

# ¿CÓMO CONSEGUIR CLIENTES PARA UN ESTUDIO CONTABLE?



Marketing digital para contadores

Si necesitas conseguir clientes para tu estudio o despacho contable, Internet puede ser una excelente herramienta, probablemente mientras lees esto en Internet existen personas buscando solucionar sus problemas contables ¿Te gustaría saber cómo llegar a ellos?

En este reporte vamos a enseñarte cómo utilizando una estrategia de marketing digital puedes llegar a impulsar tu estudio contable en Internet y llegar a potenciales clientes.

## ¿Porque es importante el marketing digital para un estudio contable?

Admítelo, los tiempos han cambiado hasta hace un tiempo atrás para conseguir clientes a tu estudio contable necesitabas publicar un anuncio en páginas amarillas, revistas y diarios locales, etc. Sin embargo ahora los potenciales clientes utilizan Internet para buscar una solución a sus problemas contables ya sea desde sus computadoras personales, tabletas y dispositivos móviles.

Además se ven influenciados por los comentarios en redes sociales, tienen acceso a más información para comparar y elegir una solución contable.

Y es aquí donde el marketing digital juega un papel muy importante para tu estudio contable, si los potenciales clientes ahora están en Internet ¿No sería una decisión inteligente utilizar este medio para llegar a ellos? Pero no se trata solo de diseñar una página web, publicarla y esperar a que empiece a sonar el teléfono, si haces esto probablemente fracasas como la gran mayoría de estudios contables que intentan conseguir clientes en Internet.



## ¿Por dónde empezar?

El primero paso a seguir es tener un plan de marketing digital que te permita definir tus objetivos y cuáles son los pasos a seguir, es decir las acciones que vas a realizar, hablar sobre este tema puede ser muy extenso y en Perucreativo.com en base a nuestra experiencia ya tenemos documentado todos los pasos de una estrategia digital, sin embargo hemos visto conveniente resumir las herramientas que necesitas o al menos las más importantes:

### Registrar un nombre de dominio

Así como tienes un nombre comercial para tu estudio contable, es necesario tener un nombre en Internet el famoso ".com" a través de esta dirección en Internet, tus clientes y potenciales clientes podrán encontrarte. La recomendación es utilizar un nombre corto y que sea fácil de recordar.

### Cuentas de email profesionales

Si aún sigues utilizando tu email gratuito del tipo [nombredemiempresa@gmail.com](mailto:nombredemiempresa@gmail.com) probablemente no estas ofreciendo una buena imagen ni confianza a tus potenciales clientes como sería utilizar una dirección de email del tipo [informes@miestudiocontable.com](mailto:informes@miestudiocontable.com) la inversión por tener una dirección de email personalizada con el nombre de tu estudio

contable es bastante económica, así que no tienes excusas para no comprar una además te ayudará a mejorar tu imagen.

Si necesitas registrar un nombre de dominio y tener cuentas de email personalizadas para tu estudio contable, puedes ingresar en:

[http://www.perucreativo.com/correos\\_corporativos](http://www.perucreativo.com/correos_corporativos)

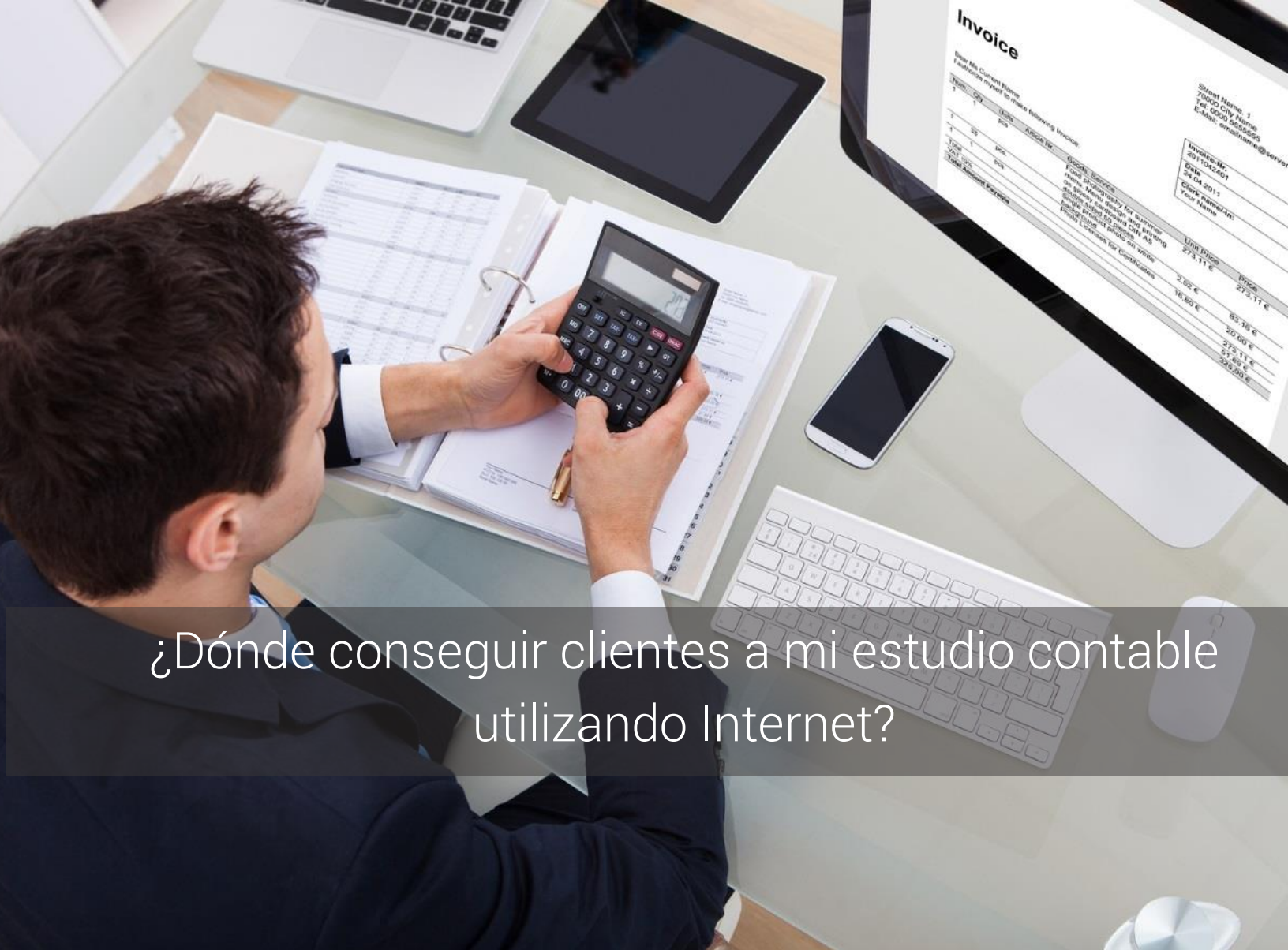
## Diseñar una página web

El siguiente paso es diseñar una página web de tu estudio contable donde todo aquel que ingrese pueda conocer los servicios que ofreces, según estudios se dice que tienes menos de 8 segundos para llamar la atención del visitante de lo contrario este se marchará.

Por esta razón no se trata de diseñar una página web donde hables de ti como contador profesional y de lo grande que es tu estudio, se trata de hablar sobre cómo puedes ayudar a resolver los problemas o necesidades de tu potencial cliente y porque deberían de elegir a tu estudio y no a otro.

La gran mayoría de páginas web de contadores independientes y estudios contables comete este error y no se preocupa de responder a la pregunta del visitante **¿Qué hay aquí para mí?** Este es un factor clave en el diseño de páginas web

Ya tengo la página web ¿Y ahora qué?



## ¿Dónde conseguir clientes a mi estudio contable utilizando Internet?

Si eres como la mayoría de los estudios contables que diseñó su página web, la publicó y se quedó esperando a que los potenciales clientes empiecen a contactarlos, podrá pasar mucho tiempo hasta que eso suceda y probablemente termines frustrado.

Por esta razón, si tu página web no la conoce nadie es muy probable que no generes ningún contacto de negocio, para solucionar esto, debes de utilizar los medios necesarios para llegar a los potenciales clientes, dos de las opciones más utilizadas son:

### Hacer publicidad en Google Adwords para contadores

La gran mayoría de personas utiliza Google para buscar prácticamente de todo incluyendo servicios de contabilidad en su localidad, por esta razón anunciar tu estudio contable cuando alguien busque la palabra "estudios contables en (tu ciudad)" sería una de las mejores opciones para llegar a potenciales clientes, porque estás llegando en el preciso momento en que esa persona está necesitando de tus servicios, con lo cual las probabilidades de convertirlo en cliente son muy altas.

Contrario a lo que muchos contadores piensan, los anuncios de Google en la mayoría de veces no debería de apuntar hacia la página web, sino a una página de aterrizaje (landing page) más adelante hablaremos sobre esto.

Recuerda que la [publicidad en Google](#) solo te permitirá conseguir a personas interesadas en tus servicios pero es tu trabajo convertir a esas personas en clientes, es por ello que debes de tener una estrategia preparada para convencer a estos potenciales clientes que tú eres la mejor opción

## Publicidad en Facebook para contadores

Con Google podemos llegar a los potenciales clientes que proactivamente están buscando un estudio contable en su localidad, pero ¿Cómo llegar a las personas que no están buscando en Google pero que tal vez tengan la necesidad de solucionar un problema contable?

La [publicidad en Facebook](#) puede ser una buena opción, ya que esta nos permite mostrar un anuncio a personas de manera segmentada por rango de edad, género, ubicación geográfica, intereses, profesiones, etc.

Es importante tener en cuenta que las personas en facebook, se encuentran en “modo social” y están interesadas en ver las fotos de los amigos, conversar, etc. Por esta razón debemos “interrumpir” su atención con un anuncio que tenga un mensaje claro y conciso y que incentive a ver los detalles de lo que ofrecemos.

Otro aspecto a considerar es que no debemos apuntar a todo el mundo, para ello debemos de definir el perfil de nuestro “cliente ideal” o “nicho de mercado” ofreciendo una solución personalizada.

Otras opciones para dar a conocer tus servicios contables son Twitter, LinkedIn y demás redes sociales, a pesar que existen muchas opciones no se trata de estar en todas ellas, es necesario que identifiques en cuál de estas redes sociales esta tu público objetivo y enfocar tus acciones de marketing digital en ella.



## ¿Que necesito para convertir a las visitas ( interesados) en potenciales clientes?

Ya hemos visto que con los anuncios en Google y Facebook puedes llegar a potenciales clientes y enviarlos a tu página web donde les mostrarás todos los detalles acerca de tus servicios contables, sin embargo en la mayoría de veces tu página web ha sido diseñada pensando en varios objetivos, es decir mejorar la imagen de tu empresa, dar a conocer todos tus servicios, en tu blog publicar artículo de interés al visitante, incentivar hacerse fan en facebook, etc.

Como puedes apreciar son muchas las opciones que el visitante tiene para “**distraerse**” y no encontrar lo que se le prometía en el anuncio. Por esta razón se recomienda utilizar una página de aterrizaje (landing page) la cual es una página especialmente diseñada con un objetivo en mente: Convertir a ese visitante en potencial cliente es decir que nos llame o que nos deje sus datos de contacto para luego convertirlo en cliente.

Una página de aterrizaje por lo general no tiene un menú de navegación y solo se detalla el servicio que se ofreció en el anuncio de Google o Facebook.

Por ejemplo si en el anuncio decía: Solución a tus problemas contables: 50% De descuento en el primer mes. Y el usuario al hacer click en tu anuncio llega a tu página web donde por ningún lado se menciona este descuento, probablemente se sienta frustrado o engañado, sin embargo si lo envías a una página de aterrizaje donde se detalla el servicio ofrecido y la opción para canjear ese 50% de descuento, tendrás más opciones de convertir a esa visita en potencial cliente.



## ¿Por qué la mayoría de estudios contables fracasan al intentar conseguir clientes en internet?

Probablemente como contador profesional entiendes la importancia del marketing digital, pero no tienes ni el tiempo ni la experiencia necesaria para implementarlo, por esta razón varios estudios contables han fracasado en conseguir este objetivo queriendo hacer las cosas por ellos mismos.

Lo más recomendable es delegar tu estrategia de marketing digital a una agencia que tenga experiencia comprobada en el tema y te garantice conseguir potenciales clientes, de otro modo si intentas hacerlo por ti mismo, probablemente puedas perder mucho tiempo y dinero hasta dar con los pasos exactos a seguir.

## ¿Necesitas ayuda para conseguir clientes a tu estudio contable?

Hemos tratado de plasmar en este pequeño reporte, algunas de las herramientas y estrategias que, utilizadas correctamente pueden atraer cientos de clientes potenciales a tu



negocio de forma mensual, sin embargo no es posible lograr tal éxito sin tener una estrategia desarrollada por un profesional.

Después de haber invertido más de 6 años de investigación y dinero en probar varias estrategias, hasta finalmente dar con el plan de marketing en Internet probado para atraer clientes y aumentar sus ventas podemos aplicar esto en tu negocio.

Para lograr tal fin, en PeruCreativo.com contamos con un grupo de expertos en el tema quienes estamos dispuestos a ayudarte en alcanzar tus objetivos y atraer más clientes a tu negocio, gracias al desarrollo de una estrategia personalizada de marketing digital.

Nuestro equipo podrá llevarte de la mano durante este proceso de tal forma que nunca estarás solo. Si dejas tu estrategia en nuestras manos te garantizamos tu total satisfacción, así como una creciente clientela fiel a tus servicios gracias a que tu empresa se convertirá en la solución que ellos necesitan.

Si deseas llevar tu negocio al próximo nivel y destacarte de tu competencia, no dudes en contactarnos ahora mismo (antes que tu competencia lo haga) solicita una asesoría gratuita sin ningún compromiso.

Central telefónica:

Oficina: (511) 265- 2020

Email: [ventas@perucreativo.com](mailto:ventas@perucreativo.com)

Usuario Skype: perucreativo

Página Web: <http://www.perucreativo.com>