

BizELERATION!

MINDSET + STRATEGY + SALES



10 CONSEJOS PARA

**GANAR CLIENTES
EN TEMPORADA DE IMPUESTOS**

INTRODUCCIÓN



La temporada de impuestos está a punto de comenzar, y con ella, una carrera contrarreloj para los preparadores de impuestos. En un mercado cada vez más competitivo, destacar entre la multitud y atraer clientes requiere estrategia, eficiencia y una pizca de ingenio.

Este ebook es tu guía para convertirte en un imán para clientes esta temporada. Olvídate de las estrategias a largo plazo, aquí encontrarás 10 consejos prácticos e inmediatos que puedes implementar desde hoy mismo para llenar tu agenda de citas y maximizar tus ganancias.

Prepárate para optimizar tu presencia online, crear ofertas irresistibles, aprovechar al máximo tu red de contactos y ofrecer una experiencia de cliente impecable.

Convierte cada interacción en una oportunidad para demostrar tu valor, generar confianza y convertir prospectos en clientes leales.

¡No esperes más! La temporada de impuestos no espera a nadie. Sumérgete en estos consejos y prepárate para cosechar el éxito que mereces.



CONSEJO 1:

DEFINE TU PROPUESTA DE VALOR ÚNICA:



¿Qué te diferencia? Identifica qué te hace especial como preparador de impuestos. ¿Tienes experiencia en un nicho específico? ¿Ofreces un servicio al cliente excepcional? ¿Utilizas tecnología de vanguardia?

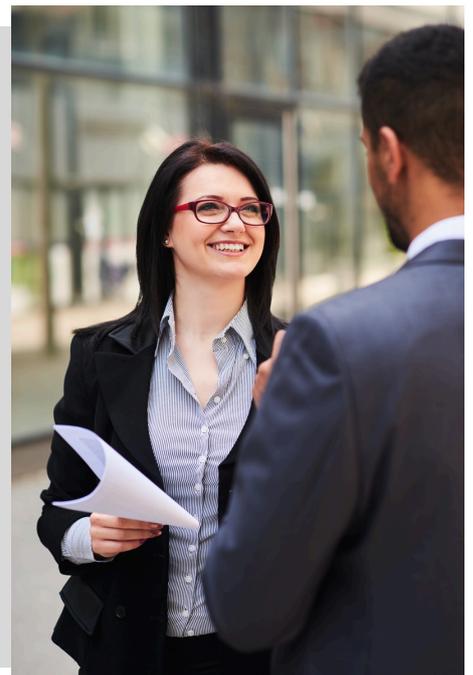


Comunica tu valor: Transmite claramente a tus clientes potenciales los beneficios de trabajar contigo. ¿Cómo les ayudarás a ahorrar dinero? ¿Cómo les facilitarás el proceso? ¿Cómo les brindarás tranquilidad?

CONSEJO 2:

DOMINA EL ARTE DE LA PERSUASIÓN:

- **Conoce a tu cliente ideal:** ¿Cuáles son sus necesidades, motivaciones y puntos débiles?
- **Adapta tu mensaje:** Personaliza tu comunicación para conectar con las necesidades de cada cliente.
- **Utiliza el lenguaje de beneficios:** En lugar de enfocarte en las características de tus servicios, destaca los beneficios que obtendrán tus clientes.
- **Genera confianza:** Demuestra tu experiencia, comparte testimonios de clientes satisfechos y ofrece garantías de satisfacción.

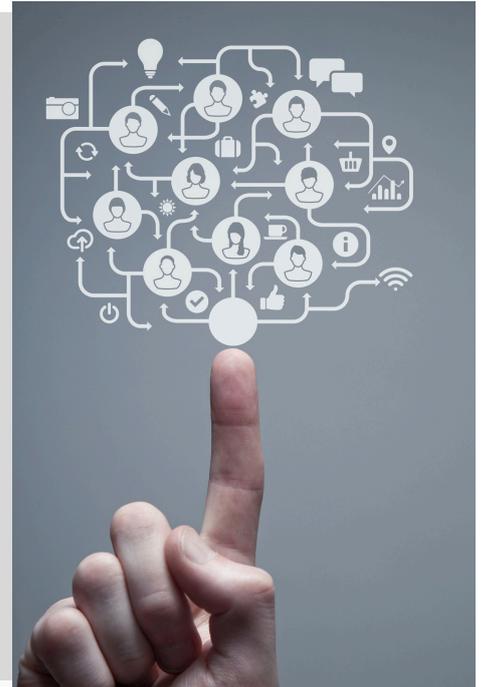


CONSEJO 3:

DOMINA EL ARTE DEL NETWORKING:



- **Asiste a eventos de la industria:** Participa en conferencias, talleres y eventos de networking para conectar con potenciales clientes y otros profesionales.
- **Construye relaciones con otros profesionales:** Crea alianzas estratégicas con contadores, abogados y otros profesionales que puedan referirte clientes.
- **Participa en tu comunidad:** Ofrece charlas gratuitas, talleres o webinars para dar a conocer tus servicios y construir tu reputación como experto.



CONSEJO 4:

CREA PROMOCIONES IRRESISTIBLES PARA ATRAER CLIENTES:

- **Descuentos por reserva anticipada:** Ofrece un descuento a los clientes que programen sus citas antes de una fecha límite.
- **Ofertas especiales para nuevos clientes:** Atrae a nuevos clientes con descuentos en su primera declaración de impuestos.
- **Paquetes de servicios con valor añadido:** Crea paquetes que incluyan servicios adicionales como planificación financiera o asesoría contable a un precio atractivo.

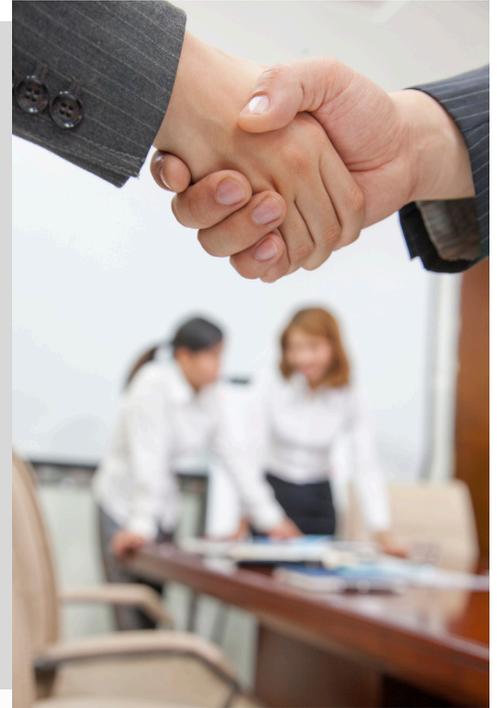


CONSEJO 5:

CONVIERTE TU RED DE CONTACTOS EN CLIENTES:



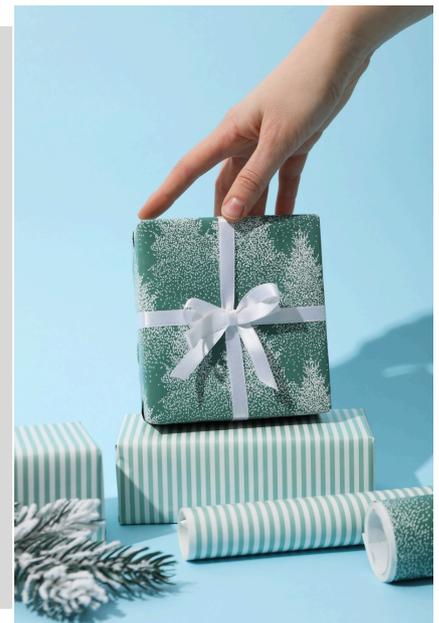
- **Contacta a antiguos clientes:** Envía un correo electrónico o haz una llamada telefónica a tus antiguos clientes para recordarles que estás disponible para ayudarlos con sus impuestos.
- **Activa el marketing de referidos:** Ofrece incentivos a tus clientes actuales por referirte a nuevos clientes.
- **Contacta a profesionales relacionados:** Establece alianzas estratégicas con contadores, abogados y otros profesionales que puedan referirte clientes.



CONSEJO 6:

OFRECE CONTENIDO DE VALOR GRATUITO:

- **Organiza un webinar gratuito:** Ofrece un webinar online sobre temas relevantes para la temporada de impuestos, como deducciones, créditos fiscales o cambios en la legislación.
- **Crea un ebook o guía descargable:** Ofrece un recurso gratuito con información útil sobre la preparación de impuestos.
- **Comparte consejos en redes sociales:** Publica consejos y trucos sobre impuestos en tus perfiles de redes sociales para atraer la atención de potenciales clientes.



CONSEJO 7:

CREA UN SENTIDO DE URGENCIA:



- **Destaca la fecha límite:** Recuerda a tus clientes potenciales que la fecha límite para presentar sus impuestos se acerca rápidamente.
- **Ofrece promociones por tiempo limitado:** Crea ofertas especiales que expiren pronto para incentivar la acción inmediata.
- **Comunícate con los clientes que no han presentado:** Contacta a los clientes que no han presentado sus impuestos en años anteriores para ofrecerles tus servicios



CONSEJO 8:

UTILIZA EL EMAIL MARKETING ESTRATÉGICO:

- **Segmenta tu lista de contactos:** Crea diferentes listas de correo electrónico para segmentar tus mensajes según las necesidades de tus clientes.
- **Envía correos electrónicos personalizados:** Personaliza tus correos electrónicos con el nombre del cliente y ofrece contenido relevante a sus intereses.
- **Crea una secuencia de correos electrónicos automatizada:** Configura una serie de correos electrónicos que se envíen automáticamente a los nuevos suscriptores o clientes potenciales.

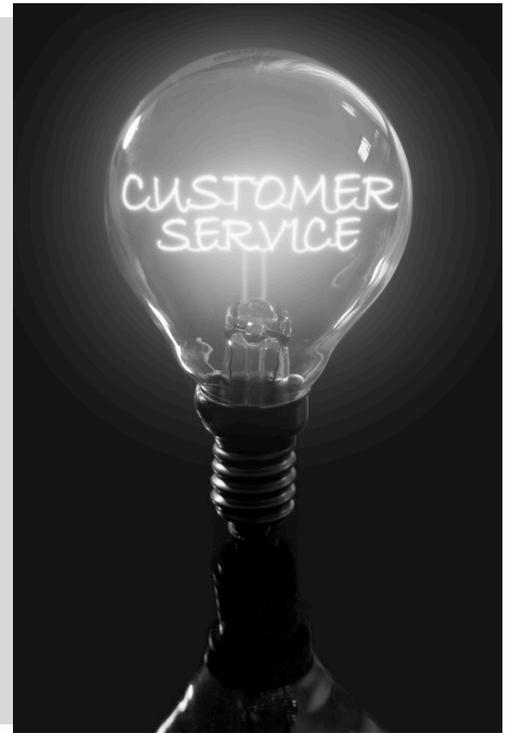


CONSEJO 9:

OFRECE UN SERVICIO AL CLIENTE EXCEPCIONAL:



- **Responde a las preguntas de forma rápida y profesional:** Brinda un servicio al cliente rápido y eficiente para generar confianza.
- **Sé accesible y disponible:** Asegúrate de que tus clientes puedan contactarte fácilmente cuando lo necesiten. Utiliza herramientas como Calendly para que rápidamente tus clientes coordinen contigo una cita.
- **Resuelve los problemas de forma proactiva:** Anticipa las necesidades de tus clientes y ofrece soluciones antes de que surjan problemas.



CONSEJO 10:

MONITORIZA TUS RESULTADOS Y AJUSTA TU ESTRATEGIA:

- **Realiza un seguimiento de tus conversiones:** Mide cuántos clientes nuevos obtienes de cada estrategia de marketing.
- **Analiza tus datos:** Identifica qué estrategias están funcionando mejor y cuáles necesitan ser mejoradas.
- **Ajusta tu enfoque:** No tengas miedo de cambiar tu estrategia si no estás obteniendo los resultados deseados.



CONCLUSIÓN



¡Te deseamos una temporada de impuestos exitosa!

Has llegado al final de esta guía rápida, pero tu camino hacia el éxito en la temporada de impuestos apenas comienza. Recuerda que la clave está en la acción. No basta con leer los consejos, es fundamental ponerlos en práctica con energía y determinación.

La temporada de impuestos es un periodo intenso, pero también gratificante. Aprovecha esta oportunidad para demostrar tu valía como preparador de impuestos, construir relaciones sólidas con tus clientes y hacer crecer tu negocio.

DESDE BIZELARATION BY REAALLY ESTAMOS PARA AYUDARTE:



MAURICIO MONROY

Apasionado por ayudar a las empresas a mejorar sus resultados comerciales. Psicólogo con Maestría en Marketing, estudios en Psicología del Consumidor y Negociación (Harvard). Ex ejecutivo de una multinacional líder en el Caribe y Sudamérica. Ha ayudado a más de 10.500 vendedores y 2.000 propietarios de empresas en 11 países. Profesor Universitario de MBA (Negociación) y Posgrados de Ventas (Gerencia Comercial)

[in VER PERFIL](#)



LAURA PAYÁN

Encantada de ayudar a personas y empresas a desatar su grandeza. Ingeniera Industrial, Life coach, MBA y Master of Management de la Universidad de Tulane. Ha sido directora ejecutiva y miembro de varias juntas directivas y ha ayudado a cientos de empresas a establecer una estrategia empresarial única y valiosa.

[in VER PERFIL](#)



ANDRÉS PORTILLA

Fanático de hacer crecer las empresas estableciendo procesos que generen impacto en el corto, mediano y largo plazo. Ingeniero Industrial de Rutgers, MBA de Temple, con estudios de escalamiento empresarial de Stanford, y fusiones y adquisiciones de Columbia. Socio fundador de 5 empresas.

[in VER PERFIL](#)



SARA PAYÁN

Creyente en el poder que tiene el ser humano para crear los resultados que desea. Ingeniera Industrial, MPM, Coach en Liderazgo Generativo con estudios de Innovación Estratégica en Harvard Business School y profesora de maestría. Ha ayudado a altos ejecutivos y a más de 700 líderes a desarrollar sus habilidades para lograr los resultados que les importa.

[in VER PERFIL](#)





**CUÉNTANOS CÓMO TE VA
APLICANDO LO APRENDIDO
ESTAREMOS PENDIENTES DE TI**

SÍGUENOS



@bizeleration



@bizeleration



BizELERATION!
MINDSET + STRATEGY + SALES



**SI QUIERES CONTACTARNOS
ESCRÍBENOS EN NUESTRAS
REDES SOCIALES O PERFILES
DE LINKEDIN**