

ContaAzul

# Como indicar Conta Azul para o seu cliente



Comece entendendo a  
diferença entre **Conta Azul**  
e **Conta Azul Mais**



# ContaAzul

É a plataforma de gestão financeira para donos de pequenas empresas. Tem como principais funcionalidades:

- Emissão de notas fiscais
- Emissão de boletos
- Controle do financeiro
- Controle das vendas
- Gestão do estoque

\$ É paga por assinatura

# ContaAzul+

É a solução para contadores, por onde fazem a gestão e a contabilidade dos clientes. Tem como principais funcionalidades:

- Organização dos clientes
- Fechamento de folha
- Integração com sistemas contábeis
- Geração do DAS\*
- Fechamento contábil\*

\$ Não custa nada

\*Recursos para usar com clientes do Simples Nacional no Anexo III e V

# Aborde seu cliente em **5 passos:**

**1 - Investigue** - faça o diagnóstico do negócio do cliente

**2 - Apresente** - explique como a Conta Azul pode ajudá-lo

**3 - Demonstre** - mostre a Conta Azul funcionando

**4 - Trate objeções** - saiba a resposta antes mesmo de ele perguntar

**5 - Indique** - convide o cliente para usar Conta Azul

Passo 1:

**Investigue** - faça o diagnóstico  
do negócio do cliente



Converse com seu cliente sobre o negócio dele e investigue de que forma ele faz a gestão da empresa.

Diante da resposta, tente despertar nele o interesse pelo assunto.

Para isso, questione:

- Ele faz gestão financeira?
- Sabe qual é o lucro líquido que a empresa tem no fim do mês?
- Sabe a importância de ter um fluxo de caixa com provisões futuras?
- Sabe analisar quais são os principais custos e despesas da empresa?
- Quais sistemas ele utiliza para fazer os processos (orçamentos, notas, boletos, estoque, controle financeiro, conciliação bancária, cadastro de clientes)?
- Tem informações suficientes para as tomadas de decisões?

Com essas informações, você entenderá o nível de conhecimento do seu cliente e saberá como a Conta Azul pode ajudá-lo. Mostre que ele poderia conhecer melhor o próprio negócio se tivesse uma ferramenta que pudesse ajudá-lo a gerir suas finanças.

Passo 2:

**Apresente** - explique como a  
Conta Azul pode ajudá-lo



### **É fácil de usar e intuitiva**

Nenhuma plataforma de gestão é tão fácil de usar quanto a Conta Azul

### **Tem suporte UAU**

O atendimento da Conta Azul é premiado internacionalmente e não exige nenhum custo adicional

### **Faz a importação automática de extrato e a conciliação bancária**

É a única que oferece a integração automática de extrato dos bancos: Banco do Brasil, Bradesco, Santander, Itaú e Sicredi

### **Faz a importação das notas fiscais de compra do fornecedor e da Sefaz**

Com a importação do XML, a plataforma cria uma movimentação no estoque, cadastra o fornecedor e um novo lançamento financeiro

### **Armazena os documentos da empresa**

É possível armazenar e organizar notas fiscais, recibos, planilhas, propostas, relatórios e outros documentos

### **Garante segurança e confiabilidade nas operações**

A Conta Azul usa o padrão de segurança SSL, o mesmo utilizado pelos bancos

### **Conecta cliente e contador de forma rápida e prática**

As informações necessárias chegam ao contador sem que o cliente precise enviar as notas fiscais por email ou malote

Passo 3:

**Demonstre** - mostre a  
Conta Azul funcionando



Após despertar o interesse do seu cliente e conhecer melhor os processos internos dele, sugerimos que você faça uma demonstração simples da plataforma, apontando como ela poderá ajudá-lo. Para isso:

- Crie uma [conta de teste](#) para seu cliente (pode ser com seu email mesmo);
- Acesse a plataforma e faça os primeiros cadastros;
- Apresente a plataforma.

Para fazer a demonstração da Conta Azul, você pode clicar em **Ver na empresa exemplo** (botão azul no canto inferior esquerdo da plataforma) para gerar uma simulação.

Mas é ainda melhor se você puder configurar a conta com antecedência e apresentá-la com informações estratégicas para o cliente, mostrando a ele como fazer cada ação na plataforma. Com a conta de teste aberta, siga as etapas a seguir. Clique nos tópicos para ver o passo a passo detalhado de cada ação.

## 1. Cadastro:

- a. [Coloque os dados do seu cliente e da empresa dele](#)
- b. [Cadastre um cliente](#)
- c. [Cadastre um fornecedor](#)
- d. [Cadastre um produto](#)

## 2. Operação:

- a. [Crie uma venda](#) e mostre os benefícios, como a baixa de estoque, a geração do contas a receber e a emissão de boleto.
- b. [Faça uma compra](#) e mostre os benefícios, como a entrada no estoque e a entrada no contas a pagar.
- c. [Crie uma conta de exemplo](#)
- d. [Faça o lançamento de despesas](#). Monte um fluxo de caixa para o ano inteiro e mostre como fazer provisionamento.

## 3. Relatórios:

Caso você tenha feito as configurações e alimentado a Conta Azul com dados antes da demonstração, o seu cliente já poderá visualizar relatórios que irão apresentar o valor real de ter uma gestão financeira organizada.

Passo 4:

**Trate objeções** - saiba a  
resposta antes mesmo de ele  
perguntar



### **“Falta uma funcionalidade que preciso”**

Resposta: Muitos clientes procuram a Conta Azul por uma funcionalidade específica, mas, ao utilizarem a plataforma, acabam percebendo que ela ajuda em toda a gestão da empresa, como no controle financeiro, de vendas, de estoque e relatórios, por exemplo.

### **“A Conta Azul é segura?”**

Resposta: A Conta Azul utiliza o mesmo sistema de criptografia dos grandes bancos, chamado SSL de segurança. É impossível que um hacker intercepte e leia suas informações no caminho entre seu computador e os servidores da Conta Azul.

### **“O preço é alto”**

Resposta: Quanto tempo você e o seu time gastam, hoje, para realizar tarefas de gestão da sua empresa? Provavelmente, algo em torno de 50 horas por mês entre preenchimento de planilhas, orçamentos, emissão de nota fiscal, boletos, criação de relatórios etc. Supondo que seu pró-labore ou o salário de alguém da sua equipe seja de R\$ 20 por hora, são R\$ 1.000 por mês. Com a Conta Azul, você economiza aproximadamente 65% desse tempo, ou seja, R\$ 650 (confira os [planos](#)). Agora, junte esses R\$ 650 de economia a todos os novos negócios que podem ser gerados se você focar em vender e produzir ao invés de realizar tarefas burocráticas. Além da economia de dinheiro em curto prazo, você vai ter mais tempo para pensar em ações em longo prazo e garantir o crescimento da sua empresa.

### **“Quero usar importação automática de extrato, mas não está disponível para meu banco”**

Resposta: Caso o seu banco ainda não possua importação automática, basta importar para a Conta Azul o arquivo OFX disponibilizado pelo internet banking do seu banco, que contém todos os lançamentos da sua conta.

### **“Não preciso de um sistema, está bom assim”**

Resposta: Com a Conta Azul, fazer a gestão financeira fica muito mais simples e fácil. A plataforma vai ajudá-lo a ganhar tempo, já que você terá tudo que precisa em um só lugar, como notas fiscais, boletos e conciliação bancária. Além disso, ao fim de cada mês, é possível gerar, por exemplo, relatórios de análise de pagamentos e recebimentos, de estoque e de gestão de vendas, que vão ajudar você a saber em que pode melhorar para fazer seu negócio crescer.

### **“Não sei fazer gestão financeira”**

Resposta: A Conta Azul integra todas as informações financeiras que você precisa, como notas fiscais, contratos e boletos. E você não precisa de muito para ter uma análise de receitas e despesas no fim de cada mês. A plataforma vai sendo alimentada com base nas informações dos cadastros, vendas e conciliações bancárias e em minutos você consegue tirar um relatório para analisar a saúde financeira do negócio.

### **“A planilha de Excel me atende bem”**

Resposta: Você consegue ter uma visão da saúde financeira da sua empresa? Você consegue gerar relatórios? Se sim, quanto tempo você demora, hoje, para tirar um relatório e saber se sua empresa vai ter dinheiro em x dias? A Conta Azul faz tudo isso automaticamente a partir das informações cadastradas.

### **“Não tenho tempo para fazer o controle financeiro”**

Resposta: A sua falta de tempo para controlar o financeiro é mais um grande motivo para usar a Conta Azul. Em vez de perder tempo organizando documentos, dedique tempo para a estratégia do seu negócio e ultrapasse seus concorrentes. Mas isso deve ser feito sem deixar de lado o financeiro, que é um dos itens mais importantes para sua empresa. Por isso, o que eu quero apresentar a você é como unir todas as informações num só lugar e poupar tempo.

### **“Já emito nota fiscal e faço o lançamento das despesas em outro sistema”**

Resposta: Com a Conta Azul, tudo isso vai ficar automático. No momento em que você fizer uma venda, automaticamente a plataforma já vai lançar no contas a receber. No caso da compra, é a mesma coisa, ao importar a nota de compra do fornecedor ou da Sefaz, as informações são geradas para o contas a pagar.

### **“Já tenho um sistema, não quero trocar”**

Resposta: O seu sistema faz tudo num só lugar? Com a Conta Azul você pode emitir notas de produto e serviço, fazer boletos e ainda integrar automaticamente com os maiores bancos do Brasil. A Conta Azul ajuda você com tudo isso. E tem mais: você não precisa fazer o lançamento no financeiro de uma venda ou uma compra, pois a plataforma faz isso automaticamente quando você emite ou importa a nota fiscal. Depois, basta você fazer a conciliação. O seu negócio fica muito mais prático e rápido de gerenciar.

Passo 5:

**Indique** - convide o cliente  
para usar Conta Azul



## Veja abaixo as três maneiras mais comuns de indicação de clientes:

### Modelo de Indicação

Contador identifica clientes, faz a abordagem inicial e depois deixa todo o trabalho da venda com o time Conta Azul

- Baixo esforço
- Custo zero
- Maior segurança
- Percepção de valor (experiência)
- Pouco controle
- Depende do cliente

### Modelo de Repasse

Contador adquire a conta pelo cliente e inicia a configuração e uso. Depois de o cliente começar a ver valor, repassa o pagamento da conta

- Alta percepção de valor
- Garantia de bom uso
- Ganho rápido de produtividade
- Possibilita nova receita
- Custo de aquisição inicial
- Exige esforço do contador

### Modelo de Aquisição

Contador faz a aquisição da conta (pode usar lotes) e embute o valor nos honorários ou até mesmo absorve os custos

- Rápido crescimento
- Detenção da conta
- Preços exclusivos
- Diferencial competitivo
- Gestão dos pagamentos

**Já é nosso parceiro?**

Indique clientes

**Ainda não é parceiro?**

Cadastre-se grátis