



# KIT de mercadeo para **contadores:** estrategias para adquirir clientes

Aquí encontrarás estrategias efectivas para atraer más clientes a tus asesorías o consultorías, así como las herramientas necesarias que te ayudarán a lograr tus objetivos como contador.



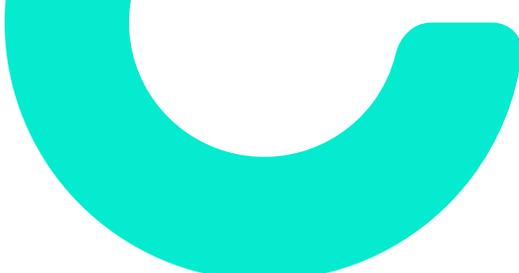
# ¡Hola, futuro experto(a) en marketing!

¿Quieres crear una estrategia de adquisición de clientes y no sabes cómo empezar? ¡Por suerte estamos aquí para guiarte con este KIT de mercadeo para contadores! Sabemos que al tener las herramientas y estrategias correctas a la mano, tendrás el éxito asegurado.

En Alegra comprendemos los desafíos que enfrentan los contadores en la gestión de sus proyectos, consultorías o asesorías y por ello queremos acompañarte en este camino del marketing para atraer clientes. Somos expertos en soluciones de gestión contable, administrativa y de facturación, y hemos ayudado a más de 300 mil usuarios en 17 países a alcanzar sus metas empresariales.

Así que nos llena de alegría poder apoyarte en este momento crucial de tu carrera profesional como contador, trayéndote todos los pasos a seguir para desarrollar estrategias efectivas de adquisición de clientes. ¡Gracias por elegirnos como tu aliado en este emocionante viaje!

**Equipo Alegra.**



# ¿Qué recomendaciones tenemos para ti?

01.

---

¿Qué es el marketing para contadores?

02.

---

Estrategias clave para atraer clientes en redes sociales

03.

---

¿Cómo aprovechar **Google My Business** si soy contador?

04.

---

Todo lo que debes saber sobre los **"Ads"** y la publicidad digital

05.

---

Te enseñamos a crear brochures efectivos

06.

---

Explora en profundidad el **email marketing** para contadores

07.

---

Descubre estrategias de integración y automatización de tareas

# 01. ¿Qué es el marketing para contadores?

Esta es una disciplina fundamental en cualquier emprendimiento, ya que con ella se busca cómo generar valor en tus clientes. Comprender y aplicar estas estrategias marcará la diferencia en el crecimiento de tu carrera como contador.

El objetivo para los contadores será identificar y atraer clientes potenciales, y así mismo, fomentar relaciones sólidas con ellos.

## ¿Cómo empezar este viaje?

Una de las primeras actividades que debes de realizar es **generar leads**. Este término en marketing quiere decir “prospecto” o “cliente potencial”, y el estar buscándolos debe de ser una de tus tareas principales.

Esto lo puedes hacer a través de redes sociales, tu página web o un CRM, este último, por sus siglas **Customer Relationship Management**, es un software de gestión de clientes en donde podrás darles seguimiento. Los CRM pueden ser de distintos tipos, hay algunos softwares que se enfocan en el manejo de redes sociales, o hay otros como Alegra, que se enfocan en gestionar la contabilidad de una empresa o proyecto.



## 02. Estrategias clave para atraer clientes en redes sociales

Además de empezar a buscar leads de manera activa, hay 4 estrategias clave que debes considerar a la hora de empezar a buscar clientes en redes sociales.



### Optimiza tu sitio web

Asegúrate de que este sea fácil de encontrar a través de Google, para lograrlo incluye frases que demuestren lo que ofreces y proporcione las respuestas de lo que tus próximos clientes están buscando que les soluciones.



### Presencia en redes sociales

Utiliza plataformas como LinkedIn, Facebook, Instagram o TikTok para conectar con clientes potenciales, compartir contenido relevante y establecer tus servicios como los de mayores resultados en tu nicho.



### Presencia fuera de redes (networking)

Sí, suena extraño, pero para que un público te ubique en internet también es necesario tener presencia fuera de ellas. Asiste a eventos relacionados con tu nicho para establecer contactos y mostrar tu experiencia. No olvides llevar tarjetas o brochures (lo veremos más adelante) con un código QR que lleve a tu sitio.



### Desarrollo de contenido educativo

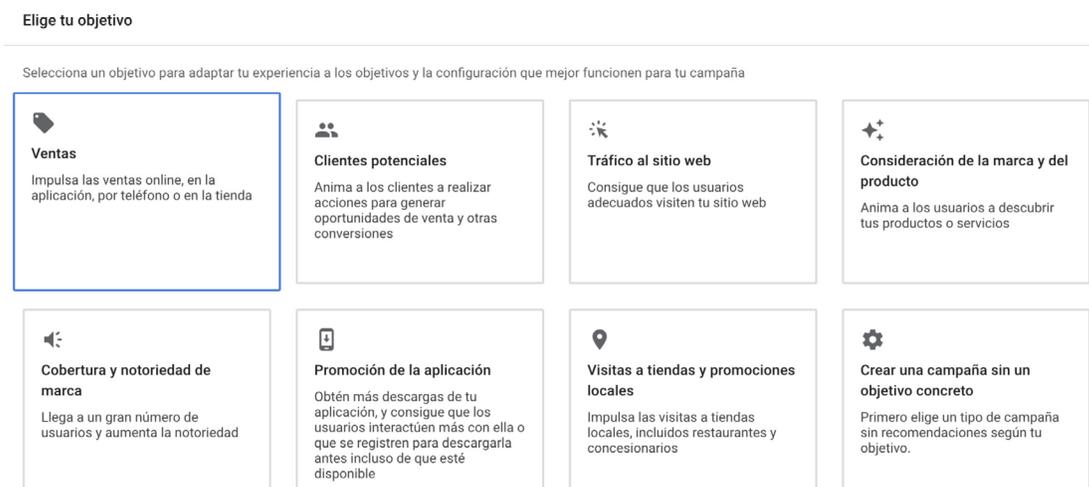
Crea contenido educativo y útil, como blogs, videos y guías, que aborden las preguntas y preocupaciones comunes de tus clientes potenciales. Esto te ayudará a posicionarte como un experto en tu campo y a realmente lograr una conversión en el cliente. Estas pequeñas piezas de contenido podrían llegar a viralizarse y con ello, atraer a más personas.

## 02. Estrategias clave para atraer clientes en redes sociales

### ¿Cómo utilizar Google Ads?

Estar en redes es importante, pero lo que realmente te impulsará es invertir en publicidad digital dirigida a tu audiencia objetivo. Esto lo puedes realizar a través de herramientas como **Google Ads** en donde podrás crear anuncios orientados a tu público en específico y aquí te explicamos cómo hacerlo.

1. Crea tu cuenta [aquí](#) y llena los datos de tu proyecto.
2. Define el presupuesto de tu campaña, es decir, cuánto estás dispuesto a invertir en estos anuncios. Una vez seleccionado esto, ingresa tu método de pago.
3. Así mismo, define el objetivo que quieres lograr, en tu pantalla, verás algo como esto:

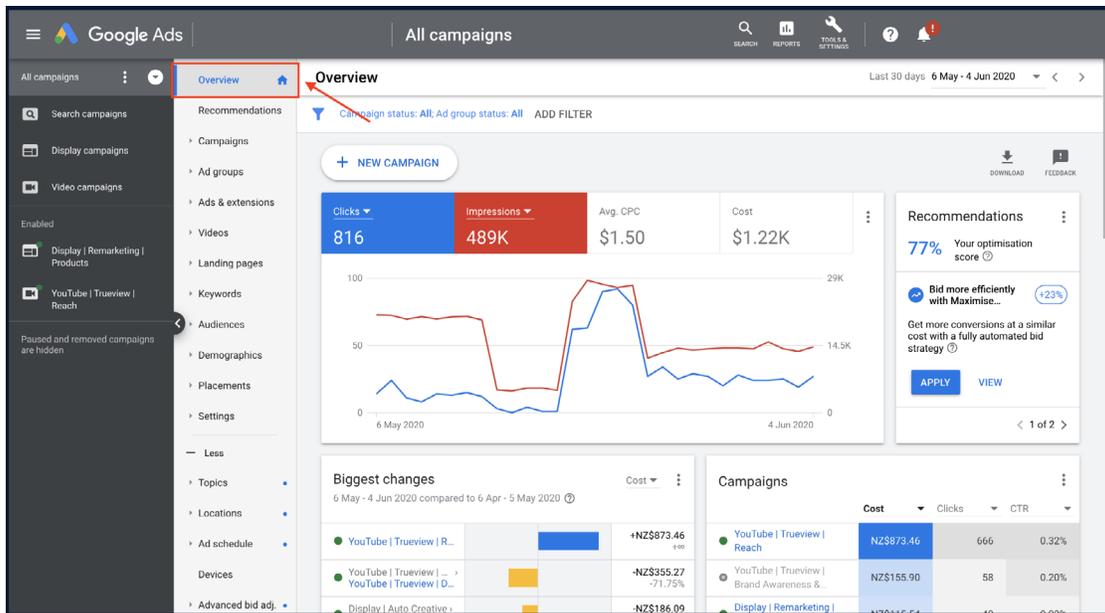


4. Selecciona el tipo de campaña que desees crear, hay varios tipos, como será tu primera, te recomendamos utilizar **“campaña de búsqueda”** para que aparezcas a la hora de que una persona busque algo relacionado con tus servicios.
5. Una vez que estés en tu cuenta, da clic en **Campañas**, en el símbolo de + y en **Campaña nueva**.

## 02. Estrategias clave para atraer clientes en redes sociales

6. Ten a la mano las frases clave que quieres mostrar en estos anuncios. Estos anuncios son únicamente de texto, por lo que las palabras correctas harán la diferencia. Ingresas estas frases dentro de la plataforma, confirma y ¡listo!

7. Ingresas periódicamente a la plataforma de Google Ads para ver el desempeño de tus anuncios. En tu página principal verás algo similar a esto:



Al aplicar este tipo de estrategias de manera efectiva, tu proyecto podrá diferenciarse entre el mercado y empezarás a atraer nuevos clientes para después construir relaciones duraderas con ellos.

Sin embargo, hay más herramientas además de las redes sociales, de hecho, esas son solo las primeras, ¿estás listo para las demás?

# 03. ¿Cómo aprovechar Google My Business si soy contador?

**Google My Business** es una herramienta imprescindible para los contadores que desean aumentar la visibilidad de sus servicios y así atraer nuevos clientes. Pero empecemos con lo básico:

## ¿Qué es y cómo funciona Google My Business?

Es una herramienta de Google, que permite que una empresa o profesional aparezca dentro de Google, específicamente en la **Búsqueda de Google y en Google Maps**. Con esta herramienta podrás controlar y actualizar la información que aparece cuando los usuarios buscan tus servicios, es decir; la dirección, el número de teléfono, el horario de atención, las reseñas y las fotos.

## Ahora, ¿cómo hago que mi empresa entre a Google My Business?



### Crear una ficha

Proporciona información básica sobre tus servicios, como el nombre, la dirección y el número de teléfono. Después de dar estos datos, tu ficha aparecerá en los resultados de búsqueda de Google cuando alguien busque servicios relacionados con tu área.



### Verificación

Después de crear tu ficha, Google te pedirá que verifiques la propiedad de tu proyecto. Esto se puede hacer recibiendo un correo con un código de verificación o recibiendo una llamada telefónica automatizada.



### Actualizar la información

Una vez que tu proyecto está verificado, tendrás acceso a tu panel de control de Google My Business, donde podrás actualizar y optimizar la información de tu ficha. Esto incluye actualizar tu horario de atención, responder a reseñas de clientes y agregar publicaciones para promocionar ofertas especiales.

Una vez que tu proyecto ya aparece en Google, ahora es tiempo de mejorar la información que aparece ahí.

## 03. ¿Cómo aprovechar Google My Business si soy contador?

### Consejos para mejorar tu visibilidad en Google My Business



#### Revisa las reseñas

Si tienes reseñas positivas por parte de tus clientes satisfechos, respóndelas para generar interacción y ¿por qué no? Toma captura de la reseña y promuévela en tus redes sociales, así podrás promocionar que tienes un “caso de éxito”. Así mismo, si hay alguna reseña negativa, responde de manera profesional para entender el problema del cliente y darle la solución que corresponda a su caso.



#### Responde las preguntas

Asegúrate de responder las preguntas de los clientes de manera oportuna para brindarles la información que necesitan. Esto no solo le será de utilidad al cliente que lo preguntó, piensa que si alguien más tenía esa pregunta, le estás contestando a esa otra persona también.



#### Utiliza palabras clave

para aumentar tu visibilidad en Google My Business, es importante optimizar tu ficha con palabras clave relevantes para tu negocio, tu nicho y tu ubicación. Además, trata de publicar las actualizaciones y ofertas especiales de tu proyecto para siempre atraer de manera activa a clientes nuevos.

Al implementar estas estrategias en Google My Business, podrás:

- Mejorar tu presencia en línea.
- Generar confianza en tus clientes potenciales.
- Aumentar las probabilidades de ser encontrado por personas que buscan servicios como los tuyos.

Como dato importante, el [\*\*49 % de las empresas dicen que la búsqueda orgánica les aporta el mejor retorno de inversión\*\*](#), esto de acuerdo a una encuesta realizada por Search Engine Journal en 2024.

Al proporcionar información precisa y actualizada sobre tu negocio en Google, puedes aumentar la visibilidad de tu proyecto y generar confianza entre los usuarios que buscan tus servicios. ¡No dejes este paso de lado!

# 04. Todo lo que debes saber sobre “Ads” y la publicidad digital

Invertir en publicidad dirigida es clave. Al aprovechar las suites de anuncios de las redes sociales podrás llegar de manera efectiva a tu audiencia y generar resultados tangibles para tu proyecto.

Aquí hay algunas estrategias clave para implementar una exitosa campaña de publicidad digital:

## **Conoce a tu audiencia antes de crear publicidad digital**

Antes de lanzar una campaña de publicidad digital y de conocer las múltiples plataformas publicitarias en línea, debes conocer a tu audiencia. Para ello, tanto Google Ads como las redes sociales te ofrecen datos de quiénes están viendo tus posts o sitio web, de hecho, estas plataformas ofrecen opciones de segmentación tan detallada que te permiten saber criterios muy específicos como la **ubicación, la edad, los intereses** y el comportamiento en línea de la persona.

## **Crea campañas orientadas a la conversión**

Una vez que conozcas a tu público objetivo, es hora de crear tu publicidad y esta debe de estar enfocada en convertir, es decir, en provocar una acción tangible, ya sea que el cliente **compre, se registre o se comuniqué**.

Para lograr esto, es importante diseñar anuncios persuasivos y atractivos que inciten a la acción y llevar a los usuarios a una página de destino optimizada para la conversión. Para esto, puedes apoyarte de un diseñador gráfico, o bien, hay páginas web que te permiten crear publicidad en segundos con plantillas increíbles, como [Canva](#).

Si tienes dudas sobre cómo utilizar Canva, te dejamos este video [Cómo Usar Canva 2023 - Tutorial en Español para Principiantes](#)

## 04. Todo lo que debes saber sobre “Ads” y la publicidad digital

### **Medición y optimización de tu campaña en internet**

Una vez que tu campaña o grupo de anuncios esté en marcha, es crucial monitorear de cerca su rendimiento y realizar ajustes según sea necesario para mejorar los resultados.

Todas las herramientas de redes sociales, como Facebook, LinkedIn, Instagram y TikTok, manejan análisis y métricas que permiten a las empresas saber cómo es que sus anuncios están siendo recibidos.

El tener este tipo de métricas presentes se volverá importante a través del tiempo, por ejemplo, si por alguna razón tienes cierto número de conversiones en un día u hora en específico.

Si hay más clics a cierto anuncio, si hubo más llamadas cuando se puso cierta palabra, este tipo de detalles te permitirá identificar qué aspectos de tu campaña están funcionando bien y qué áreas pueden necesitar ajustes para optimizar el rendimiento.

Al implementar estas estrategias en tu campaña de publicidad digital podrás:



Aumentar la visibilidad de tu proyecto en línea.



Generar clientes potenciales de alta calidad.



Mejorar la rentabilidad de tu inversión publicitaria.

Recuerda mejorar continuamente tu publicidad digital para garantizar el éxito a largo plazo de tus campañas.

¡Muchos éxitos!

# 05. Te enseñamos a crear brochures efectivos para tu empresa

Como te lo mencionamos en el capítulo **Estrategias clave para atraer clientes en redes sociales**, tener presencia fuera de redes también es esencial.

Por ello, el desarrollo de brochures es una estrategia esencial para los contadores que desean presentar sus servicios de manera profesional y atractiva, tanto en el ámbito digital como en el mundo real.

Un brochure bien diseñado puede captar la atención de clientes potenciales y destacar los servicios que ofreces.

A continuación, te compartiremos algunos elementos clave y mejores prácticas para crear brochures efectivos:

## ¿Qué debe de contener un brochure ganador?

Un brochure efectivo debe incluir lo siguiente:



Información clara y concisa sobre los servicios que ofreces, en esto considera incluir lo que te hace diferente a la competencia, es decir, tu valor agregado.



Información relevante sobre tu experiencia o credenciales, por ejemplo, con qué clientes has trabajado.



Datos específicos como el nombre de tu proyecto, dirección, datos de las redes sociales, el sitio web, teléfono, correo de contacto, etc. Asegúrate de incluir un código QR para que los lleve directo al sitio web con los datos que estás promocionando en el momento.

## 05. Te enseñamos a crear brochures efectivos para tu empresa

### ¿Cómo diseñar un brochure?

El diseño de tu brochure debe ser atractivo visualmente y reflejar la profesionalidad de tu empresa. Utiliza imágenes de alta calidad, gráficos y colores que sean consistentes con tu marca y transmitan confianza.

En cuanto al contenido, utiliza un lenguaje claro y accesible para describir tus servicios y beneficios para los clientes. Destaca los puntos clave y utiliza viñetas y listas para facilitar la lectura. Puedes apoyarte en Canva, utilizando sus plantillas para brochures.

Para mayor claridad en cómo crear tu brochure, te dejamos el siguiente video: [Cómo hacer un folleto en Canva para Imprimir | TUTORIAL](#)

Ahora viene lo más importante.

### ¿Cómo distribuir digital y físicamente mi brochure?

Una vez que hayas creado tu brochure, es importante distribuirlo de manera efectiva tanto en formato digital como físico.



**En el ámbito digital:** puedes compartir tu brochure en tu sitio web, en correos electrónicos de marketing y en tus redes sociales.



**En el ámbito físico:** puedes distribuir tus brochures en eventos de la industria, ferias comerciales, reuniones de networking y en la recepción de tu oficina.

Recuerda mantener tu brochure siempre actualizado con información relevante y reciente. ¡Ya queremos ver el diseño de tu próximo brochure!

# 06. Explora en profundidad el email marketing para contadores

El **email marketing** es una poderosa herramienta para los contadores que buscan establecer relaciones sólidas con sus clientes actuales y potenciales a través de correos electrónicos.

Así mismo, esta herramienta te permite promocionar tus servicios de manera efectiva, sencilla y sobre todo, ¡masiva!

Pero, ¿cómo empezar? ¡Aquí te decimos cómo!

## ¿Cómo construir una lista de suscriptores?

El primer paso para una estrategia de email marketing exitosa es construir una lista de suscriptores de calidad.

Esto se logra mediante la captura de los contactos a través de:



El formulario de tu sitio web



Formularios de suscripción en redes sociales



Eventos de la industria

**Importante:** asegúrate de obtener el consentimiento de los suscriptores antes de enviarles correos electrónicos y ofrece contenido de valor a cambio de su suscripción.

## 06. Explora en profundidad el email marketing para contadores

### ¿Cómo crear campañas de email efectivas?

Una vez que hayas construido tu lista de suscriptores, es importante crear campañas de email efectivas que generen interés y **engagement**.



Personaliza tus correos electrónicos según las necesidades e intereses de tu audiencia. Para esto, recuerda tener en cuenta a esa persona que imaginas como tu cliente y en general, piensa siempre en el tipo de audiencia que sigue tu proyecto.



Utiliza líneas de asunto atractivas para aumentar la apertura de los correos. Trata de utilizar palabras clave que las personas buscan a la hora de buscar lo que tus servicios les soluciona.



Incluye contenido relevante, como consejos, noticias de tu nicho, ofertas especiales, y más. Asegúrate de incluir llamadas a la acción claras que animen a los destinatarios a registrarse, comprar, comunicarse o llamar.

Por último, pero no menos importante. Debemos medir siempre los resultados de nuestras campañas de email, para así, mejorar las siguientes.

### Análisis de métricas y ajuste de próximas estrategias

Una parte fundamental del email marketing es el análisis continuo de métricas clave para evaluar el rendimiento de tus campañas. Presta atención a las siguientes métricas:



**Tasa de apertura**

Es decir, si abrieron tu correo electrónico.



**Tasa de clics**

Es decir, si dieron clic al botón que dejaste en tu correo.



**Tasa de conversión**

Es decir, si hicieron lo que buscabas con tu correo, ya sea llamar, registrarse o comprar.



**Tasa de cancelación de suscripción**

Es decir, si decidieron darse de baja de los correos que estás enviándoles.

## 06. Explora en profundidad el email marketing para contadores

Estas métricas son la base para entender qué está funcionando bien y qué áreas pueden necesitar mejoras. Utiliza esta información para ajustar tu estrategia y optimizar futuras campañas.

Al implementar estas estrategias en el email marketing podrás:



Fortalecer la relación con los clientes.



Tener clientes reales que sean constantes.



Promover tus servicios de manera efectiva.

Recuerda tener en mente la relevancia del contenido que estás ofreciendo en cada correo a tus suscriptores, y utiliza el análisis de métricas para mejorar continuamente tus campañas y maximizar el crecimiento de tu proyecto.

# 07. Descubre estrategias de integración y automatización de tareas

Por último, pero no menos importante, debemos entender cómo es que la integración y la automatización pueden ayudarnos a la hora de querer conseguir más clientes.

La **integración** y la **automatización** son esfuerzos primordiales para optimizar el tiempo a la hora de aumentar la eficiencia de las estrategias de marketing o actividades diarias que haces en tu empresa.

Al utilizar herramientas especializadas para automatizar y sincronizar diversas tareas y procesos, podrás simplificar tus operaciones y dar más atención a contactar directamente con tus clientes.

## Herramientas para automatizar y sincronizar tareas

Existen diversas herramientas y plataformas de automatización que pueden ayudarte a gestionar y ejecutar tus tareas de manera más eficiente.

Este tipo de herramientas te pueden ayudar a optimizar tareas como:



## 07. Descubre estrategias de integración y automatización de tareas

Algunas de las herramientas más populares en el mercado para automatizar tus tareas son **HubSpot**, **Mailchimp**, entre otras, sin embargo, queremos aprovechar para hablarte un poco de **Alegra**, un software en la nube que te permitirá llevar tu contabilidad en línea ¡en un solo lugar!

Con **Alegra** podrás ingresar los datos de cada transacción que tengas en tu proyecto y a la vez, podrás generar facturas de manera sencilla y rápida. Creemos que esta es una de las herramientas que más necesitarás en tu día a día, ya que al ser contador, las transacciones y contabilidad son actividades diarias.

Quédate hasta el final de la guía para saber cómo empezar a utilizar **Alegra**.

### ¿Cuáles son los beneficios de la integración de herramientas y plataformas?

La integración de herramientas digitales ofrece una serie de beneficios significativos para los contadores.



Una gestión centralizada de todas las actividades que estás realizando, lo cual te facilitará dar seguimiento a todos tus esfuerzos, tanto los de redes sociales como los de correos electrónicos, o facturación, desde un mismo lugar.



Mayor personalización de las comunicaciones con los clientes potenciales, ya que podrás personalizar tus correos de respuesta, tus mensajes automáticos y la serie de mails o publicaciones que les aparecerán una vez que compren tu servicio. Esto facilitará tu día a día, en vez de realizar estas tareas manualmente.



Organización a la hora de guardar datos importantes como los recibos, facturas, datos de pago, y tu contabilidad en general, lo cual es crucial para tener una buena salud financiera y puedas respaldar todo lo que obtienes con tu proyecto.

## 07. Descubre estrategias de integración y automatización de tareas



Podrás mejorar significativamente tu capacidad para atraer y retener clientes al optimizar al mismo tiempo la **eficiencia** y la **rentabilidad** de tus operaciones.

### Aprovecha al máximo este KIT de mercadeo para contadores

Al aprovechar las herramientas y plataformas disponibles, podrás posicionarte de manera más efectiva en el mercado y destacar dentro de un entorno competitivo, ofreciendo experiencias más personalizadas a tus clientes potenciales.

No dejes de lado este KIT de mercadeo para contadores mientras empiezas tu camino, te aseguramos que cada paso enriquecerá tu experiencia como contador y ahora como experto en marketing.

El marketing efectivo es fundamental para el crecimiento y éxito de tu proyecto.

Al implementar las estrategias de este KIT de mercadeo para contadores, estarás más que equipado como contador para alcanzar tus objetivos.

# ¿Estás listo para empezar de lleno **en tu nuevo camino en el marketing?**

¡Ya tienes todo para empezar en este KIT de mercadeo para contadores!

Crea una cuenta con Alegra ahora mismo para simplificar la gestión de tu proyecto y potenciar tu crecimiento.

**PRUEBA 15 DÍAS GRATIS**

