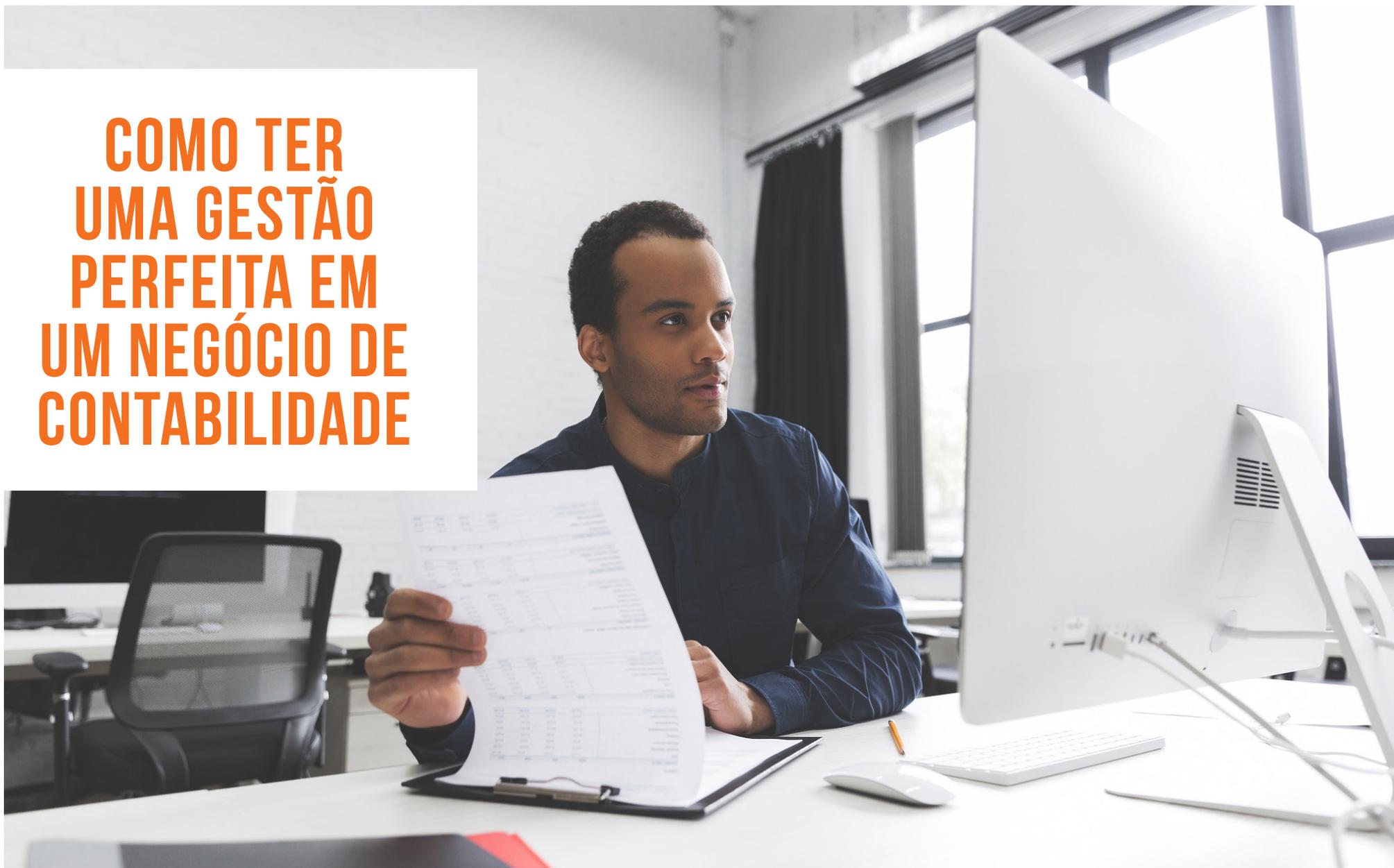


COMO TER UMA GESTÃO PERFEITA EM UM NEGÓCIO DE CONTABILIDADE



INTRODUÇÃO	3
TENHA UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	6
ESTABELEÇA UM CAMPO DE ATUAÇÃO	11
INVISTA NA MELHORIA DOS PROCESSOS	16
CONCLUSÃO	21
SOBRE A GERENCIANET	23



INTRODUÇÃO



INTRODUÇÃO

O objetivo deste e-book é mostrar a gestores de contabilidade como realizar uma boa gestão do negócio, mantendo um funcionamento eficaz dos processos e de acordo com a legislação vigente.



INTRODUÇÃO

Serão abordadas questões relacionadas à importância de desenvolver um planejamento estratégico eficiente, que norteará os rumos do escritório contábil. Esse plano precisa, necessariamente, contar com o comprometimento dos tomadores de decisão do negócio, os mesmos responsáveis por delinear a missão, visão e valores do empreendimento.

Uma gestão perfeita passa por todos os setores da empresa, desde recursos humanos até o marketing.

Portanto, a comunicação das diretrizes para os colaboradores precisa ser devidamente planejada. Não há espaço para dúvidas aqui: todo mundo precisa entender quais são os objetivos e metas do escritório, pois essa é a única forma de atingi-los.

A atuação em nicho tem sido cada vez mais responsável pelo aumento da lucratividade dos escritórios contábeis. Você entenderá que definir um mercado específico para operar trará ganho de credibilidade em seu setor.

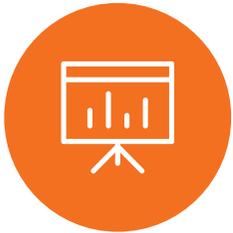


Não importa se você está lançando uma nova assessoria contábil no mercado ou se o seu negócio já tem anos de experiência: **trabalhar com um público segmentado é um passo fundamental para ganhar rentabilidade.**





TENHA UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



TENHA UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Administrar um negócio não é fácil, ainda mais considerando a instabilidade econômica dos últimos anos em nosso país e no mundo.

Por isso, **não basta o gestor ter conhecimento apenas em sua área de especialização.**

Para ter sucesso em seu empreendimento, é necessário dominar outras áreas, a fim de elaborar um [planejamento estratégico](#) eficiente para a condução do negócio.

Empreendedores do setor contábil também estão inseridos neste cenário. **Traçar metas para o curto, médio e longo prazo é crucial para ter sucesso.**

A necessidade de um planejamento para a empresa manter a boa gestão passa pela definição de processos internos, precificação correta, definição das responsabilidades de cada colaborador, definição de missão e objetivos, entre outros itens.





Não confunda planejamento estratégico com outras formas de planejamento. Os parâmetros para esse tipo específico de plano envolvem o comprometimento dos tomadores de decisão da alta hierarquia, a alocação de recursos suficientes para efetivação das ações propostas que terão reflexos no longo prazo e a interação do empreendimento com seus públicos de interesse.

O primeiro passo é analisar globalmente as práticas do negócio, envolvendo os setores de recursos humanos, financeiro, marketing e demais áreas pertinentes da empresa.

Para uma assessoria contábil, o planejamento estratégico também precisa ponderar oportunidades e ameaças específicas do seu mercado de atuação, com o propósito de melhorar a competitividade da organização, definindo metas e estratégias eficientes para evolução do escritório.



Os donos ou acionistas da empresa precisam definir quais são suas perspectivas para o futuro, considerando o ambiente externo em que atuam. Portanto, fazer uma descrição minuciosa para identificar a cultura organizacional do negócio, além de alinhar valores com seus colaboradores e sua ideologia, é a base para um planejamento estratégico bem estruturado.

Além de estabelecer a missão, visão e valores, outra ferramenta muito usada para planejar a estratégia de um negócio é fazer uma **análise SWOT**. Trata-se de uma sigla em inglês cujas iniciais significam **strengths (força)**, **weaknesses (fraquezas)**, **opportunities (oportunidades)** e **threats (ameaças)**. Recorrendo à análise SWOT, é possível definir as forças de atuação sobre

os concorrentes, as fraquezas que podem colocar o êxito da empresa em risco, as oportunidades que beneficiarão o futuro do negócio e as principais ameaças, ou seja, os entraves para que os objetivos do planejamento estratégico sejam atingidos.

O mercado da contabilidade é muito amplo, permitindo a escolha entre diversas frentes de atuação.

Uma boa estratégia é definir qual será o nicho de negócio em que a sua assessoria contábil vai atuar e a área em que vai focar. Veja se o know-how da empresa está habilitado para operar com auditoria, por exemplo, voltada para o setor de instituições de ensino. Ou se prefere realizar análise financeira para multinacionais.



É relevante que os tomadores de decisão analisem conjuntamente as formas como o comportamento de seus públicos internos e externos — clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes, funcionários — impacta na operação da empresa.

Enfim, **o importante é conhecer o cenário atual em que o negócio está inserido**, quais são os rumos para alcançar o objetivo traçado e em quanto tempo isso deverá ser concluído. Dessa forma, estará construída a identidade empresarial a ser identificada pelo mercado.

Não se esqueça de acompanhar a execução do seu planejamento estratégico, pois só assim você saberá se as metas estão sendo alcançadas ou se é preciso realinhar o escopo do plano.





ESTABELEÇA UM CAMPO DE ATUAÇÃO



ESTABELEÇA UM CAMPO DE ATUAÇÃO

Já abordamos brevemente a importância de definir um nicho de mercado. Por ser um tópico determinante para uma gestão contábil perfeita, vamos nos aprofundar nesse assunto.

Para isso, discorreremos sobre as diversas áreas de atuação possíveis, escolha que tem por finalidade evitar a dificuldade de conseguir atender bem clientes com necessidades muito distintas.

O conceito de nicho ganhou força a partir do momento em que começamos a vivenciar a constante evolução dos mercados, consequência do progresso tecnológico e do desenvolvimento da internet, que permite o fácil acesso a qualquer tipo de informação.

Em diferentes atividades, podemos perceber que desde a prestação de serviços ou venda de produtos, as empresas têm seu público-alvo cada vez mais segmentado.

Essa tendência também se aplica ao setor contábil.





Escritórios que já são reconhecidos no mercado estão, progressivamente, transferindo seus serviços para o atendimento de clientes atuantes em uma mesma área de negócio. As novas assessorias contábeis, por sua vez, já iniciam suas atividades com foco em um público de interesse específico.

Entre as muitas vantagens de transformar ou criar um escritório contábil de nicho estão o **ganho de credibilidade**, a imagem da marca como referência de mercado, a garantia de boas indicações e a **possibilidade de atuar em setores inovadores**.

Vamos desenvolver o raciocínio de cada um desses benefícios, para que você não tenha dúvida de que a especialização anda de mãos dadas com a lucratividade.



Hoje em dia, são inúmeras as ferramentas de marketing para divulgar seu negócio. Você pode optar por ações pontuais in loco, pelo marketing digital com anúncios online em mídias sociais e no Google ou ainda recorrer às mídias mais tradicionais (revista, rádio e televisão).

Mas é praticamente unanimidade entre os profissionais de comunicação que a melhor propaganda ainda é o “boca a boca”, ou seja, a famosa indicação.

Um escritório de contabilidade que atua em muitas frentes de mercado tem uma certa dificuldade de se destacar em meio à concorrência, pois apesar de atender muitas áreas, acaba não sendo especialista em nenhuma delas. **Já os que focam em um nicho, conseguem maior notoriedade entre seus clientes.**

Desde que um serviço de qualidade seja prestado, a empresa tende a ganhar uma imagem positiva no mercado. Cliente satisfeito tem prazer em indicar seus fornecedores eficientes, trazendo ganho de credibilidade para o negócio.

Ao ser referência em alguma área de atuação, você terá conhecimento para oferecer soluções para os entraves enfrentados pelos seus clientes de forma ágil. **A intenção é sempre superar as expectativas de atendimento,** entendendo as particularidades específicas dos princípios contábeis do nicho escolhido.

Como dissemos, escritórios mais novos já iniciam suas operações com foco em um mercado específico. Mas e os escritórios antigos, que ainda trabalham com a mentalidade de atuação mais ampla, como podem promover essa reestruturação do seu negócio?



Uma dica interessante é considerar mercados modernos, lembrando que a internet mudou as transações comerciais de hoje em dia por meio das startups e do e-commerce. Por ainda serem novidade, a concorrência de escritórios de contabilidade que são especializados nesse setor acaba sendo menor.

E, falando em [tecnologia](#), não deixe de incorporá-la na sua rotina de contador para não ficar atrás dos seus concorrentes. São inúmeras as opções de [softwares de gestão financeira e contábil](#) que auxiliam a organização de informações, otimizando o trabalho da equipe e minimizando possíveis erros humanos.





INVISTA NA MELHORIA DOS PROCESSOS



INVISTA NA MELHORIA DOS PROCESSOS

Aqui, vamos mostrar a importância das melhorias contínuas, abordando o aperfeiçoamento em diversos campos, como comunicação, gestão de pessoal, relacionamento com o cliente, uso de tecnologia, entre outros.

Para seu escritório atingir melhores resultados, aumentando sua lucratividade, **é preciso procurar sempre atingir níveis cada vez mais altos de eficiência.**

Para isso, processos precisam ser bem delineados, comunicados e executados corretamente.

O setor contábil depende de prazos para cumprir obrigações acessórias e outras responsabilidades financeiras de seus clientes. Por isso, perder deadlines e esquecer pendências são ocorrências inaceitáveis para quem busca ser referência de eficiência no mercado.

Para controlar tudo que precisa ser feito, institua a prática da utilização de checklists, que nada mais é do que uma lista das demandas diárias do negócio. **É importante designar o grau de prioridade de cada atividade, para que todos saibam o que precisa ser feito primeiro.**

Conforme as tarefas forem sendo completadas, elas devem ser eliminadas do checklist, enquanto outras entram em seu lugar e assim sucessivamente.





Reuniões muitas vezes acabam sendo improdutivas e ineficientes, portanto, o excesso delas deve ser evitado a todo custo. Quando sua equipe está o tempo todo se reunindo, os colaboradores acabam diminuindo o tempo de atendimento aos seus clientes, atrasando atividades prioritárias da lista de tarefas ou deixando de pesquisar [novidades](#) em relação à regulamentação fiscal.

Em vista disso, **seu time deve ter como prioridade dedicar a atenção às ocupações que trazem lucratividade ao negócio**, aumentando as receitas. Sendo assim, opte por agendar reuniões somente quando forem realmente necessárias e não deixe que elas se estendam por muito tempo.

Diminuir a burocracia e aumentar a agilidade no recebimento de documentos fiscais também são processos que precisam ser otimizados o máximo possível.

A questão do recebimento das notas fiscais, por exemplo, pode ser aperfeiçoada por meio da integração da Sefaz com o cliente.

Basta utilizar a plataforma para consulta automática de NFs. Assim, a assessoria contábil terá acesso imediato tanto às notas fiscais como às cartas de correção e cancelamentos das NFs.

Sendo os escritórios de contabilidade responsáveis pelas declarações e obrigações fiscais de seus clientes, a organização de informações e documentos é algo que não pode faltar na rotina da operação.

Além de minimizar o risco de perda de dados, organizar arquivos também aumenta a produtividade do seu time. Por isso, invista em sistemas de gestão de XMLs.

Processos alinhados que otimizam o tempo de trabalho da equipe também contribuem para a diminuição das horas extras.

Funcionários que precisam ficar além do seu horário acabam ficando desmotivados e estressados, o que pode aumentar o índice de turnover do seu negócio.

Mesmo que um colaborador insatisfeito opte por não sair da empresa, com a mente cansada ele estará mais propenso a erros, minando sua meta de ganhar cada vez mais credibilidade no mercado.



Evitar desperdícios impacta diretamente na rentabilidade de qualquer empresa, portanto, a ideia é sempre buscar alocar recursos de maneira inteligente.

Para isso, **procure mapear os processos que já estão em operação**, identificando possíveis melhorias com o objetivo de ganhar tempo e evitando procrastinações.

Agora, de nada adianta processos serem criados ou melhorados se eles não forem seguidos à risca. A cultura organizacional precisa ser devidamente comunicada a toda a equipe da empresa.

Desenvolva um planejamento de comunicação interna eficaz, garantindo que seus colaboradores compreendam as diretrizes do negócio, afinal, serão eles os responsáveis pelo cumprimento das normas que aumentarão a eficiência do seu escritório contábil.





CONCLUSÃO



CONCLUSÃO

Neste e-book, você conheceu as principais formas de ter uma gestão eficiente em seu negócio de contabilidade. Falamos sobre a tendência de atuação em nicho e como isso traz ganho de credibilidade e, conseqüentemente, rentabilidade para a empresa. Segmentar seu público torna seu escritório especialista em um mercado específico.

Quanto mais conhecimentos na legislação fiscal específica de um nicho, mais eficiente é a prestação de serviço, gerando altos níveis de satisfação entre seus clientes.

E clientes contentes indicam seus fornecedores para outros clientes. Portanto, está aqui uma forma eficaz de aumentar suas receitas.

Criar e aperfeiçoar processos internos também é primordial para ter uma gestão perfeita. Organizar informações, evitar o desperdício de recursos tanto financeiros quanto em relação ao tempo de trabalho do time, diminuindo burocracias e agilizando tarefas são fatores que merecem a atenção dos gestores do negócio.

E, acima de tudo, certifique-se de que a cultura organizacional delineada seja devidamente cumprida, monitorando as ações e deadlines necessários para que as metas e objetivos traçados sejam atingidos.

[Receba conteúdos exclusivos da Gerencianet.](#)





A Gerencianet é uma Instituição de Pagamentos que oferece uma Conta Digital focada em negócios, com uma plataforma para emissão de boletos, carnês e links de pagamento e para a gestão de clientes. O sistema oferece diversas formas de movimentação de saldo, como transferência bancária ou por meio do cartão pré-pago sem anuidade.

O sistema também oferece uma API completa, além de ferramentas eficientes e intuitivas de gestão das transações. As tarifas e prazos são flexíveis para que se encaixem no perfil e necessidade do usuário.

Além de ter uma equipe que se importa com você, a um clique de distância, a Gerencianet ajuda na diminuição da inadimplência e elimina os problemas com burocracia e os risco de receber em mãos, já que o serviço é completamente online.

Seus diferenciais estão na redução de custos, pois oferece preços mais baixos em relação aos bancos, e na otimização de processos, já que auxilia na automatização dos procedimentos do financeiro, fazendo com que o setor ganhe tempo e agilidade.

