

Reestruturação das empresas contábeis

Na era da Reforma Tributária

Elis Castelo

BSSP



O cliente vai perguntar...

Quanto vou pagar?

Meu preço precisa mudar?

Como fica o meu caixa?

BSSP



Você está preparado
para responder...

Elisângela Castelo, Elis

Mãe de 03, Vovó do Heitor, Empresária na Innove Contábil & Empresarial e em outras 07 empresas, com MBA em gestão de negócios com ênfase em marketing, pós graduada em contabilidade, auditoria e gestão tributária e especialização em Sucesso do Cliente. Coordenadora e Professora do MBA de Gestão Estratégica Aplicada a Negócios Contábeis da BSSP. Diretora do SesconRJ, Presidente da Embaixada de gestão de pessoas, liderança e carreira do Sescon Mulher RJ. Membro da Comissão da Mulher do CRCRJ e da Comissão Especial de Gestão e Empreendedorismo Jurídico da OABRJ. Coautora do livro Empreendedorismo o Poder da Ação e do livro Liderar em novo tom - mulheres que transformam. Mentora do Instituto Mulheres que Contam. Idealizadora do EntreEllas Comunidade de Empreendedorismo Feminino.

Apaixonada pelo Empreendedorismo e Estratégias.

BSSP



Quem está preparando a sua empresa contábil?

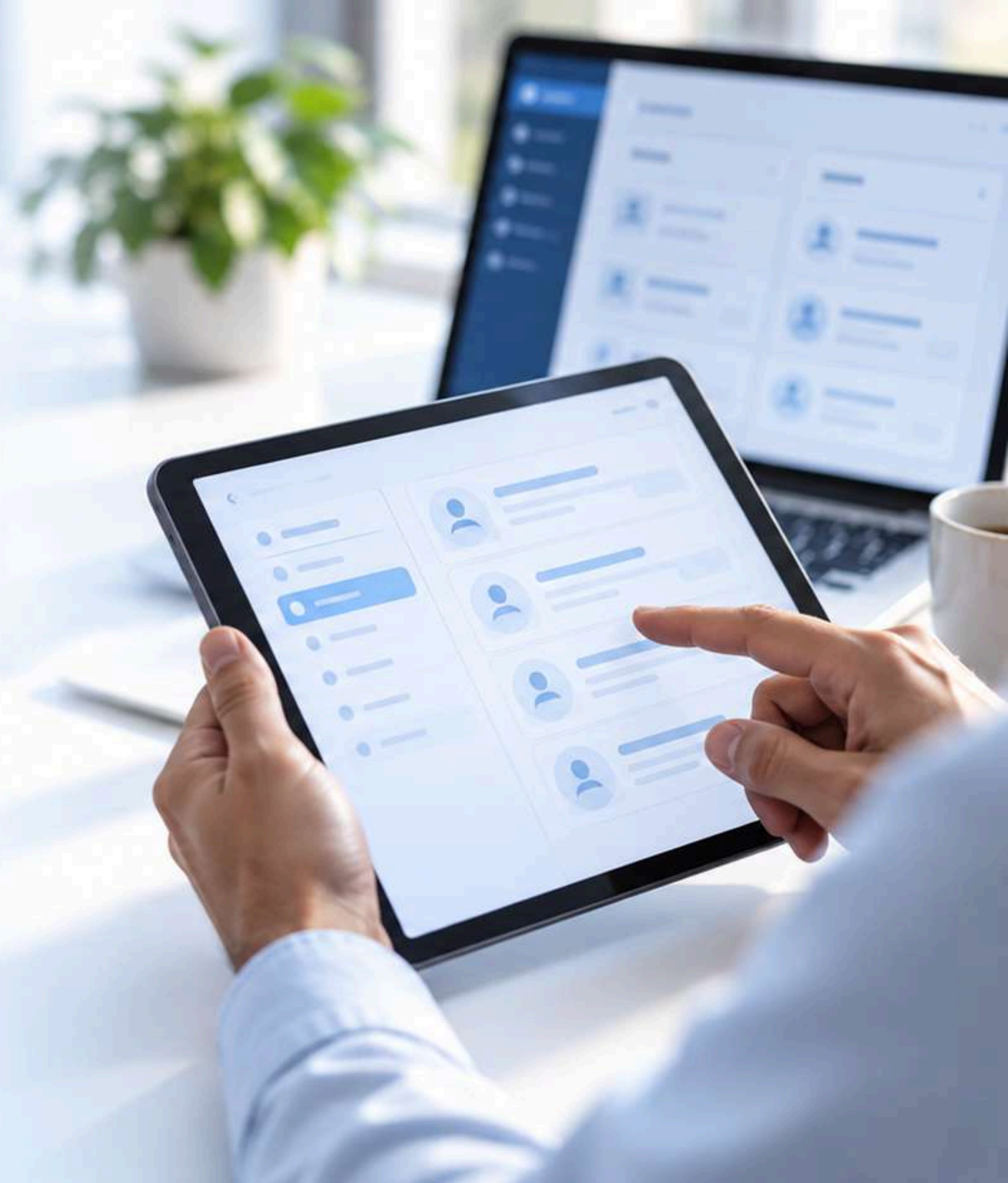
Equipe? Sistemas? Atendimento? Honorários?

BSSP



Um novo olhar para a carteira

- *Tributação e operações*
- *Qualidade dos dados*
- *Necessidade de acompanhamento*



O que fizemos na Innove



Várias reuniões individuais...



Hoje foi o dia de aprender mais e com as melhores mentoras 🧐



Um canal dedicado às mudanças

- Grupo fechado
- Mensagens apenas da contabilidade
- Informação com orientação

Atendimento por complexidade

- Simples com IBS/CBS no DAS
- Simples com IBS/CBS no regime regular
- Rotinas e honorários conforme o trabalho de cada cliente



Honorários e entregas

- Rotina contratada
- Projeto de preparação
- Consultoria recorrente



Oportunidades para empresas contábeis

- Diagnóstico
- Cenários tributários
- Preços e margem
- BPO financeiro
- Sistemas e treinamento

BSSP



Diagnóstico e cenários tributários

- Onde a empresa está
- O que precisa ajustar
- Quais alternativas avaliar
- Dados e premissas documentadas

Preço, margem e caixa

- Precificação com dados
- Projeção de caixa
- Capital de giro



Sistemas e capacitação

- Cadastros e testes
- Treinamento por função
- Parcerias de execução



Uma oferta que o cliente entende

- Diagnóstico de preparação para a reforma
- Relatório com prioridades
- Reunião de devolutiva
- Escopo, prazo e preço combinados



Um plano para os próximos 30 dias

Semana 1: carteira e prioridades

Semana 2: contratos, dados e equipe

Semana 3: uma oferta definida

Semana 4: projeto piloto e ajustes

BSSP



A equipe precisa de tempo para entregar

- Responsabilidades definidas
- Capacidade de atendimento
- Custo de cada entrega



Qual ação começa na próxima semana?

A preparação avança quando vira tarefa, ganha responsável e entra na agenda.



NOSSO PAPO NÃO
TERMINA POR AQUI...

*tenho um presente
exclusivo para você.*



BSSP

@eliscastelooficial

