



7 pasos para construir tu **marca personal** y conseguir **asesorías contables**



[Plantilla]





La profesión del contador es cada vez más competida. Por eso, además de ser muy bueno en tu trabajo, **debes garantizar que las empresas te conozcan** y decidan contratarte.

Aplica estos **consejos y ejercicios prácticos**, y logra que **tu marca como contador independiente** sea realmente atractiva.



The logo for Siigo, featuring the word "Siigo" in a bold, blue, sans-serif font. The letter "i" has two dots, and the "o" has a blue outline. The logo is set against a white background.

Contenido



Pág.

03.

¿Qué es la marca personal y por qué es importante construirla?

04.

Paso 1: empieza por conocerte muy bien

05.

Paso 2: establece tus valores

06.

Paso 3: define a tu cliente ideal

07.

Paso 4: construye tu propuesta de valor

08.

Paso 5: define tu identidad visual

Paso 6: produce contenido que genere valor adicional

10.

Paso 7: organiza tus objetivos y tareas

11.

Recomendaciones finales





¿Qué es la marca personal y por qué es importante construirla?



La marca personal está relacionada con lo que los demás piensan de ti, a partir de la **calidad de tu trabajo, la imagen que proyectas y los mensajes que comunicas**. Como lo explica Seth Godin, esta percepción influye de manera importante para que las personas elijan tus productos o servicios sobre otros.

Así que, **para tener éxito como contador independiente, es fundamental que tomes consciencia de cómo te ven tus clientes** y de cómo se relaciona tu perfil con lo que buscan las empresas cuando contratan una asesoría contable.

La marca personal se puede definir como la huella que dejamos en las personas.

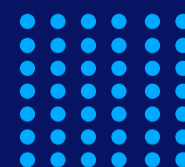
VÍCTOR MARTIN | Experto en marketing online.



Recuerda : así no te preocupes por este tema, tú siempre dejas una marca, una impresión en los demás. Depende de ti que esta sea positiva, y que te permita diferenciarte y destacar en un entorno tan competido como el de la contabilidad.

Sigue los 7 pasos que te proponemos a continuación y comienza hoy a construir una marca personal que te dé visibilidad y te permita **proyectar la imagen profesional que deseas**.

Ten en cuenta que debes ser **constante y paciente**, pues la marca es algo que evoluciona a media que creces, algo que debes alimentar diariamente para que se fortalezca. La ventaja es que, una vez inicias este camino, **comienzas a ver buenos resultados desde el principio**.



Paso 1: empieza por conocerte muy bien



Antes de que las empresas puedan encontrarte y elegirte, **tú debes ser la primera persona en reconocer y valorar tus cualidades**. Pero ten en cuenta algo muy importante: **no se trata de que inventes una imagen perfecta o de que imites a alguien más**. Tu marca personal debe ser honesta, y estar basada en tus conocimientos, experiencia y rasgos personales.

Ejercicio práctico



Empieza por resolver estas preguntas. Las respuestas son un insumo que te servirá para desarrollar todos los contenidos de tu marca personal.

¿Qué servicios ofreces y cuál es tu formación y experiencia profesional?

Escribe 5 cualidades personales y 5 cualidades profesionales que te caracterizan.

¿Cuáles son los principales problemas que resuelves con tu labor?

¿Hay algo en tu forma de trabajar que te hace único, que te distingue de los demás contadores? Descríbelo.

¿Qué es lo que más te apasiona de ser contador independiente?

¿Qué rasgo de tu personalidad crees que debe destacarse especialmente en tu marca?

Escribe 3 aspectos en los que te gustaría mejorar como profesional.



Paso 2: Establece tus valores



Los valores son como **una brújula que nos ayuda a guiarnos en nuestra vida personal y profesional**. Definirlos mientras construyes tu marca personal es un paso muy importante porque **te servirán de motivación**, sobre todo en situaciones donde no sabes muy bien qué camino seguir.

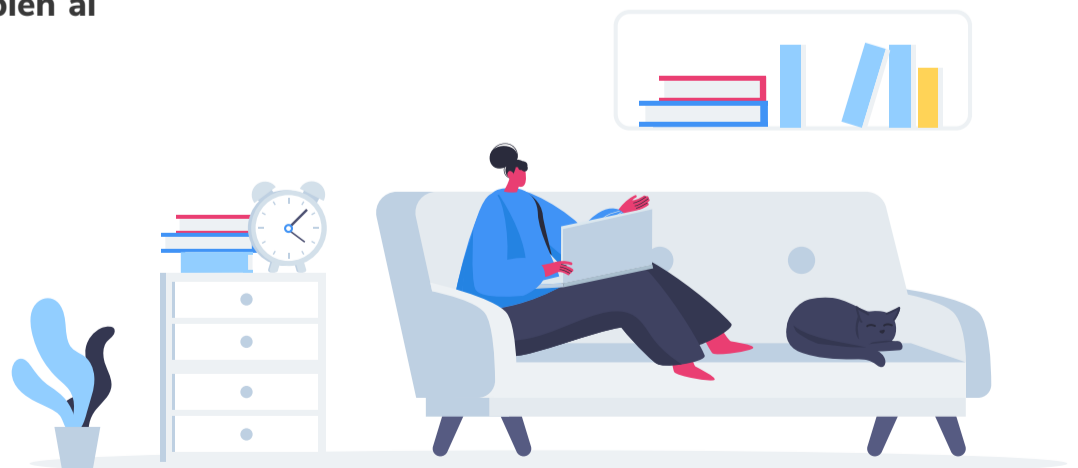
Puedes incluir en tu marca personal las cualidades propuestas anteriormente, pero **la idea es que reflexiones y busques los valores que más practicas**. También puedes identificar aquellos que aún no desarrollas totalmente pero que te gustaría mejorar.

Los valores son todo aquello que es importante para ti. Lo que te orienta al momento de tomar decisiones.

Trabajar en tu marca personal es la mejor excusa para crecer en todos los aspectos de tu vida.

Algunos de los valores que se ajustan muy bien al perfil de un contador independiente son:

- ✓ Transparencia
- ✓ Agilidad
- ✓ Eficiencia
- ✓ Curiosidad – gusto por aprender
- ✓ Compromiso





Paso 3: define a tu cliente ideal



Rosa Morel, experta en redacción persuasiva, asegura que debemos definir muy bien a nuestro cliente ideal, al punto de darle un nombre y un apellido e imaginar hasta el último detalle de su vida.

Esta es una estrategia usada principalmente en el mundo de la publicidad, pero tú también puedes aplicarla para **definir al profesional que será tu contacto dentro de cada empresa**. Esto te permite crear **mensajes mucho más efectivos** para ofrecer tus servicios de asesoría contable y **llamar la atención de las organizaciones con las que deseas trabajar**.

En general, el cliente de un contador independiente:



Tiene problemas en el área contable que requieren soluciones inmediatas y efectivas.



Busca un contador que le genere confianza y estabilidad.



Posee múltiples ocupaciones, por eso siempre necesita ahorrar tiempo y recursos.



Ejercicio práctico

Deja volar tu imaginación y define a tu cliente ideal con las preguntas que te proponemos:

Características personales

- Nombre y edad
- Estado civil
- Aficiones o hobbies
- ¿Cómo es su rutina diaria?
- ¿Cuáles son sus principales sueños y deseos?
- ¿Qué contenido consume y por qué medios?
- Describe 3 cualidades y 3 valores que tienen en común tú y tu cliente ideal.

Características profesionales

- ¿Cuál es su profesión y sus funciones principales?
- ¿Cuáles son los retos más grandes que afronta en su trabajo?
- ¿Qué herramientas tecnológicas usa en su labor diaria?
- ¿Cuáles son las 3 necesidades más importantes que tiene en el área contable?



¡Ten en cuenta!

Aunque en contabilidad se trabaja con cifras y datos concretos, tu cliente, como cualquier ser humano, también **toma decisiones a partir de emociones casi inconscientes como el miedo, el deseo y la búsqueda de seguridad**. Por eso es importante conocerlo muy bien y crear mensajes que conecten con dichas emociones.

Paso 4: construye tu propuesta de valor



Con lo que has definido en los pasos anteriores, **ya tienes el material para construir tu propuesta de valor**. Este recurso se utiliza mucho en el mundo del marketing para explicar qué necesidades de tus clientes vas a satisfacer y cómo lo lograrás.

No necesitas escribir una propuesta de valor muy extensa: uno o dos párrafos serán suficientes. **Utiliza el siguiente esquema como una guía:**



Ejercicio práctico



Responde:

- ¿Quién eres?
- ¿Qué haces?
- ¿Para quién?
- ¿Por qué lo haces?
- ¿Cómo lo logras?



Incluye palabras como:

- Proporciono - Facilito - Apoyo
- Ofrezco - Identifico - Soluciono
- Acompaño - Respondo a - Soy experto en...



Describe beneficios concretos:

- Optimizar
- Analizar
- Ahorrar tiempo/dinero
- Agilizar procesos
- Aumentar ganancias

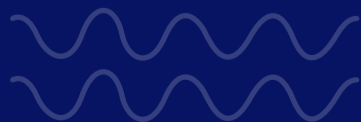


Usa un estilo:

- Sencillo
- Concreto
- Cálido



¡Ten en cuenta!



01





En el primer paso de esta guía respondiste qué te distingue de los demás contadores independientes. No olvides incluir esta información en tu propuesta de valor, pues es la clave que te ayuda a diferenciarte.

02

La propuesta de valor te sirve como base para todos los mensajes que construyas dentro de tu marca personal. Puedes utilizarla en tu currículum, la descripción en tus redes sociales, tu página web e incluso para saber qué decir en una entrevista de trabajo.

Paso 5: define tu identidad visual

Cuando se trata de tu marca personal, todo lo que produces comunica y dice algo sobre ti. Esto también aplica para piezas y elementos como:

-  Tu currículum
-  Las imágenes de tus posts en redes sociales
-  Tu blog o página web
-  Los encabezados de tus documentos

- ✓ Tu identidad visual debe incluir **colores, imágenes y tipografías** que se relacionen con tus servicios y valores, proyectando una imagen fresca y profesional. También debe mantener una **unidad de estilo**, que le permita a tus clientes reconocer tu marca fácilmente.
- ✓ Procura **que tus imágenes sean de muy buena calidad**: busca una buena resolución, adáptalas a los diferentes formatos y dispositivos, y asegúrate de tener los permisos necesarios para usarlas.
- ✓ La calidad de tu foto de perfil profesional también es muy importante. **Ya no se usa la típica foto para documento**, donde tienes una expresión seria y una postura rígida. Debes **proyectar una imagen más amable y relajada**, que genere cercanía y confianza.
- ✓ Lo ideal es que contrates a **un profesional para que cree tu logo y los demás elementos visuales** de tu marca personal. Pero, si esto se sale de tu presupuesto, puedes valerte de **herramientas gratuitas** que te permiten elaborar piezas sencillas sin tener conocimientos de diseño. Estas son algunas de las opciones:



Canva

desygner

Desygner



Adobe Spark

Paso 6: produce contenido que genere valor adicional

Una forma de potenciar tu marca personal es demostrar que eres un verdadero experto en asesoría contable. Para lograrlo, **comparte tus conocimientos con tus clientes** y bríndales información útil sin ningún costo. Las empresas verán este contenido como un beneficio extra y reafirmarán su confianza en tus capacidades.

Una **página web, ebook, newsletter o blog** son algunas de las opciones que puedes utilizar. Eso sí, debes considerar si tienes el tiempo y los recursos necesarios para crear contenido de calidad y actualizarlo con regularidad.

Si no puedes publicar contenido muy extenso, **las redes sociales son siempre una excelente opción**. Con tus posts puedes ofrecer consejos para el crecimiento empresarial, dar a conocer nuevas herramientas contables o simplemente compartir frases positivas que motiven a tus seguidores y reflejen tus valores principales.

Mira, por ejemplo, **esta publicación** en el Instagram de **Siigo**:



Ejercicio práctico

¡Sigue el ejemplo de la publicación de Siigo! Utiliza tus conocimientos y redacta un post para Instagram con este tema que te proponemos:

5 consejos para reducir los gastos innecesarios en tu empresa



1.
2.
3.
4.
5.



¡Ten en cuenta!

01

Más que estar presente en todas las redes sociales, lo importante es enfocarte en aquellas donde se encuentra más activo tu cliente ideal, **donde están las empresas que pueden valorar tu marca personal** y elegirte para llevar su contabilidad.

02

Sé coherente con el contenido que publicas. Tu vida personal puede tener cabida en redes, si lo que compartes contribuye a reforzar tu marca. **Mezclar temas profesionales con opiniones o datos íntimos** puede desviar la atención y opacar tus cualidades como contador independiente.





Paso 7: organiza tus objetivos y tareas

La construcción de **tu marca personal es un proceso continuo**. Para elaborar un perfil completo y exitoso como contador independiente, es necesario:

- ✓ Definir tus objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- ✓ Establecer acciones para conseguir dichos objetivos.
- ✓ Elegir una fecha límite para cada tarea.
- ✓ Incluir en esta planeación los recursos y herramientas que vas a necesitar.

Lo ideal es **integrar este plan con tus actividades como asesor contable**. Así puedes distribuir mejor tu tiempo, sin dejar por fuera nada importante.

Ejercicio práctico

¡Comienza desde ahora! **Programa las acciones que vas a realizar en los próximos 30 días para desarrollar tu marca personal**. Si has aplicado los consejos y ejercicios propuestos hasta ahora, ya debes tener material para hacer tareas como:

- ✓ Redactar una carta de presentación.
- ✓ Renovar tu perfil en LinkedIn.
- ✓ Escribir el primer artículo para tu blog.
- ✓ Diseñar o solicitar que te diseñen tu logo.

Revisa qué otras tareas puedes llevar a cabo en el corto plazo y empieza a llenar el calendario de tu marca personal.

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7



Recomendaciones finales

- ✓ En todos los medios que utilices para mostrar tu marca personal, asegúrate de dejar muy claro **cómo pueden contactarte tus clientes**: llenar un formulario, escribir por WhatsApp o enviar un correo electrónico. Lo importante es que te encuentren fácilmente y **que tu tiempo de respuesta sea corto**.
- ✓ **Mide los resultados que obtienes** (interacciones en redes sociales, visitas a tu blog, respuestas a tus aplicaciones a través de los portales de empleo) para que realices los ajustes necesarios y mejores continuamente tu marca personal.
- ✓ Una de las cualidades más valoradas por quienes contratan a un **contador independiente**, es que **conozca y utilice las mejores herramientas disponibles**. Por eso, para asegurar que vas a **conseguir más asesorías contables**, debes tener la ayuda de un software como **Siigo Contador**:

- ✓ Software 100% gratis y en la nube.
- ✓ Configurado con las cuentas, impuestos, comprobantes y tarifas más importantes.
- ✓ Alineado con las normas contables locales e internacionales.
- ✓ Incluye plantillas para ahorrar tiempo en la elaboración de documentos.



Consigue más asesorías y fortalece tu marca personal con un software contable gratis y en la nube

¡Quiero saber más! 



7 pasos para construir tu **marca personal** y conseguir **asesorías contables**



[Plantilla]

