mais e menos consultivos permitindo a escalabilidade da sua carteira de clientes.

VOCÊ PRECISA DE UM MODELO ESCALÁVEL (RECEITA X DESPESAS)



BASE GRANDE DE CLIENTES É O PODER

E quem tem uma base grande de clientes, tem poder competitivo e vantagem no mercado que atua.

Não adianta você querer aumentar suas receitas e diminuir suas despesas, sem pensar em complementar seus ganhos através de ecossistemas.

E para isso, você precisa decidir....

Qual é o jogo que você vai jogar?

No processo de alinhamento, você tem que escolher qual JOGO você vai jogar.

Vou supor uma situação:

Vamos supor que você tenha uma contabilidade tradicional e o preço cobrado na prestação de serviços contábeis a um cliente seja de R\$ 1000,00, ganhando 30% por cliente. Já o seu concorrente que possui uma contabilidade digital, consegue ofertar os serviços por cerca de R\$ 500,00, e ainda ganhar os mesmos 30%.

Desses dois, qual você acha que, no final, gerará mais ganhos em relação ao aumento de clientes na sua carteira?

O digital, pois nessa modalidade de contabilidade, ele tem mais competitividade, mais produtividade e mais agilidade de entrega, atraindo mais clientes do que o seu negócio que ainda está no passado.

SEUS CLIENTES PRECISAM SE DESENVOLVER PARA SE ADEQUAR A VOCÊ.

Na Tactus, conseguimos ofertar Universidade Corporativa para os nossos clientes, essa plataforma permite que eles possam se alinhar conforme a nossa cultura e os nossos treinamentos, facilitando assim, o alinhamento das expectativas projetadas com o que realmente podemos ofertar.

Então pense em uma estratégia para poder dispor a ele, uma maneira de conhecer a fundo o fluxo da rotina da sua organização.

VOCÊ PRECISA DE UM MODELO DE BAIXO INVESTIMENTO (TECNOLOGIA X ESTRUTURA)

Nas últimas aulas, a tecla que mais batemos é a do ganho da produtividade através da aplicação de ferramentas certas nos momentos certos se atentando para a jornada do cliente e a estrutura disponível. Como disse nas aulas anteriores, planeje e defina suas estratégias antes de tomar qualquer decisão, pois ela influenciará em tudo que fizer.

Bom... depois dessa breve introdução, chegamos na revelação do 4º elemento faltante, você já conseguiu descobrir qual é o último aspecto para poder construir sua produtividade? Lembre-se da sua jornada até agora.

PROCESSOS BEM ALINHADOS > SISTEMAS E FERRAMENTAS > PESSOAS.

E o último elemento é..... **CLIENTE**

E qual é o fluxo errado da jornada dele?



Por exemplo, sua empresa contábil tem uma ambientação tecnológica e antenada, e você aceita atender um cliente mais burocrático, ele já possui um processo totalmente comprometido pela falta de produtividade interna por conta do atraso tecnológico.

O que aconteceria? Nisso, além da sua equipe ficar sobrecarregada por ter que ajustar as tecnologias para este cliente, mesmo que você tenha seus processos bem definidos, suas entregas ficarão comprometidas e sua contabilidade continuará sendo improdutiva, porque todo o custo de atendimento deste cliente é muito maior.

Qual é o fluxo correto da jornada dele?



Relação de confiança entre cliente x empresa (e processos)

Neste quadro temos a situação que todos nós buscamos, alinhamento do cliente com a nossa cultura, fazendo com que, o trabalho gerado seja eficaz e eficiente.

Não tenha medo de tirar um cliente caso ele esteja desalinhado com seus processos.

PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO

Agora que já sabemos todos esses aspectos, ***vamos trabalhar?***



CLIENTES:

Perfil de cliente ideal - crie um perfil de cliente que seria ideal para a adequação ao seu negócio.

Ajuste e dispensa de clientes - amplie sua visão e faça uma análise, até que ponto eu aceito um cliente?

Existem clientes “complicadinhos”, nos quais, são sempre eles que dão algum problema. Normalmente, são os que menos aderem a suas mudanças, impossibilitando uma melhor rastreabilidade e, por si só, atrasando sua transformação.

PROCESSOS:

Todos os processos precisam ser observados sob três possibilidades: o da necessidade de alteração, os que precisam de melhoramento e os que têm de SAIR da sua operação.

E toda a geração desse fluxo de atividades deve ser analisada pouco a pouco para que sejam estabelecidos padrões que facilitem suas ações.

TECNOLOGIAS:

Estabeleça quais são as ferramentas essenciais para sua atividade e quais são as que você possui desejo, mas ainda não se aplicam no seu contexto, dessa maneira, ao longo da sua trajetória empresarial, poderá rever e aplicar sistemas mais tecnológicos para aprimorar seja no ciclo operacional quanto no não-operacional.

PESSOAS:

Não adianta, por mais que você coloque pessoas no seu time, se você não treiná-las seguindo a cultura da sua empresa, provavelmente continuará visualizando improdutividade no time, pois a parte mais essencial é o treinamento.

Mas há algo que antecede o treinamento, a contratação correta. Mostre desde o princípio, o ambiente do seu negócio, saiba escolher a dedo quem somará com você na organização. Não tome decisões de qualquer modo, pois boas decisões não acontecem de uma hora para outra.

E agora sim, finalizamos nosso conteúdo.

.....

Pessoal, gostaria de agradecer por acompanharem este conteúdo durante estes 3 dias intensos e agregadores, tenho certeza que os insights retirados vão te ajudar a iniciar seu processo de evolução contábil. Mas, como grande adepto do aprendizado, tenho uma oportunidade única para você e seu futuro.

**ESTÃO ABERTAS AS INSCRIÇÕES PARA O
CURSO CONTABILIDADE DIGITAL 3.0!**

