

ONDE ESTÁ O DINHEIRO NA REFORMA TRIBUTÁRIA?

*Um Guia Consultivo de Novos
Produtos, Posicionamento e
Receita para Contadores*



Sumário

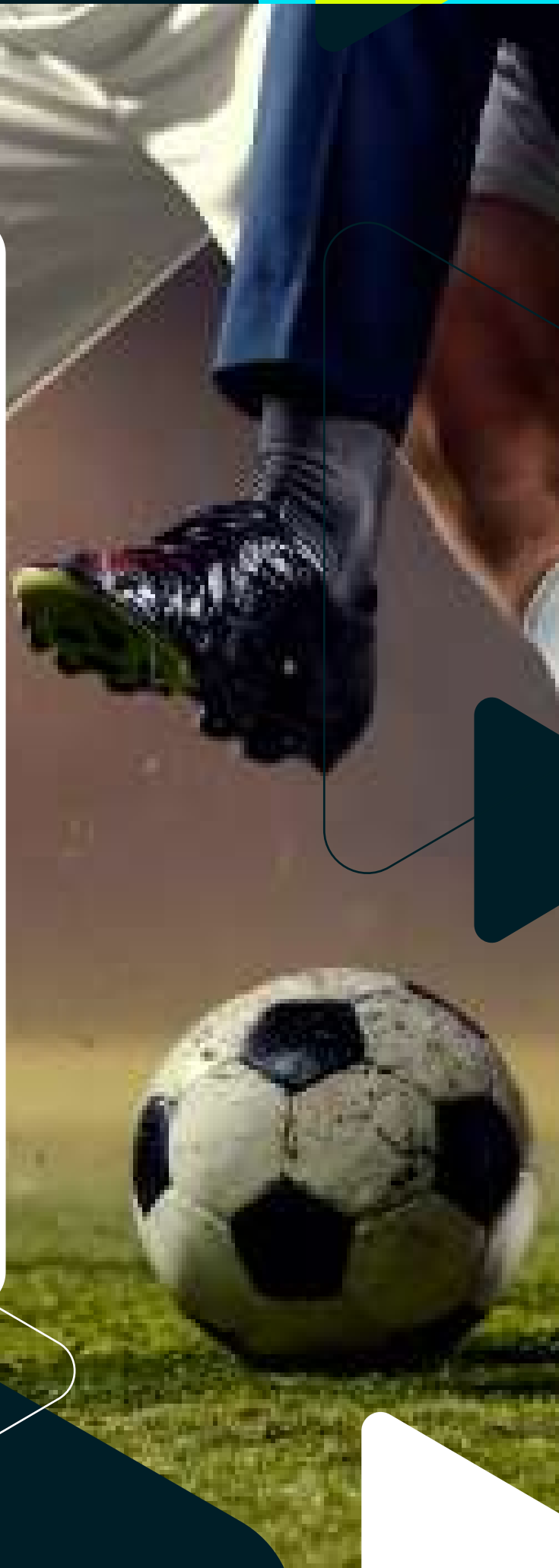
Introdução	3
Onde está o dinheiro?	4
Tópico 1: O Mapeamento da Carteira Atual	5
Tópico 2: A Geração de Demanda	5
Tópico 3: Orientação Estratégica	6
Onde começa o faturamento?	7
Tópico 4: Diagnóstico	8
Tópico 5: Implementação Operacional	8
Tópico 6: A Construção da Recorrência	9
Onde vira escala e crescimento?	10
Tópico 7: Consultoria Estratégica de Alta Gestão	11
Tópico 8: Produtização e Escala	11
CAMADA EXTRA: O dinheiro que poucos estão vendo!	12
Tópico 9: Reforma da Renda	13
CONCLUSÃO	14



Introdução

A **Reforma Tributária** marca um dos momentos mais relevantes da história recente da contabilidade no Brasil, provocando um **deslocamento estrutural** que ultrapassa o campo da legislação e atinge diretamente a **lógica de geração de valor** da profissão. Durante muito tempo, a contabilidade foi posicionada como uma área de conformidade reativa, mas a simplificação de algumas estruturas e a introdução de novas dinâmicas financeiras exigem agora **interpretação, estratégia e antecipação**.

É fundamental compreender que, em momentos de transição, o mercado não perde dinheiro, ele apenas o redistribui. As empresas continuarão operando e tomando decisões, mas em um novo contexto onde essas escolhas se tornam mais sensíveis e totalmente dependentes de uma orientação qualificada. O objetivo deste material é atuar exatamente na sua estrutura de pensamento, transformando a complexidade técnica em um **portfólio inteligente de soluções** para que você entenda exatamente **como e onde gerar novas receitas**.





ONDE ESTÁ O **DINHEIRO?**

Para responder a essa pergunta, é necessário trocar a lente da atualização puramente técnica por uma **leitura profunda de mercado**, observando não apenas o texto da lei, mas a **insegurança e a necessidade de previsibilidade** que ela provoca nos empresários. Toda vez que há incerteza, **há uma gigantesca oportunidade de monetização**.

TÓPICO 1:

O MAPEAMENTO DA CARTEIRA ATUAL

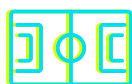
Antes de investir energia buscando novos clientes no mercado, existe uma oportunidade financeira enorme escondida dentro da carteira que o seu escritório já atende. Transformar o volume de clientes em uma leitura estratégica exige que você analise as empresas por regime tributário, setor e margens operacionais, identificando claramente quais negócios possuem maior risco e maior urgência. Empresas pressionadas na sua cadeia de fornecimento precisarão de orientação mais rápida e, quanto maior essa urgência, maior será a percepção de valor do seu serviço.



NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Análise inicial de impacto da Reforma Tributária



Mapeamento de risco tributário por cliente



Relatório personalizado de impacto da Reforma



Análise de exposição fiscal por operação



Reunião estratégica de apresentação de impactos da Reforma

TÓPICO 2:

A GERAÇÃO DE DEMANDA

Com a clareza de quem são os clientes mais afetados, chega o momento de ativar a base, entendendo que a Reforma gera uma dúvida paralisante que, se bem conduzida por você, transforma-se rapidamente em demanda qualificada. Esta etapa não é apenas vender de forma agressiva ou empurrar serviços, mas preparar o cliente para comprar por meio de eventos, conteúdos e materiais que organizam a percepção do empresário e posicionam o seu escritório como a principal

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Eventos gratuitos, pagos ou patrocinados



Cursos introdutórios de Reforma Tributária para clientes



Acesso a grupos ou comunidades exclusivas



Venda de materiais práticos (checklists, guias)



Workshop "Sua empresa está pronta para 2027?"



Kit prático de adequação à Reforma



Websérie ou trilha educativa gratuita ou paga

**DICA DE OURO:**

A educação do cliente é o seu melhor funil de vendas, pois quem participa ativamente das suas explicações gratuitas ou de baixo custo é o lead mais aquecido para contratar suas soluções.

TÓPICO 3:

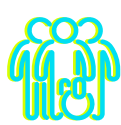
ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA

A partir do momento em que o cliente entende o problema, ele não quer mais apenas informação genérica, ele exige saber exatamente o que fazer com a própria operação. É aqui que ocorre a grande virada de chave do seu escritório: a passagem da informação gratuita para a orientação paga, onde o valor deixa de estar atrelado ao conteúdo solto e passa a residir na aplicação prática. O contador deixa definitivamente a cadeira de executor para assumir a posição de orientador de negócios.

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Workshops
avancados



Mentorias em
grupo sobre
Reforma
Tributária



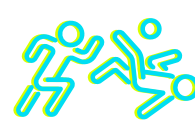
Imersão prática
de adequação
à Reforma
Tributária



Reunião
estratégica de
planejamento
tributário



Treinamento
in company
para equipes
financeiras



Programa de
orientação
contínua para
clientes



ONDE COMEÇA O FATURAMENTO?

Entramos no território decisivo onde o cliente deixa de apenas entender o cenário e passa a agir, o que invariavelmente significa investir financeiramente em suporte. A Reforma cria um ambiente onde repensar preços, contratos e fornecedores deixa de ser opcional, transformando uma demanda antes pontual em uma necessidade contínua de orientação.



TÓPICO 4:

DIAGNÓSTICO

O diagnóstico representa o ponto de maior concentração de valor dentro da jornada de monetização, pois ele conecta a complexidade técnica à incerteza gerencial do empresário. Um diagnóstico de alto nível não entrega análises superficiais; ele traduz o impacto real, conectando o cenário financeiro atual com as projeções futuras e antecipando decisões vitais que o CEO precisará tomar. Neste momento, a sua atuação deixa de ser apenas informativa para se tornar indispensável à sobrevivência da empresa.

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Diagnóstico tributário completo da Reforma Tributária



Simulação estratégica de cenários tributários



Revisão de enquadramento tributário



Análise da cadeia de fornecedores



Mapeamento de créditos tributários



Estudo de margem e impacto na precificação

**DICA DE OURO:**

O diagnóstico nunca é o fim da linha, mas sim a porta de entrada magistral para contratos maiores, criando a clareza exata que justifica a contratação das etapas de implementação.

TÓPICO 5:

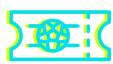
IMPLEMENTAÇÃO OPERACIONAL

Enquanto o diagnóstico revela a falha, a implementação assume o papel crítico de transformar a sua análise em ação palpável, exigindo do cliente uma execução técnica que ele não consegue fazer sozinho. Ao entrar na dinâmica da revisão de contratos, no ajuste de precificação e na estruturação de um novo fluxo de caixa para a transição, você gera uma dependência operacional e estratégica altamente lucrativa.

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Revisão e reequilíbrio de contratos com impacto tributário



Reprecificação de produtos e serviços



Readequação de Sistemas de Gestão (ERPs)



Ajustes de processos fiscais e financeiros



Estruturação de fluxo de caixa para a transição



Adequação de sistemas e rotinas operacionais



Projeto de readequação tributária e operacional

**DICA DE OURO:**

A educação do cliente é o seu melhor funil de vendas, pois quem participa ativamente das suas explicações gratuitas ou de baixo custo é o lead mais aquecido para contratar suas soluções.

TÓPICO 6:

A CONSTRUÇÃO DA RECORRÊNCIA

Muitos profissionais erram ao tratar a Reforma como um evento com data para acabar, quando, na verdade, ela é um processo contínuo repleto de novas regras, interpretações e ajustes. Compreender essa continuidade é o segredo para construir uma esteira de receita recorrente para o seu escritório, transformando a insegurança temporal do cliente em contratos de longo prazo através de acompanhamento contínuo.

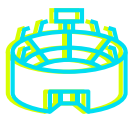
NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



BPO de Reforma Tributária



Assinatura mensal de acompanhamento estratégico



Comitê de RT terceirizado



Programa contínuo de inteligência tributária



Monitoramento recorrente de impacto fiscal



A man in a grey suit and a soccer player in a white jersey and red shorts are running on a grassy field at night. The man in the suit is on the left, and the soccer player is on the right. The background shows stadium lights and a blurred crowd. There are two yellow play button icons: one on the left side of the image and one on the right side, partially overlapping a dark blue shape.

ONDE VIRA ESCALA E CRESCIMENTO?

Nesta fase mais avançada, o escritório contábil deixa de operar apenas sobre as engrenagens da Reforma para atuar sobre a alma e o futuro do negócio do cliente. A Reforma passa a ser apenas o pretexto para entrar em discussões gerenciais profundas, elevando de forma exponencial o valor da sua hora e dos seus contratos.

TÓPICO 7:

CONSULTORIA ESTRATÉGICA DE ALTA GESTÃO

A consultoria estratégica é o ápice da maturidade de monetização deste evento, marcando o momento em que você ajuda o cliente a tomar decisões estruturais sobre modelo de negócio, fusões, expansão e cadeia de valor. Ao discutir a formação de preços, você entra na margem de lucro; ao discutir a margem, você entra diretamente na estratégia da empresa, abandonando a imagem de custo processual para ser visto pelos sócios como um investimento essencial.

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Planejamento tributário avançado



Consultoria estratégica em Reforma Tributária



Projeto de reestruturação de modelo de negócio



Advisory contínuo para decisões estratégicas



Programa executivo de inteligência tributária



Estruturação societária e fiscal alinhada à nova realidade



Suporte estratégico em expansão, precificação e margens.

**DICA DE OURO:**

Neste nível de sofisticação intelectual, o preço dos seus honorários deixa de ser o principal fator de decisão, pois o cliente está comprando segurança executiva para decidir o destino da própria empresa.

TÓPICO 8:

PRODUTIZAÇÃO E ESCALA

Enquanto a consultoria personalizada tem o limite óbvio das suas horas disponíveis, o crescimento exponencial e escalável exige a produtização dos seus serviços. Produtizar significa embalar a sua metodologia, as suas planilhas e a sua inteligência em formatos replicáveis que não dependam da sua atuação linear, aumentando drasticamente a margem de lucro e conferindo uma imagem de alta organização institucional ao seu escritório.

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Venda de programas estruturados



Assinaturas recorrentes de conteúdo e consultoria



Kit completo de adequação à Reforma Tributária



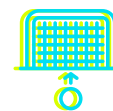
Programa "Empresa pronta para 2027"



Plano de ação de 90 dias para transição



Assinatura mensal de inteligência tributária



Trilha de integração guiada para clientes



CAMADA EXTRA
O DINHEIRO
QUE POUCCOS
ESTÃO VENDENDO!

Até este momento da nossa jornada, você percorreu um caminho que organiza a geração de receita na Reforma Tributária de forma lógica e estruturada, escalando da base operacional até o ápice do nível estratégico. No entanto, para os escritórios que desejam transcender o faturamento tradicional, existe um nível adicional e lucrativo que raramente está explícito na maioria das conversas do mercado.

Esse nível oculto tem uma poderosa alavanca de expansão para o contador: o oceano de oportunidades financeiras escondido na tributação da pessoa física.



TÓPICO 9:

REFORMA DA RENDA

Existe um erro histórico no mercado contábil de tratar o CNPJ como o centro da inteligência e o CPF do sócio como uma mera obrigação burocrática anual.

Mas isso mudou com as transformações trazidas pela Reforma Tributária e também pela Reforma da Renda, olhar empresa e sócio de forma separada deixa dinheiro na mesa.

As definições de pró-labore, distribuição de lucros, tributação patrimonial, estrutura societária e planejamento sucessório passam a ter impacto direto no caixa, na carga tributária e no patrimônio dos empresários. E é exatamente aqui que nasce uma grande oportunidade consultiva para os escritórios contábeis.

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA SEU ESCRITÓRIO



Diagnóstico integrado
PF + PJ (Reforma da
Renda + Reforma
Tributária)



Planejamento
tributário pessoal
para altas rendas



Estruturação
de Holdings e
planejamento
societário



Revisão estratégica
de pró-labore e
distribuição de lucros



Diagnóstico
patrimonial e
sucessório



DICA DE OURO:

Quando o cliente percebe que você está protegendo não só a empresa, mas também sua renda, patrimônio e futuro familiar, o valor percebido da sua consultoria sobe drasticamente, junto com o ticket médio e a retenção.

CONCLUSÃO

Ao longo deste material, você percorreu um caminho que vai muito além da compreensão técnica: aprendeu como deixar a postura de executor operacional para ocupar um espaço estratégico nas decisões dos seus clientes. No entanto, a Reforma Tributária não é um evento com data para acabar; ela é um processo contínuo de atualizações e novas interpretações.

Neste novo cenário, a sua maior vantagem competitiva chama-se **antecipação**. Chegar antes na conversa com o empresário e orientar a decisão antes que a dúvida se transforme em um problema é o que ditará o seu valor de mercado. Mas tentar acompanhar tudo isso sozinho é um risco desnecessário, que gera lentidão, fragmentação e perda de oportunidades. Estar inserido em um ecossistema estruturado altera drasticamente a sua velocidade, reduzindo o tempo exato entre entender uma nova regra e conseguir monetizá-la.

É exatamente por isso que o **canal exclusivo de reforma tributária Omie (o CERTO)** é o seu próximo passo natural.

Muito mais do que um simples repositório de conteúdos, o **CERTO** é o ambiente definitivo para o contador se aprofundar nas reais oportunidades geradas pela Reforma. É o espaço onde a complexidade legal se transforma em inteligência de negócios, alimentada por casos práticos e trocas qualificadas que conectam a teoria diretamente à realidade de mercado.

Você já possui o mapa e compreende exatamente onde está o dinheiro. O jogo não terminou; ele apenas mudou de nível. Agora, a decisão deixa de ser técnica e passa a ser puramente estratégica.

Junte-se ao **canal exclusivo de reforma tributária Omie** para não apenas acompanhar esse movimento, mas liderá-lo, garantindo autoridade, crescimento consistente e novas linhas de receita para o seu escritório.

- **Mentorias Mensais**
- **Curso completo**
- **Comunidade Exclusiva**
- **Livro de Reforma Tributária**

E TEM MAIS:

Adquirindo o **CERTO** você ainda **ganha +3 LOGINS** para desenvolver outros membros da sua equipe



INSCREVA-SE AGORA!






omie



0800 942 7592



www.omie.com.br



@omieoficial



/omieoficial



/company/omie



/@omieoficial



/@omieoficial

