A JORNADA DO DINHEIRO NA REFORMA TRIBUTÁRIA:

O Caminho para o Contador Consultivo

Guiar contadores através de um trajeto linear de 9 etapas para identificar oportunidades de receita e novos serviços surgidos com a Reforma Tributária.

1
Mapeamento da Carteira:
Análise de clientes atuais por regime e setor para identificar urgências e riscos imediatos.

2
Utilize a educação (webinars e kits) como funil para transformar dúvidas em vendas.
Geração de Demanda:

3
Orientação Estratégica:
Transição do conteúdo gratuito para a orientação paga, focando na aplicação prática da lei.

4
A porta de entrada para grandes contratos, conectando cenários financeiros com projeções futuras.
Diagnóstico Especializado:

5
Implementação Operacional:
Execução técnica de ajustes em contratos, ERP e precificação que o cliente não faz sozinho.

6
Transforme a transição em receita mensal através de BPO e comitês de acompanhamento.
Construção da Recorrência

7
Consultoria de Alta Gestão:
É o ápice da monetização, onde você ajuda o cliente a tomar decisões estratégicas sobre modelo de negócio e expansão.

8
Produtização e Escala:
Transforme a transição em receita mensal através de BPO e comitês de acompanhamento.

Portfólio de Novos Produtos Contábeis

Categoria	Exemplos de Produtos	Objetivo
Low Ticket	Cursos Eventos Análise de impacto inicial	Ativação de base e educação inicial
Medium Ticket	Revisão de Contratos Diagnóstico Tributário BPO de Reforma	Implementação técnica e recorrência
High Ticket	Consultoria de Restruturação Advisory Estratégico Inteligência Tributária	Decisões estratégicas e alta gestão

DINHEIRO NA REFORMA TRIBUTÁRIA:
NOVO PATAMAR DE RECEITA

DICA: Reforma da renda
Realize o planejamento integrado entre o CNPJ e o CPF do sócio para blindagem patrimonial.