

Como o Nibo Gestão
Financeira pode fazer
você ganhar mais dinheiro

nibo

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| Introdução | 3 |
| Capítulo 1: Os principais obstáculos que o empresário contábil enfrenta na organização interna da empresa | 4 |
| Capítulo 2: Como a falta de organização pode prejudicar o lucro da empresa | 7 |
| Capítulo 3: Os níveis de gestão para organizar a sua empresa contábil | 9 |
| Capítulo 4: Principais passos para organizar a sua empresa contábil | 13 |
| Conclusão | 18 |

Introdução

O Nibo coloca os seus clientes em primeiro lugar e busca desenvolver produtos que atendam às suas necessidades. Pensando em você, contador, desenvolvemos este material. Um guia de sucesso para o engajamento dos seus clientes que necessitam de uma Gestão Financeira.

Pronto para voar conosco?

Nosso objetivo é impulsionar e capacitar você e a sua equipe para automação e consultoria financeira. Nosso propósito é desenvolver meios para o seu sucesso.

A aderência dos seus clientes a Gestão Financeira do Nibo será um atalho importante para que você seja um

Contador Consultor. Todas as informações financeiras do seu cliente estarão em um só lugar, organizadas e classificadas de forma que você consiga visualizar a saúde das empresas rapidamente e com segurança.

Vamos começar a entender um pouco mais esse processo?

Benefícios para o contador

A utilização da Gestão Financeira do Nibo para a sua empresa contábil proporciona grandes benefícios. Imagina se os seus clientes entrassem nesta parceria com você?

A integração contábil otimizada aumenta qualidade e eficiência dos seus processos. Isto fortalece o vínculo entre você e seu cliente, certo? Muitas empresas fecham as portas diariamente no Brasil por não possuírem as informações organizadas e não analisarem a saúde financeira da sua empresa.

Você, como cientista da riqueza dos seus clientes, não pode deixar isso acontecer. Ofereça serviços de consultoria com as informações que extrair do nosso sistema. A área financeira é um pilar fundamental para a sustentação de qualquer empresa.

Este departamento deve ter informações precisas, claras, rápidas, consultivas e escaláveis. E você, contador, é o mais in-

dicado e preparado para fazer isso pelo seu cliente junto ao Nibo. Orientar os empresários nesta área é uma necessidade do mercado!

Muitos empreendedores não estão preparados para realizar todas as funções ou, muitas vezes, entendem da área financeira, mas não conseguem dar conta da quantidade de atividades a serem realizadas além das operações.

E por que você, especialista da área, não ajuda seu cliente a crescer e ainda aumenta sua receita mensal? Através das formações obtidas pela nossa ferramenta você pode prestar serviços de Consultoria e/ou BPO Financeiro.

Além disso, conforme a nossa solução for crescendo dentro da sua base de clientes, você ganha pontos no Programa de Parcerias do Nibo, adquirindo ainda mais vantagens.

**Benefícios para
os seus clientes**

Seus clientes devem possuir algum software que seja voltado para gestão do seu negócio, certo?

Geralmente, esses sistemas necessitam de um alto investimento ao adquirir a licença de uso, são difíceis de utilizar e são restritos ao computador da empresa. Ou, simplesmente, estão com as informações financeiras bagunçadas e constantemente desatualizadas em planilhas.

Nosso sistema de gestão possibilita que qualquer informação esteja próxima tanto do contador, como do seu cliente. Vocês poderão acompanhar a saúde financeira da empresa em tempo real.

Integramos com os bancos Bradesco, Itaú e Santander, possibilitando a importação do arquivo .OFX de forma automática. Isso significa que você terá acesso rápido às movimentações

bancárias dentro do sistema, economizando tempo na conciliação de extratos.

A tendência é que os seus clientes, através da nossa plataforma e do seu serviço, consigam medir e monitorar seus processos facilitando a gestão de negócios, visando a redução de custos, o aumento de produtividade e geração de receita. Seu cliente pode:

- Acompanhar vencimentos;
- Centralizar documentações;
- Emitir notas fiscais, boletos e faturas em lote através da Central de Cobrança;
- Analisar saldos bancários;
- Realizar pagamentos de boletos e transferências bancárias através da Conta Digital;
- Acompanhar entradas e saídas financeiras;

- Melhorar a gestão de seus funcionários (férias, faltas, folha de pagamento, etc);
- Acompanhar recebíveis;
- Fazer provisões;

Garantimos que os documentos e dados financeiros são armazenados na nuvem de forma segura. E, além disso, temos uma equipe a postos para ajudar você e seu cliente em qualquer dúvida via chat e e-mail.

BPO Financeiro

A sigla BPO, que vem do inglês “Business Process Outsourcing”, tem sua tradução para o português como “Terceirização de Processos de Negócios”.

Este modelo de prestação de serviço tem sido cada vez mais contratado por Pequenas e Médias Empresas. O objetivo é fazer com que áreas operacionais, não ligadas à sua atividade fim, sejam desenvolvidas com especialidade por uma outra organização.

Dentro do cenário contábil a terceirização do financeiro vem despontando como um nova frente de serviço de alto valor agregado. Existem processos que são indispensáveis para o bom andamento das atividades nas organizações e é nesta lacuna que a terceirização vem crescendo.

O BPO Financeiro pode desempenhar atividades como:

- Gestão da Folha de Pagamentos;
- Gestão de Recebíveis;
- Gestão do Fluxo de Caixa;
- Gestão de Contas a Pagar;
- Gestão de Documentos;
- Cobrança Administrativa;
- Conciliação Bancária e Controle de Caixa;
- Indicadores de Desempenho;
- Relatórios Financeiros

É fundamental que os contadores consigam entender a real necessidade dos seus clientes para que consigam entregar valor. Você, contador, possui diversas informações da situação

financeira da empresa em que realiza os serviços contábeis. Então por que não utilizar estes dados para passar pro seu cliente propostas com soluções? Lembre que entregar valor está diretamente relacionado a fidelização do cliente.

A área contábil está passando por um processo de transformação devido aos avanços tecnológicos. O Manual do Contador Consultor, elaborado pelo Gabriel Gaspar, apresenta a tendência do mercado atual onde, cada vez mais, a automação irá substituir os serviços contábeis básicos e processos repetitivos.

Dessa maneira, existem dois caminhos para você se manter competitivo: transformar o seu escritório contábil investindo em tecnologia para atender em larga escala ou realizar serviços de maior valor agregado, como consultoria e BPO financeiro.

Conte conosco para isso. O desafio é: como você irá identificar potenciais clientes com perfil de gestão financeira? Como irá implementar e promover o engajamento deles na ferramenta?

Esse manual é o primeiro passo para esta construção.

Oportunidades

É importante identificar quais empresas possuem perfil para a Gestão Financeira do Nibo. Estas são oportunidades para otimizar seus processos contábeis e também para iniciar uma fonte de receitas através da realização da função de BPO Financeiro.

ETAPAS PARA COMEÇAR A OFERECER BPO FINANCEIRO AOS SEUS CLIENTES:

Para ajudar você nesta jornada, desenvolvemos uma sugestão de etapas a serem cumpridas para estruturar seu projeto de consultoria ou BPO Financeiro. Segue abaixo:

1. Entenda sua saúde financeira.

Entenda como hoje estão seus indicadores financeiros através do monitoramento de resultados. Realize o levantamento da sua receita com serviços já praticados e projete uma meta de receita com BPO.

Uma dica: utilize a Gestão Financeira Premium gratuita que apresentamos a sua empresa com o objetivo de obter mensalmente indicadores financeiros, como: registro de entradas e saídas, cobrança de honorários, inadimplência, painel de acompanhamento etc.

2. Segmente seus clientes:

Crie uma planilha para segmentar a sua carteira de clientes, incluindo informações básicas de cadastro, bem como seu tipo de negócio e valor dos honorários cobrados.

Isto facilita o processo de cadastro deles dentro da sua Gestão Financeira e te mostra de forma macro como está a sua realidade de receita hoje e deixa claro quais são os clientes que te pagam mais e também os que pagam menos.

3. Selecione um Campeão Nibo, prepare sua equipe e trace metas:

Escolha uma ou mais pessoas do seu escritório para liderar o projeto junto ao Nibo, realize reuniões de planejamento e trace novas metas. Colaboradores que já possuem relacionamento com os clientes podem ser uma boa escolha.

4. Escolha com quais clientes começar, crie um relacionamento mais forte e feche negócio:

Marque reuniões presenciais para mostrar os benefícios da ferramenta na visão do seu cliente, com foco em promover o entendimento dos motivos pelos quais organizar o financeiro é fundamental. Abaixo vamos abordar o tema de vendas e suas estratégias.

5. Controle:

Acompanhe se o seu cliente está alimentando a plataforma de

maneira correta para que seu financeiro esteja em dia, assim como seu contábil.

6. Foque na melhoria contínua:

Revise seus processos e busque traçar novas estratégias a partir da análise dos resultados x metas.

7. Reveja os honorários e pense em um novo portfólio de serviços:

As entradas estão sendo maiores que as saídas? Caso não, reveja o valor dos seus honorários, busque oferecer serviços diferenciados para que seu cliente veja valor e qualidade.

Caso opte por realizar uma consultoria ou BPO financeiro, o ideal é estudar o mercado para projetar valores de honorários para este serviço. Aqui no Nibo, o Gabriel Gaspar preparou um portfólio de serviços modelo para te ajudar:

| Plano Básico | | Plano Controller | | Plano CFO | |
|---|---|--|---|--|---|
| R\$ 750 / mês | | R\$ 1.850 / mês | | R\$ 3.250 / mês | |
| Software de gestão financeira | ✓ | Software de gestão financeira | ✓ | Software de gestão financeira | ✓ |
| Configuração e treinamento no software | ✓ | Configuração e treinamento no software | ✓ | Configuração e treinamento no software | ✓ |
| Reunião virtual trimestral de resultado | ✓ | Reunião MENSAL de resultado | ✓ | Reunião mensal de resultado | ✓ |
| Processamento contábil | ✓ | Processamento contábil | ✓ | Processamento contábil | ✓ |
| Apuração de impostos | ✓ | Apuração de impostos | ✓ | Apuração de impostos | ✓ |
| Processamento de folha de pagamento | ✓ | Processamento de folha de pagamento | ✓ | Processamento de folha de pagamento | ✓ |
| <i>Compliance</i> completo | ✓ | <i>Compliance</i> completo | ✓ | <i>Compliance</i> completo | ✓ |
| Suporte por telefone e e-mail | ✓ | Suporte por telefone e e-mail | ✓ | Suporte por telefone e e-mail | ✓ |
| | | Gestão financeira completa | ✓ | Gestão financeira completa | ✓ |
| | | | | Planejamento estratégico anual | ✓ |
| | | | | Realização do business plan anual | ✓ |
| | | | | Acompanhamento mensal de metas | ✓ |

EQUIPE DE FUNCIONÁRIOS DA EMPRESA CONTÁBIL

Negócios de sucesso são estruturados com uma base sólida entre pessoas, ferramentas e processos. Sem estes três pilares, a empresa não consegue se manter no mercado que está em constante transformação.

Ao passar gestão financeira para os seus clientes, seus funcionários devem comprar a ideia do projeto e entender a real importância desse planejamento. Sua equipe deve estar motivada, ciente dos processos e entendendo os motivos pelos quais oferecer um serviço de maior valor agregado, como uma consultoria financeira ou BPO através da nossa plataforma, é uma estratégia importante diante do contexto do mercado. Explique o cenário, deixe que analisem os resultados, ouça seus pontos de vista e 'feedbacks' além de demonstrar quais são os próximos passos e estratégias.

Para isto, marque reuniões frequentes com a equipe buscando a melhoria do ambiente organizacional, incluindo o Campeão Nibo para traçar metas e planejamentos com a equipe iniciando o projeto.

COMO VENDER E IMPLEMENTAR

Para que você, contador, consiga fornecer serviços de consultoria ou BPO Financeiro, é necessário que seus clientes utilizem algum sistema que permita a automação das movimentações que acontecem nos seus negócios e o ideal é que ele esteja integrado com o seu sistema contábil. Isso a Gestão Financeira do Nibo faz para você! Para isto, você deve fazer o seu cliente perceber como este serviço iria contribuir para melhoria dos resultados atuais. Existem diversos tipos de clientes e cada um deles terá uma necessidade. Alguns clientes sabem que ter uma ferramenta para auxiliá-los a controlar entradas

e saídas é fundamental para a sustentação da sua empresa, e tem aqueles clientes que ainda não possuem uma maturidade para isso, dependendo muito do contador para realizar certos processos. Para cada caso, escolha uma estratégia e um plano de ação diferente.

Você já ouviu falar sobre 'SPIN Selling'? SPIN é uma metodologia de vendas criada por Neil Rackman e se baseia em quatro grupos de perguntas que buscam entender o cenário do cliente, suas dores e gargalos, visando demonstrar o valor de determinado produto ou serviço que traria soluções, são estas: Situação, Problema, Implicação e Necessidade.

1. Situação:

O contador deve buscar criar uma relação com o seu cliente e criar empatia. É o que chamamos de 'rapport'. Nesta etapa é importante que o contador busque entender o contexto do

seu cliente, identificando seus problemas e necessidades.

“Como você identifica se o seu negócio está sendo lucrativo?”

“Você monitora seus indicadores financeiros?”

“Você controla seu estoque?”

“Como está, hoje em dia, o processo de registros de entradas e saídas do seu negócio?”

2. Problema:

Foque agora nos problemas das situações relatadas pelo cliente. Isto permite que ele perceba a necessidade de corrigir um problema que talvez, anteriormente, ele não tenha identificado. Ouvir é essencial neste momento para compreender suas dores. Pergunte com o objetivo do seu cliente admitir que existe um problema que precisa ser solucionado. Busque entender a situação para que ele precise detalhar e aprofundar mais sobre o problema.

“Como isto acontece? É frequente?”

“Quais principais gargalos que você está enfrentando hoje nesta situação?”

Dica: não force muito as perguntas. Seu cliente pode se sentir desconfortável ao perceber que você identificou um problema que, muitas vezes, ele acabou de descobrir ao conversar com você.

3. Implicação:

Nesta etapa o contador deve ajudar seu cliente a identificar, através das perguntas, as consequências e impactos negativos no negócio dele, caso este não trace estratégias para mudar o problema atual. O cliente precisa entender o quão sério é o problema, apenas assim, ele criará senso de urgência para solucionar as questões problemáticas.

“Como você pretende resolver a situação caso não tenha uma ferramenta em conjunto com uma consultoria/BPO financeiro?”

“Sabia que isso pode afetar a realização correta da sua contabilidade gerando atrasos e multas, certo?”

4. Necessidade:

Agora é o momento do cliente entender o valor da ferramenta, busque fazer perguntas que tragam boas emoções. Seja positivo, demonstre que pode ajudar seu cliente a encontrar soluções. Dê oportunidade para que o cliente mencione os benefícios da sua proposta de serviço ao invés de você. Faça perguntas que reforcem a necessidade antes de mostrar a solução!

“Como você acha que este processo pode ser melhorado na sua empresa?”

“E se você tivesse um controle melhor dos indicadores financeiros, como seria?”

“Como isso pode impactar nas tomadas de decisão do seu negócio?”

E agora sim: “Já tive alguns clientes com este mesmo problema que você e conseguimos solucionar.”

Com seu cliente adquirindo o seu serviço e a nossa ferramenta, agora o passo é implementar. Neste material, na página X, o item “Ferramenta” descreve o passo a passo de cadastro, importação de lançamentos, geração de boletos e notas, entre outras funcionalidades.

TREINAMENTO E SUPORTE

Seu cliente vai precisar que você o ajude a entender o passo a

passo do sistema. Para te auxiliar, preparamos este material que explica cada processo dentro da plataforma, com imagens das telas e explicação dos comandos. Solicite a seu Consultor Estratégico outros materiais que possam te ajudar: como vídeos, folders, etc.

Além disso, o Nibo também fornece uma certificação em BPO Financeiro, comandada por nosso parceiro Eliandro Prado. Eliandro compartilha seus conhecimentos e um planejamento estratégico necessário para que você comece a desenhar seu projeto ou melhore ainda mais seu serviço de BPO.

Caso você ou seu cliente tenha alguma dúvida, temos um canal de suporte pelo Chat Online do Nibo. Este funciona nos dias úteis de 9h às 18h. Analistas de atendimento fornecem informações rápidas e precisas.

COMO DIVULGAR

Agora você precisa divulgar que já realiza este tipo de serviço para os seus clientes. Aqui vai algumas sugestões para o anúncio desta nova função dentro do seu escritório:

Coloque no seu site e redes sociais o seu novo portfólio de serviços e o selo do programa parcerias com o Nibo;

Mande e-mail ou WhatsApp para sua base de clientes, explicando os benefícios que podem ter ao adquirir as novas ideias;

Publique constantemente suas conquistas nas redes sociais, criando casos de sucesso com clientes no seu escritório;

INVESTIMENTO

Todo contador cliente do Nibo é nosso parceiro, e isso te dá benefícios como descontos ou comissionamento na cobrança

da Gestão Financeira. Clique aqui e saiba mais sobre o nosso Programa de Parcerias.

Caso o pagamento da Gestão Financeira Nibo seja assumido pela empresa contábil, o custo da plataforma terá descontos entre **30% a 50%**. Caso o cliente do contador seja o responsável pelo pagamento, ele irá pagar o valor integral da mensalidade, mas o empresário contábil receberá uma comissão. Existem três tipos de Gestão Financeira: Light, Plus e Premium. Cada uma tem um valor e funcionalidades descritas na imagem abaixo:

Importante: Os descontos ou comissionamento da gestão financeira só se aplicam a Gestão Financeira Plus ou Premium. A Light não está incluída.

O primeiro passo, depois de arrumar a casa, é entender quais

clientes já possuem uma maturidade para utilizar a Gestão Financeira. Isto pode ser realizado por meio da planilha de segmentação de clientes, sugerida no item “Processos”, na página X deste material.

Depois, verifique qual solução atende melhor cada cliente de acordo com as suas funcionalidades e custos.

Para os clientes que ainda precisam ser educados a essa nova proposta, vale começar a utilizar o Nibo Docs. Assim, você gerencia as documentações deles. Este processo é realizado através da solicitação automática dos documentos necessários para realizar a contabilidade da empresa em questão. Após isso, o Nibo Docs faz a leitura automática dos documentos enviados, extrai os dados dessas imagens realizando uma classificação contábil para os lançamentos em contraponto ao extrato bancário.

Conforme o Nibo Docs for sendo utilizado o contador poderá extrair um relatório, ou seja, um painel de acompanhamento dos resultados das atividades financeiras da empresa em um determinado intervalo de tempo. Dessa forma, seu cliente compreende aos poucos o ganho que essas ferramentas e processo trazem.

Desafios e Objeções

CONHECENDO O NIBO

É provável que seu cliente não tenha informações sobre a nossa empresa. Explique um pouco da nossa história.

O Nibo oferece soluções para contadores e empresas através de uma plataforma online que integra com sistemas contábeis. Nossa missão é fazer com que milhares de empresas não quebrem diariamente no Brasil e o contador tem um papel fundamental nisso.

CUSTO

O cliente precisa enxergar que os benefícios do serviço que você está oferecendo são muito maiores que o custo. Caso o cliente apresente resistências, neste caso, é porque ele realmente não está com orçamento suficiente ou porque não compreendeu o real valor da solução proposta.

Outra objeção possível, é quando o cliente já possui um sistema financeiro. Quando você precisa realizar a contabilidade deste tipo de cliente sem a nossa plataforma, é necessário extrair as informações daquele sistema existente na empresa, tratar estes dados em alguma planilha para levar para o sistema contábil. Com a nossa solução, você leva pro seu sistema contábil as informações já configuradas do plano de contas em um arquivo .txt. Lembre-se que, uma vez preenchido os códigos do plano de contas, o sistema vai sendo alimentado e grava os códigos pra você.

Para contornar, foque nos benefícios e deixe bem claro as vantagens que o seu cliente terá ao adquirir uma plataforma que integre com o seu sistema contábil, como:

- Acesso mais rápido aos dados, possibilitando uma troca e orientação mais efetiva entre você e seu cliente;

- Controle de lançamentos de entradas e saídas, promovendo maior assertividade ao fazer a contabilidade. Instigue o seu cliente com exemplos práticos de sucesso, para ele sinta o impacto dos números no seu negócio;
- Armazenamento em nuvem de documentações importantes gerando facilidade de acesso;

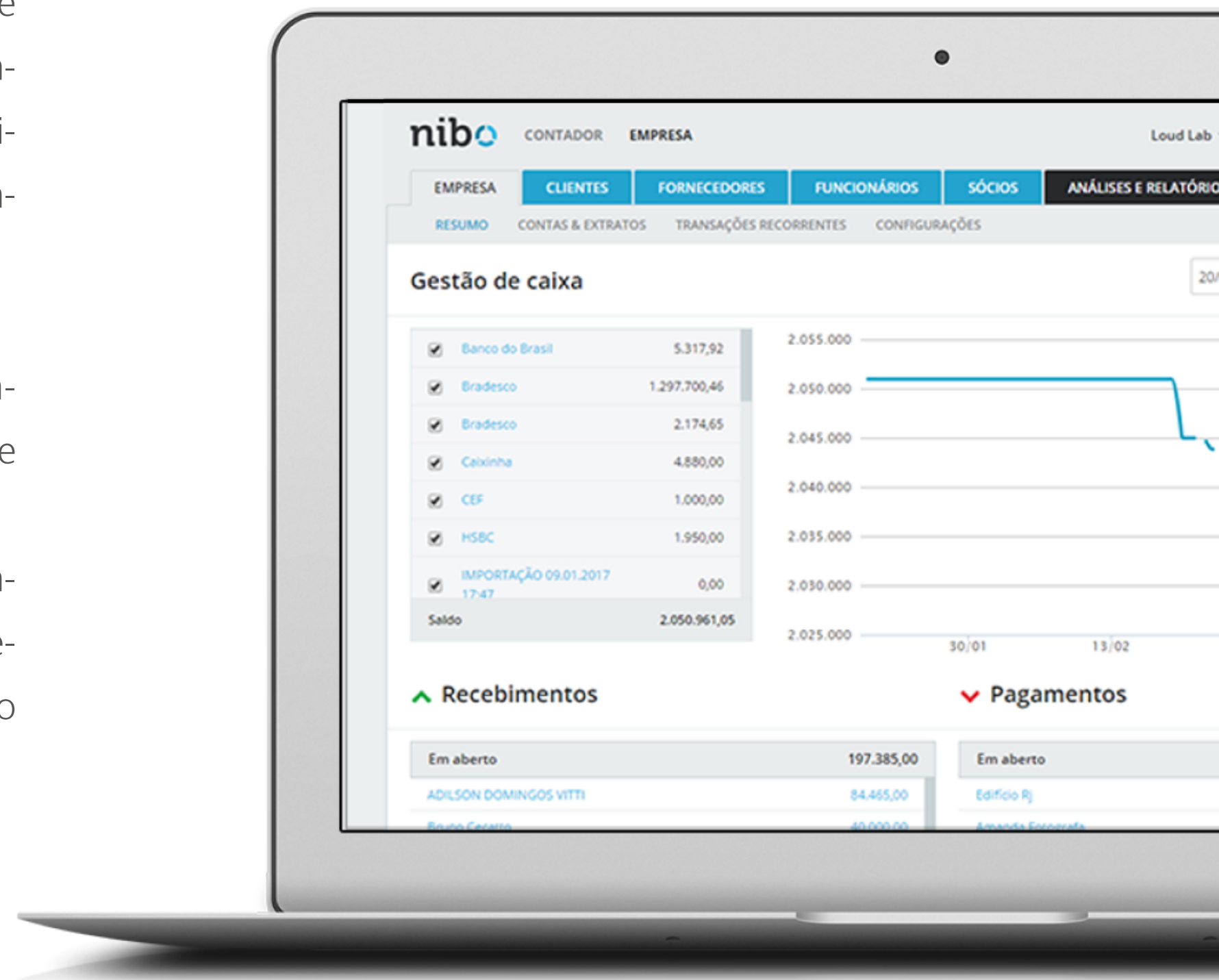
Gestão Financeira do Nibo

A Gestão Financeira do Nibo fornece uma visão clara da saúde da empresa do seu cliente, permitindo um controle de lançamentos, de maneira a informar se o seu negócio está caminhando de forma rentável ou não, possibilitando a visualização de indicadores relevantes para decisões mais assertivas.

Na tela inicial, chamada de “resumo”, é possível acompanhar o fluxo de caixa; as contas a receber/pagar e as que estão vencidas.

Além disso, temos gráficos voltados para o resultado operacional da empresa. O primeiro demonstra os custos e despesas separados por mês. Já o segundo permite a visualização das principais categorias utilizadas no sistema.

Nossa plataforma possui funcionalidades essenciais para as empresas:



Fluxo de Caixa:

Acompanhe a projeção do fluxo de caixa da sua empresa de forma objetiva para sua tomada de decisão.

Conciliação Inteligente:

Identifique e indique automaticamente as transações já cadastradas no sistema. Assim é muito simples localizar e corrigir qualquer divergência do extrato bancário.

Relatórios Gerenciais:

Relatórios interativos e objetivos vão ajudar a analisar os resultados financeiros e acompanhar de perto a saúde da sua empresa.

Emissão de NFS-e:

Automatize suas cobranças e emissão de nota fiscal eletrônica e tenha mais produtividade na sua empresa.

Controle de Estoque:

Gerencie o seu estoque de forma simples e eficiente, automatizando os processos de entrada e saída de produtos, emitindo NF-s e controlando os tributos.

API Pública:

Integre o seu sistema com a API do Nibo. As integrações com outros sistemas possibilitam a automação do cadastro de clientes e fornecedores, além do envio de lançamentos e a emissão de boletos de forma fácil e fluida.

Importação de Dados:

Traga todas as informações financeiras do seu sistema atual, planilhas ou outros sistemas para o Nibo com a nossa importação de dados e tenha uma gestão mais eficiente da sua empresa.

Conta Digital:

Economize tempo ao fazer transferências, pagamentos de contas e salário dos seus funcionários com a conta digital do Nibo, em parceria com o PJBank. Tenha acesso a tudo isso com as menores taxas do mercado e sem mensalidade!