



"Resiliência Científica – Desafios e Oportunidades"



## **Desafios e Problemas Comuns no Marketing para Escritórios de Contabilidade - Como Vender seus Serviços**

**DANIELY DA VEIGA MAGALHÃES<sup>1</sup>**

**RICARDO ALBERTI<sup>2</sup>**

**ANA JULIA BATISTELA BEHM<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Centro de Ensino Superior RioGrandense Cesurg – danielydaveiga@gmail.com

<sup>2</sup>Centro de Ensino Superior RioGrandense Cesurg - R-alberti@live.com

<sup>3</sup>Centro de Ensino Superior RioGrandense Cesurg – anabatistella@cesurg.com

**RESUMO:** Este artigo analisa a aplicação do marketing nos escritórios de contabilidade, destacando sua relevância como ferramenta estratégica para atrair e fidelizar clientes em um ambiente empresarial cada vez mais competitivo e digital. A pesquisa, de caráter qualitativo e descritivo, foi realizada por meio de entrevistas estruturadas com gestores de escritórios contábeis e teve como base teórica o composto de marketing (4Ps: Produto, Preço, Praça e Promoção). Os resultados evidenciam que, apesar da predominância de estratégias tradicionais como o “boca a boca”, há um crescente reconhecimento da necessidade de ações mais estruturadas e digitais, capazes de agregar valor, reforçar a autoridade técnica do contador e facilitar a comunicação com o público. Conclui-se que o marketing deixou de ser uma opção e passou a ser uma exigência essencial para o fortalecimento da marca e expansão dos serviços contábeis.

**Palavras-chave:** Marketing contábil. Estratégia de marketing. 4Ps; Escritórios de contabilidade.