

Mentalidade e Posicionamento do Contador

Por: Lucas Sales e Ronaldo Melo

CRCCE
JOVEM



INOVAÇÃO
E PROTAGONISMO
em ação

LUCAS SALES



@LUCASSALLLEES

- **Contador e Empresário Contábil;**
- **Pós Graduação em Direito Tributário e Gestão Empresarial;**
- **Especialista em Gestão e Direito Empresarial;**
- **CEO do Grupo Soares & Sales;**
- **Presidente da Comissão de Jovens Lideranças do CRC/CE;**
- **Membro da Comissão do Simples Nacional;**
- **Diretor de Negócios da SALU Lingerie.**



RONALDO MELO

- **Contador e Auditor independente;**
- **Gerente de Auditoria em grandes firmas globais;**
- **Diretor do IBEF CE;**
- **Professor de pós-graduação;**
- **Mentor e palestrante;**
- **Vice Presidente da Comissão de Jovens Lideranças do CRC/CE;**

Mentalidade e Posicionamento do Contador para MEI

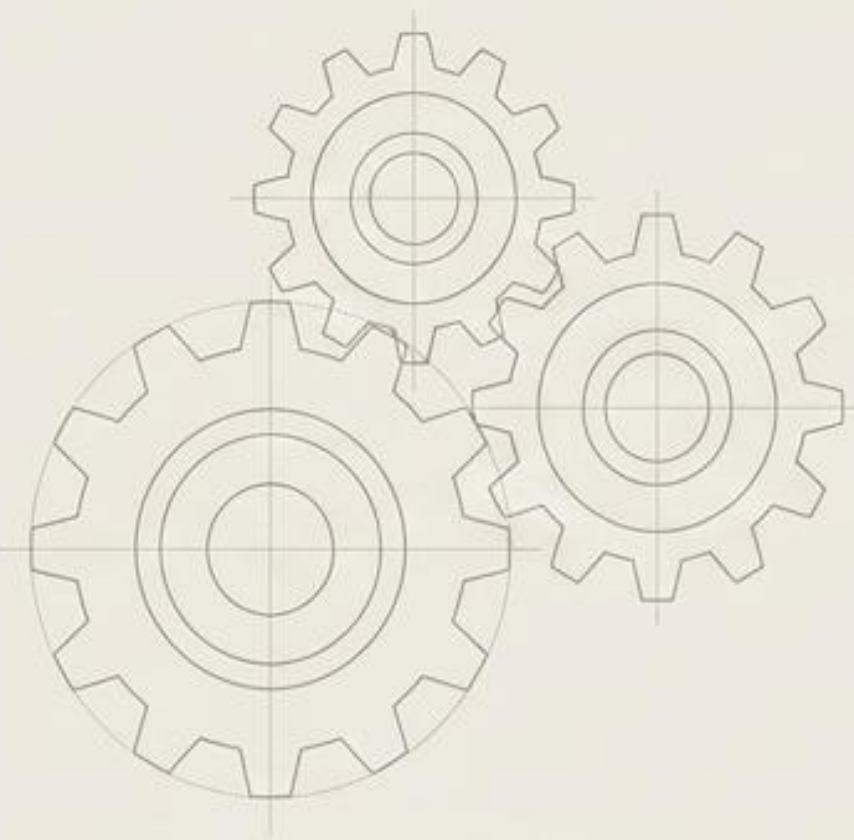
A transição de executor para estrategista.



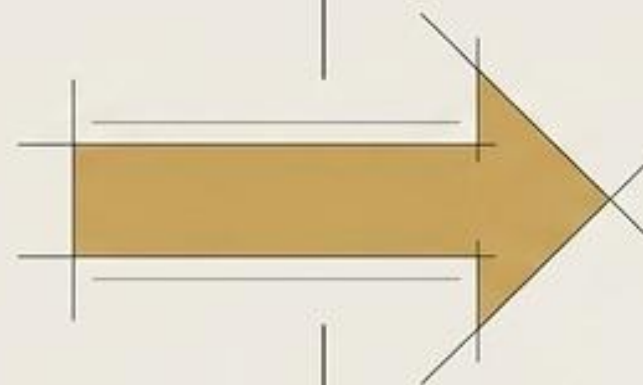
Você se apresenta
como contador...

**...ou como
solução?**

O problema do contador não é técnico. É posicionamento.



O mercado já assume que
você sabe calcular impostos.

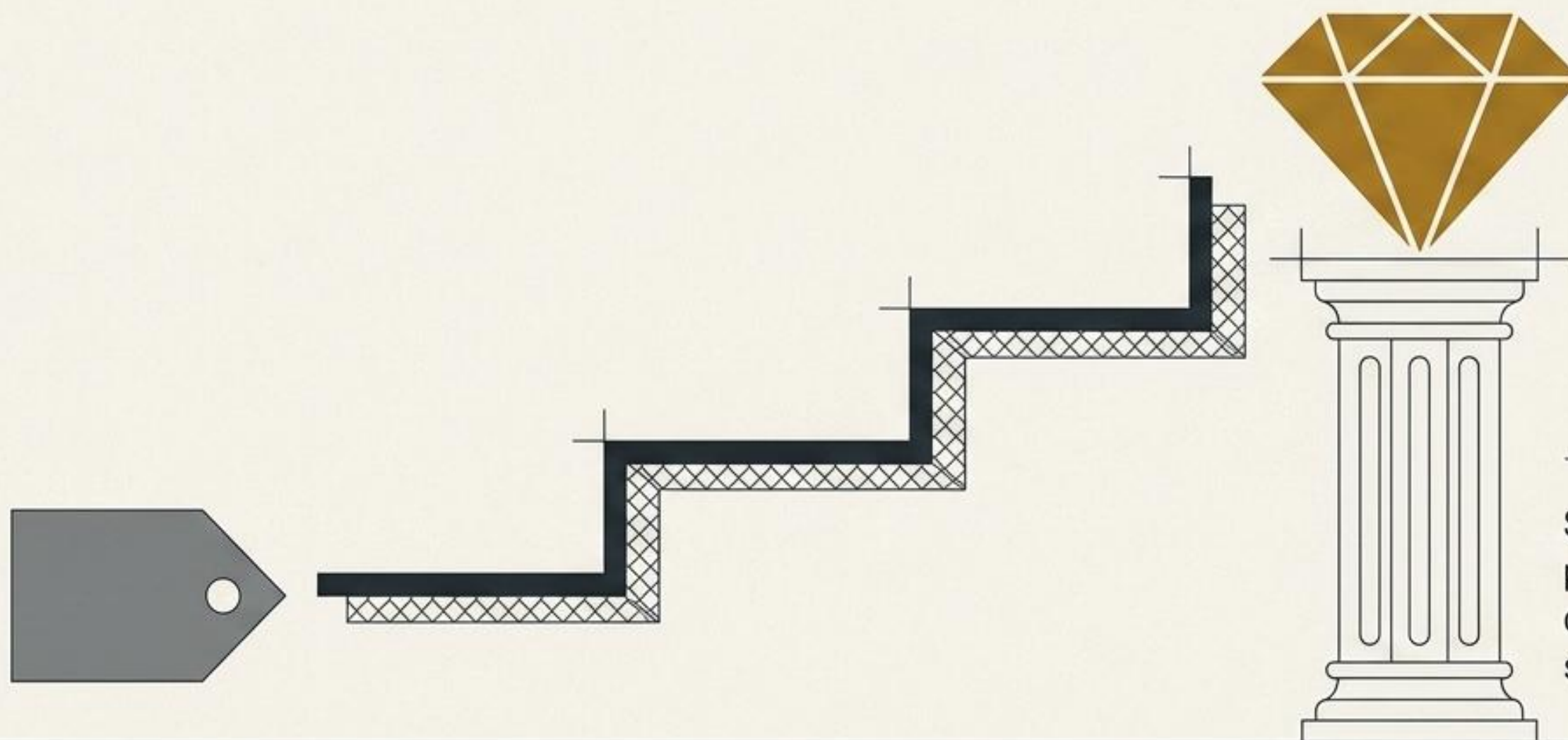


A diferença competitiva está
em como você empacota e
comunica o seu valor.

A Mudança de Paradigma

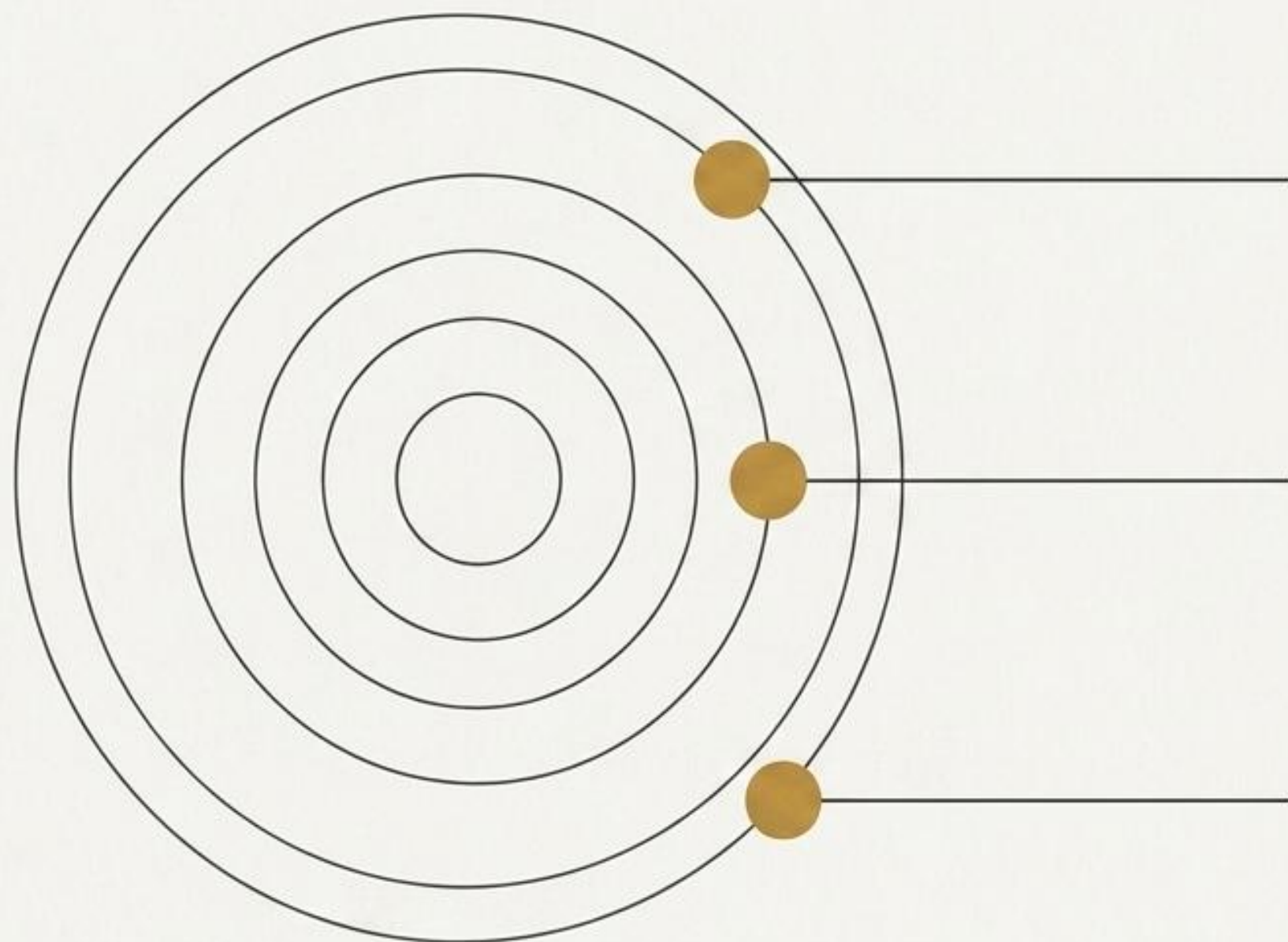
O Executor (Custo)	A Solução (Investimento)
Foca na burocracia do dia a dia	Foca na visão e crescimento do negócio
Usa termos técnicos e contábeis	Usa linguagem de negócios e resultados
Reativo (espera o erro acontecer)	Proativo (previne o erro e orienta)
Briga por centavos no preço	É escolhido pelo alto valor entregue

Quem se posiciona como custo, é negociado.



Se o serviço é apenas um boleto obrigatório para manter o CNPJ regular, você perderá para o concorrente mais barato. Mude a lente: torne-se o parceiro estratégico de lucro.

Quem não aparece, não é lembrado.

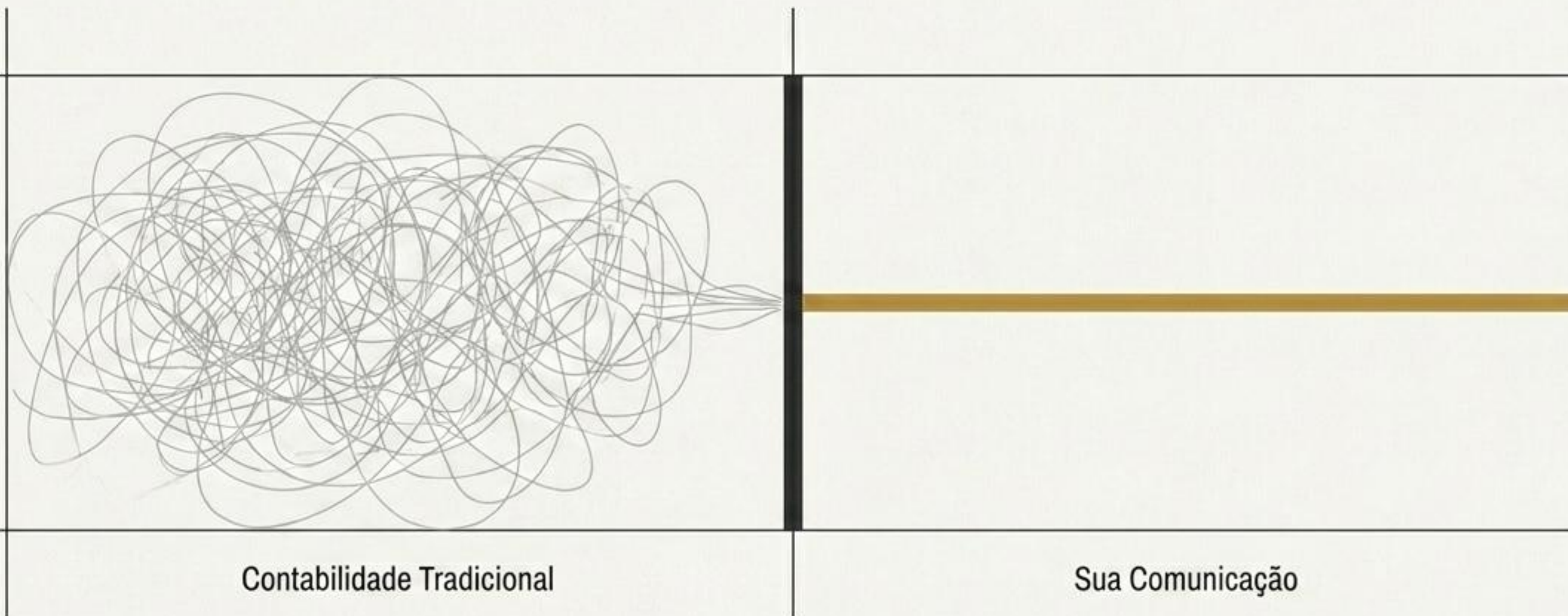


Nicho: Especialização gera autoridade imediata.

Imagem: Profissionalismo inegável, no físico e no digital.

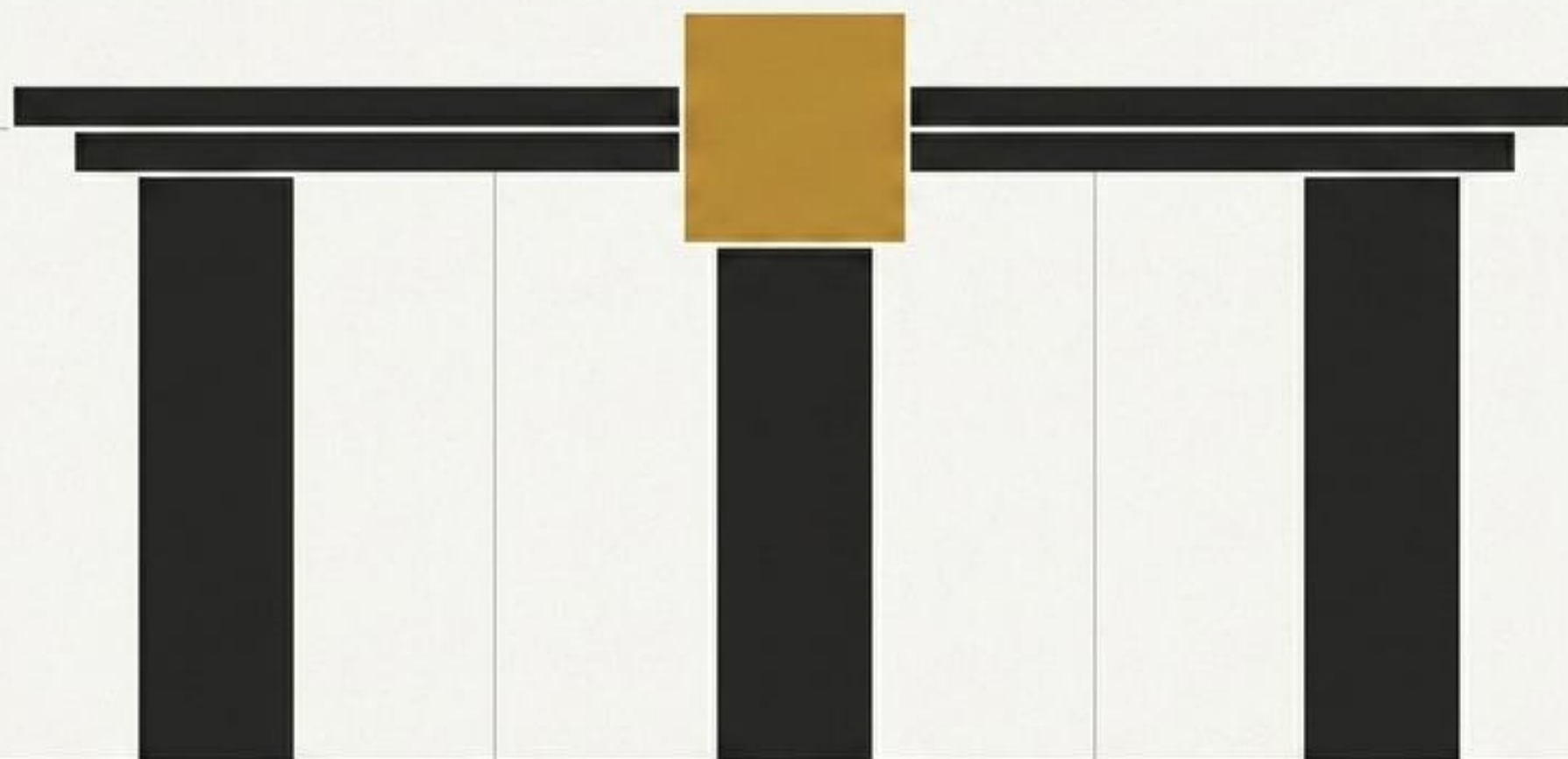
Presença: Compartilhamento ativo de conhecimento que atrai o cliente ideal.

Quem simplifica, conecta.



O MEI não quer um diploma em contabilidade. Ele quer entender o próprio negócio.
Traduza a complexidade tributária em decisões simples, seguras e acionáveis.

A confiança é construída, não exigida.



Reputação

O que o mercado diz
quando você não está
na sala.

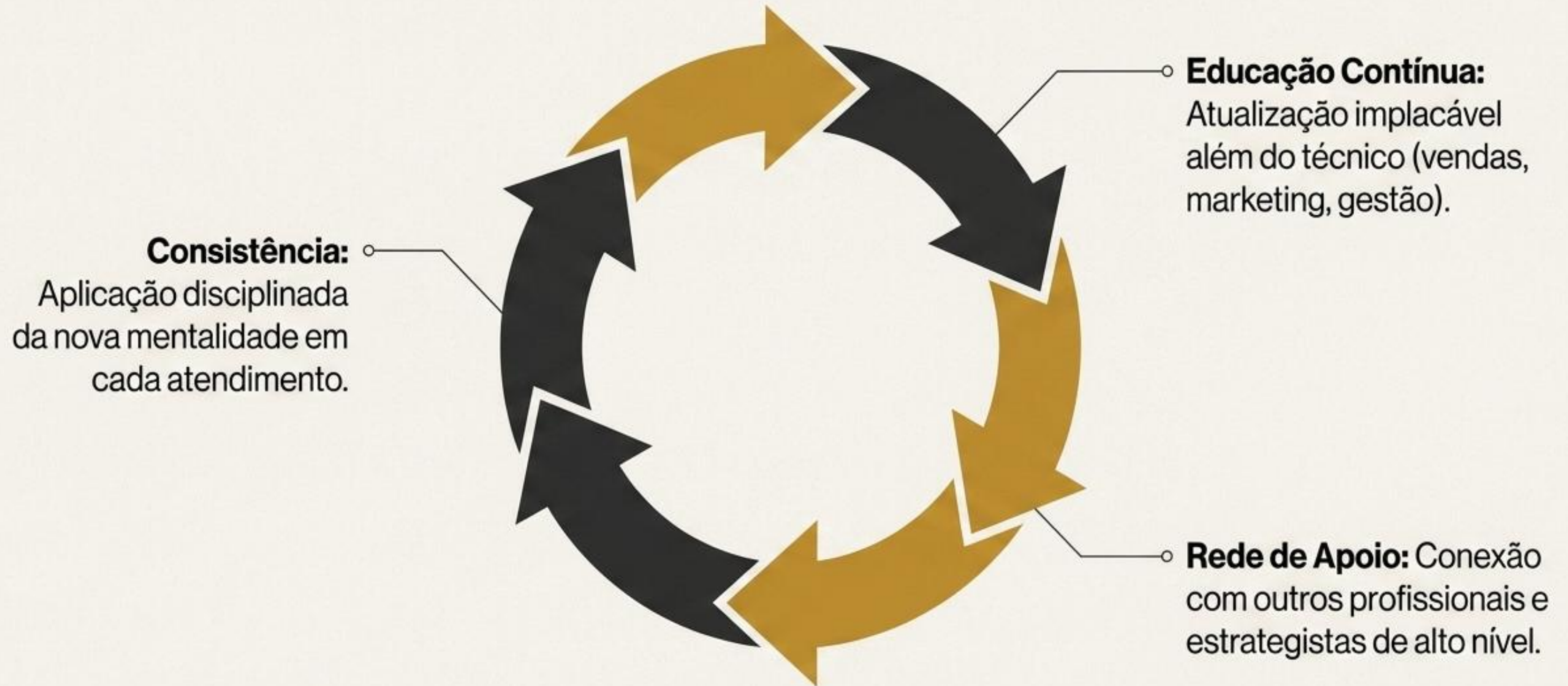
Consistência

Entregar exatamente o
mesmo nível de excelência
todos os dias.

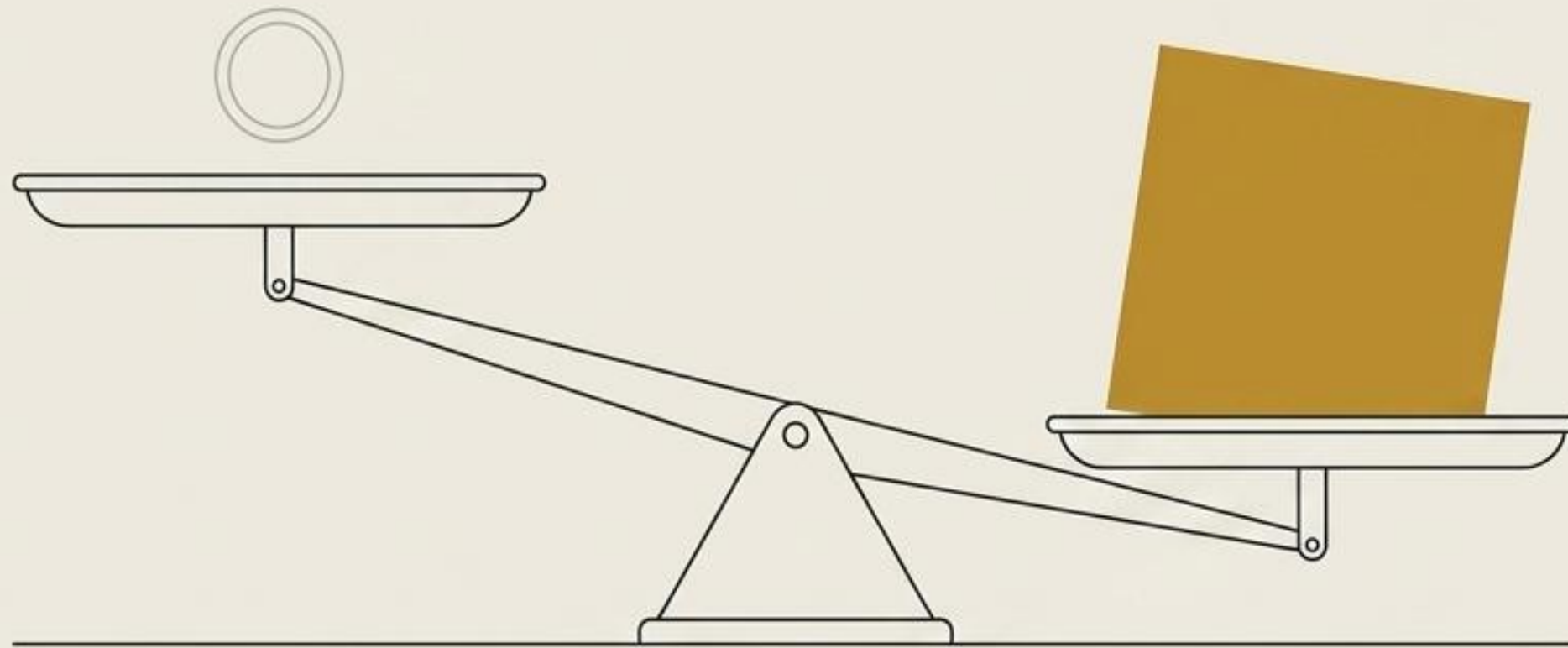
Experiência

Como o cliente se sente
após ser atendido
por você.

O Ciclo do Crescimento Sustentável

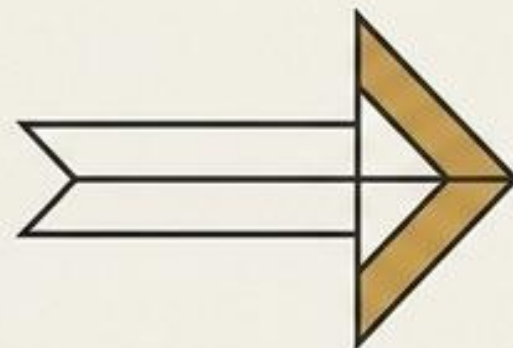
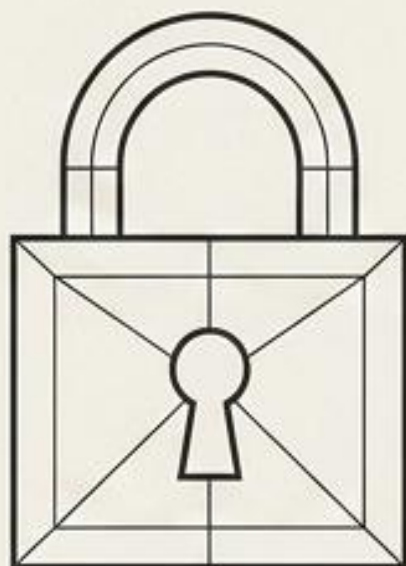


Cliente que escolhe preço, vai embora pelo preço.



Construa uma base que valoriza a sua visão estratégica. Não tenha medo de demitir quem busca apenas o menor honorário.

As pessoas não compram contabilidade. Compram confiança.



O MEI compra noites de sono tranquilas, segurança estrutural para crescer e a certeza absoluta de que não está lutando sozinho.
Você vende tranquilidade.

**Se posicione
como solução.**



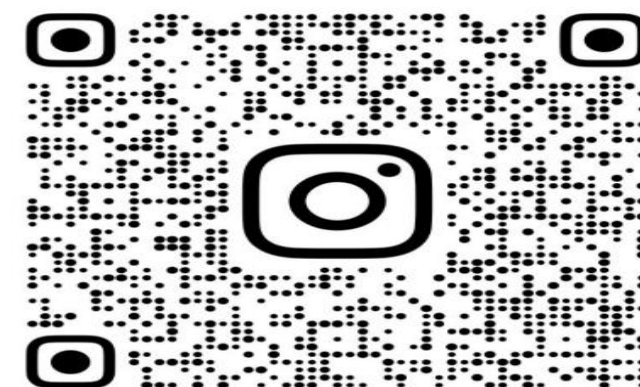
Obrigado!



@LUCASSALLLEES



@CRCJOVEMCE



@ORONALDO_MELO