

Sua Primeira Consultoria de Alto Valor

O Checklist com 10 passos para
transformar seu conhecimento em lucro.

www.fiscalyze.com.br



Você se sente preso na rotina de serviços de conformidade, competindo por preço e lutando para que os clientes enxerguem o valor do seu trabalho?

A boa notícia é que seu profundo conhecimento técnico é um ativo valiosíssimo, ele só precisa ser "empacotado" da maneira certa.

Este checklist foi desenhado para te guiar, passo a passo, na criação e venda do seu primeiro serviço de consultoria de alto valor.

Deixe de vender horas e
comece a vender transformação.

Vamos começar!

Aplicação de API e Integração de Sistemas

- Conexão entre plataformas, CRMs e ERPs;
- Desenvolvimento e implementação de rotinas via API;
- Automatização de processos via software manual;
- Redução de tempo de execução de tarefas.

FISCALYZE
Academy

FUNDAÇÃO

Passo 1: Defina seu Superpoder Técnico.

Qual é a área técnica (tributária, societária, financeira) em que você tem mais conhecimento e confiança?

Pense em algo específico. Em vez de "consultoria tributária", pense em "recuperação de PIS/COFINS para empresas do Simples Nacional" ou "planejamento sucessório para holdings familiares".

A especificidade é a chave.

Minha especialidade é: _____

Aplicação de API e Integração de Sistemas

- Conexão entre plataformas, CRMs e ERPs;
- Desenvolvimento e implementação de rotinas via API;
- Automatização de processos via software manual;
- Redução de tempo de execução de tarefas.

FISCALYZE
Academy

DEFININDO SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

Passo 2: Resolva um Problema "Caro".

Sua consultoria precisa resolver um problema que custa muito dinheiro ao cliente (seja em impostos pagos a mais, multas, ineficiência ou oportunidades perdidas).

Qual dor específica do seu cliente ideal sua especialidade resolve?

O problema que eu resolvo é: _____

Aplicação de API e Integração de Sistemas

- Conexão entre plataformas, CRMs e ERPs;
- Desenvolvimento e implementação de rotinas via API;
- Automatização de processos contábeis e financeiros;
- Redução de riscos operacionais.

FISCALYZE
Academy

Passo 3: Empacote sua Solução.

Crie um "pacote" claro com início, meio e fim. O que você vai entregar?

Defina as etapas do seu serviço.

- i. Diagnóstico Inicial
- ii. Análise e Plano de Ação
- iii. Implementação das Recomendações
- iv. Relatório Final de Resultados

As etapas do meu serviço são:



FASE 2: VALIDAÇÃO

Passo 4: Precifique por Valor, não por Hora.

Pare de calcular quanto vale sua hora.

Pergunte-se: quanto de valor (economia, lucro, segurança) meu serviço gera para o cliente?

Seu preço deve ser uma pequena fração desse valor.
Comece com uma meta de preço 3x a 5x maior que o seu serviço de conformidade mais caro.

- Minha meta de preço para este serviço é:
R\$ _____



(PRECIFICANDO E APRESENTANDO SUA OFERTA)

Passo 5: Crie uma Proposta de Uma Página.

Construa uma proposta simples e visual que contenha apenas:

- 1.O Problema (a dor que você identificou).
 - 2.A Solução (as etapas do seu serviço).
 - 3.O Investimento (o preço).
 - 4.O Próximo Passo (o que fazer para contratar).
- Status: [] Rascunho da proposta criado.



Passo 6: Valide com um Cliente "Amigo".

Antes de ir para o mercado, ofereça seu novo serviço para um cliente atual de confiança com um desconto especial.

Peça feedback honesto sobre a oferta, o preço e o processo. Isso vai te dar confiança e um case de sucesso inicial.

- Cliente ideal para a validação:

Aplicação de API e Integração de Sistemas

- Conexão entre plataformas, CRMs e ERPs;
- Desenvolvimento e implementação de rotinas via API;
- Automatização de processos via API;
- Redução de tempo e custos operacionais.

FISCALYZE
Academy

FASE 3: AÇÃO

CONQUISTANDO SEU PRIMEIRO CLIENTE

Passo 7: Identifique 5 Potenciais Clientes.

Com base no seu nicho, quem são as 5 empresas ou pessoas que mais se beneficiariam do seu serviço?

Procure no seu networking, no LinkedIn ou na sua carteira de clientes atual.

- Lista: 1._____ 2._____ 3._____
- 4._____ 5._____



Passo 8: Agende uma Conversa de Diagnóstico.

Entre em contato com esses potenciais clientes.
Não tente vender o serviço por mensagem.

O único objetivo é agendar uma conversa de 15 minutos para "entender melhor os desafios atuais deles na área X".

Na conversa, ouça mais do que fale e, se fizer sentido, apresente sua solução.

Status: []

Mensagem de abordagem escrita.



FASE 4: EXCELÊNCIA

(ENTREGANDO E MULTIPLICANDO)

Passo 9: Entregue um Resultado UAU.

No seu primeiro projeto, vá além do combinado.

Entregue mais do que prometeu (overdelivery).

A experiência do seu primeiro cliente definirá a reputação do seu novo serviço.

- Ideia de overdelivery: _____



EXCELÊNCIA (ENTREGANDO E MULTIPLICANDO)

Passo 10: Colete um Depoimento em Vídeo.

Ao final do serviço, quando o cliente estiver satisfeito, peça para ele gravar um breve depoimento em vídeo (pode ser pelo celular) respondendo a duas perguntas:

"Qual era o problema antes?" e "Qual foi o resultado depois?".

Essa é sua mais poderosa ferramenta de marketing.

- Status: [] Combinado com o cliente.

FISCALYZE
Academy

Conclusão e Próximo Passo:

Parabéns! Ao seguir estes 10 passos, você não apenas vendeu um serviço, mas iniciou uma nova fase em sua carreira, posicionando-se como um verdadeiro consultor de negócios.

Lembre-se: o segredo é começar pequeno, validar e escalar.

Gostou deste material? Fique de olho na nossa página no LinkedIn para mais conteúdos e treinamentos que vão te ajudar a acelerar essa jornada.



www.fiscalyze.com.br

© 2025 Fiscalyze Tax Solutions.

Todos os direitos reservados.



linkedin.com/company/fiscalyze-tax-solutions

Olá, eu sou Diego Rodrigues. Com 20 anos de experiência no universo tributário, minha paixão agora é ajudar contadores a se tornarem consultores estratégicos. A Fiscalyze é o veículo para essa missão.

