

MARKETING PARA CONTADORES



PREGUNTA INICIALES

¿Tu empresa está logrando las metas que te propusiste para este año 2026?

¿Cuál consideras hoy el principal obstáculo para tu empresa?

¿Dónde está hoy la mayor oportunidad de crecimiento para tu negocio?

¿Qué está pasando hoy en el mercado?



Asesoría Contable, Fiscal y Laboral

Personas físicas.

Personas Morales.

Servicios

- Contabilidad electrónica.
- Cálculo de impuestos.
- Cumplimiento de obligaciones fiscales.
- Facturación electrónica
- Cálculo de Nómina.
- IMSS, SAR e INFONAVIT.
- Asesoría Fiscal y



Mineral de la Reforma, Hidalgo.

- Registro y conciliación contable mensual
- Declaraciones mensuales y anuales
- Cálculo de impuestos federales y locales
- Presentación de DIOT y declaraciones informativas
- Atención a revisiones electrónicas y requerimientos del SAT
- Reportes financieros mensuales para la



ASESORES CONTABLES Y FISCALES

- ☒ Contabilidad e impuestos.
- ☒ Facturación.
- ☒ Gestión de Nómina.
- ☒ Asesoría fiscal.
- ☒ Planeación financiera.
- ☒ IMSS e Infonavit.
- ☒ Gestión de trámites.
- ☒ Regularización de ejercicios anteriores.
- ☒ Gestión de cuentas por cobrar y pagar.



7293545382

Francisco Javier Mina # 129 Col.
Morelos 1ª sección Toluca

SERVICIOS CONTABLES Y ASESORIA FISCAL

PERSONAS FISICAS Y MORALES

Algunos servicios:

- Nominas
- Tramites sat e imss

Diferenciarte y Generar Valor



¿Qué es un modelo de negocio?

Describe la manera en la que una empresa **crea, proporciona y capta valor**

¿Cómo creo
valor?

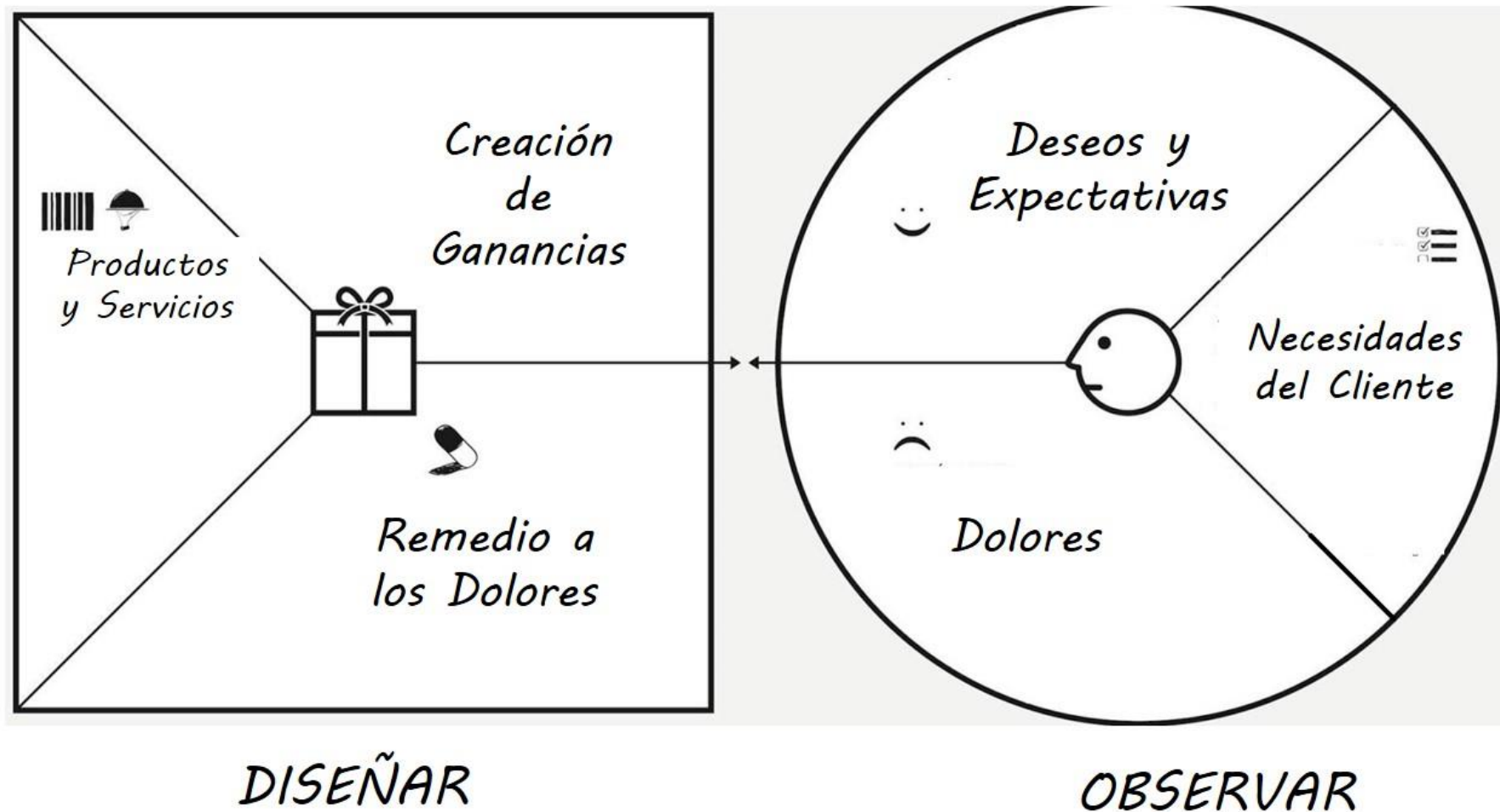
UN NEGOCIO
NO ES MÁS QUE UNA
IDEA PARA HACER
LA VIDA DE OTRAS
PERSONAS MEJOR





¿Quién es mi cliente?

¿Cómo diseña la propuesta de valor?

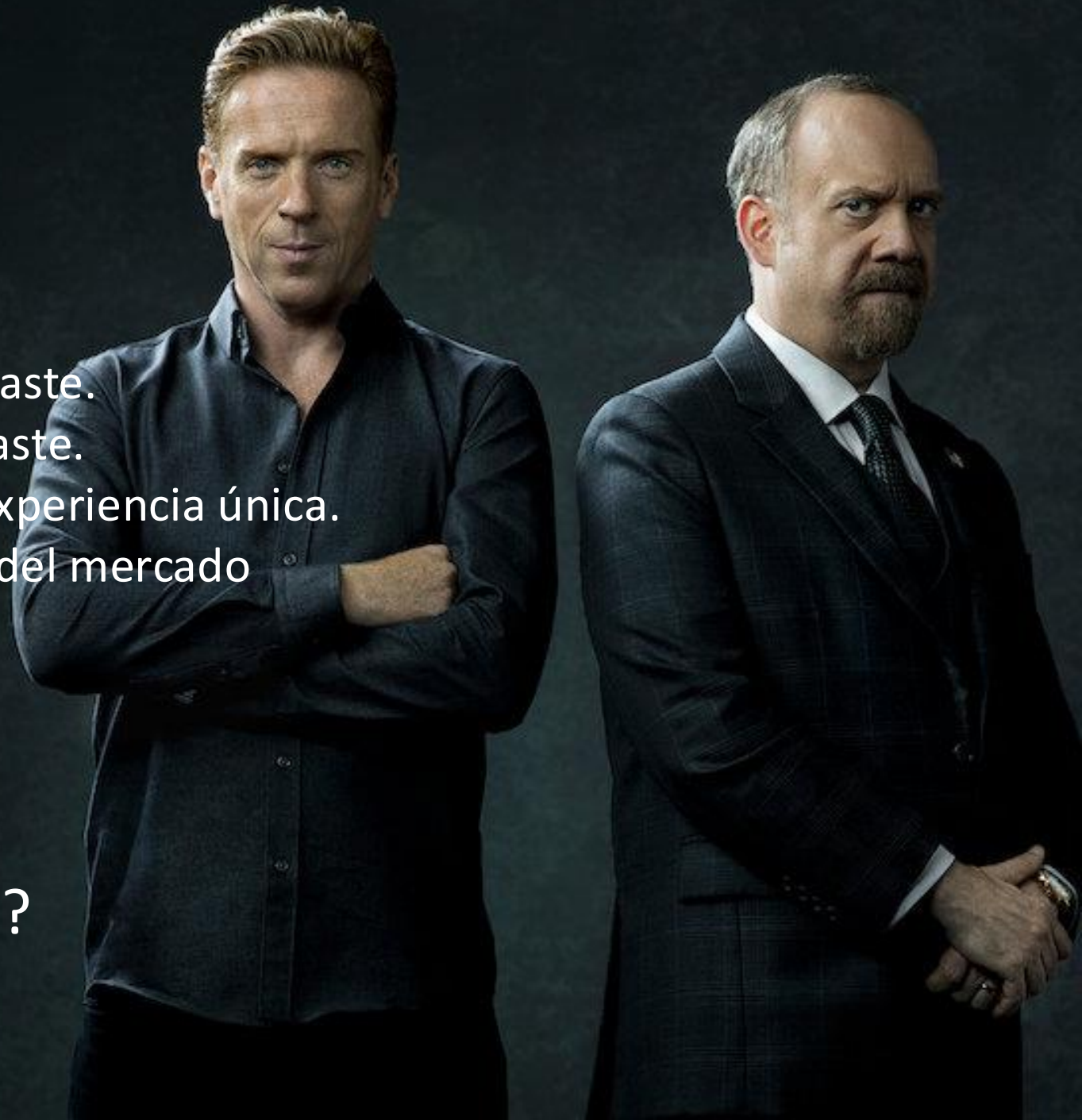




¿En que cosa eres el
mejor del mundo?

Das una formula y un servicio que no inventaste.
Un método de entrega que tampoco inventaste.
Nada de lo que haces es patentable o una experiencia única.
No has identificado ni aislado un segmento del mercado
No tienes un concepto de marca.

¿Debo decir más?



El proceso de Innovación

**Entender los
problemas
sin resolver**









Enunciar el problema

¿Quién?
(Usuario)

Necesita.
(Necesidad)

Por lo cual
(Insight)

Oportunidad

(Como podríamos/que pasaría si)

Iniciador

Verbo

Adjetivo

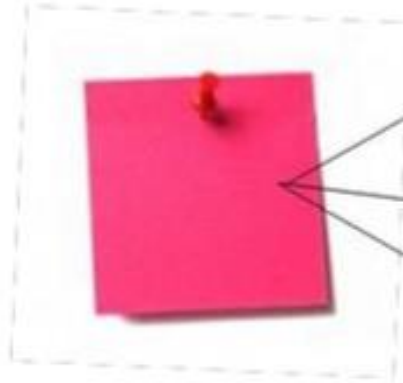
Sujeto

Público

Oportunidad (2 por persona)

Inspiración (elegir 3 de cada grupo)

Ideas disruptivas (innovación inesperada)



Chucho Ramírez

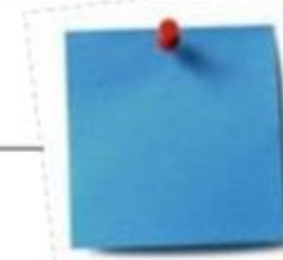
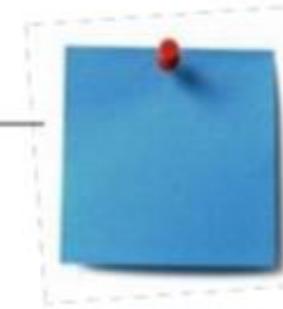
Maquiavelo

Cantinflas

El Chapo

Khalessi

Madre Teresa



Disney

Corona

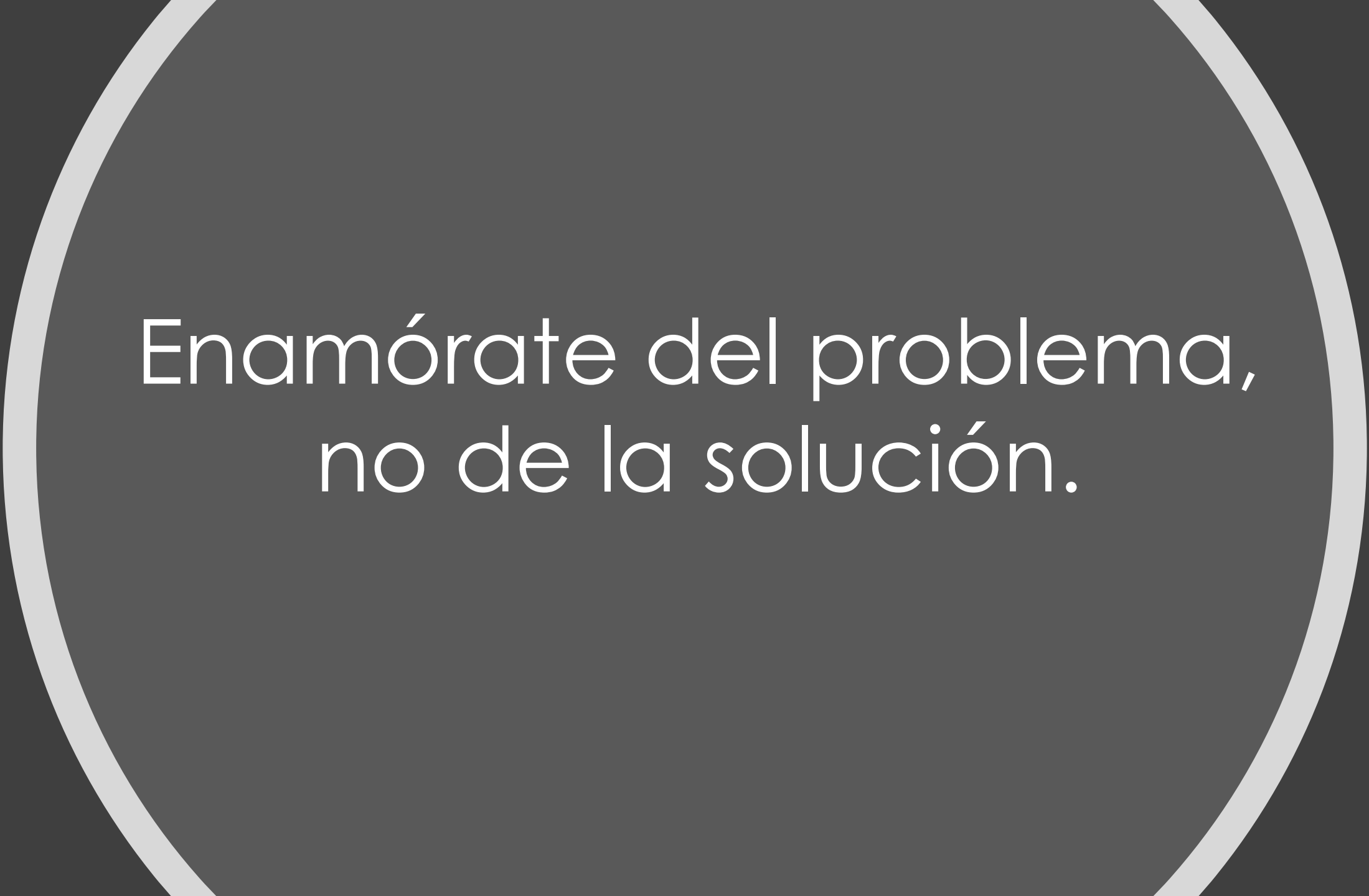
Uber

Kidzania

Netflix

Airbnb



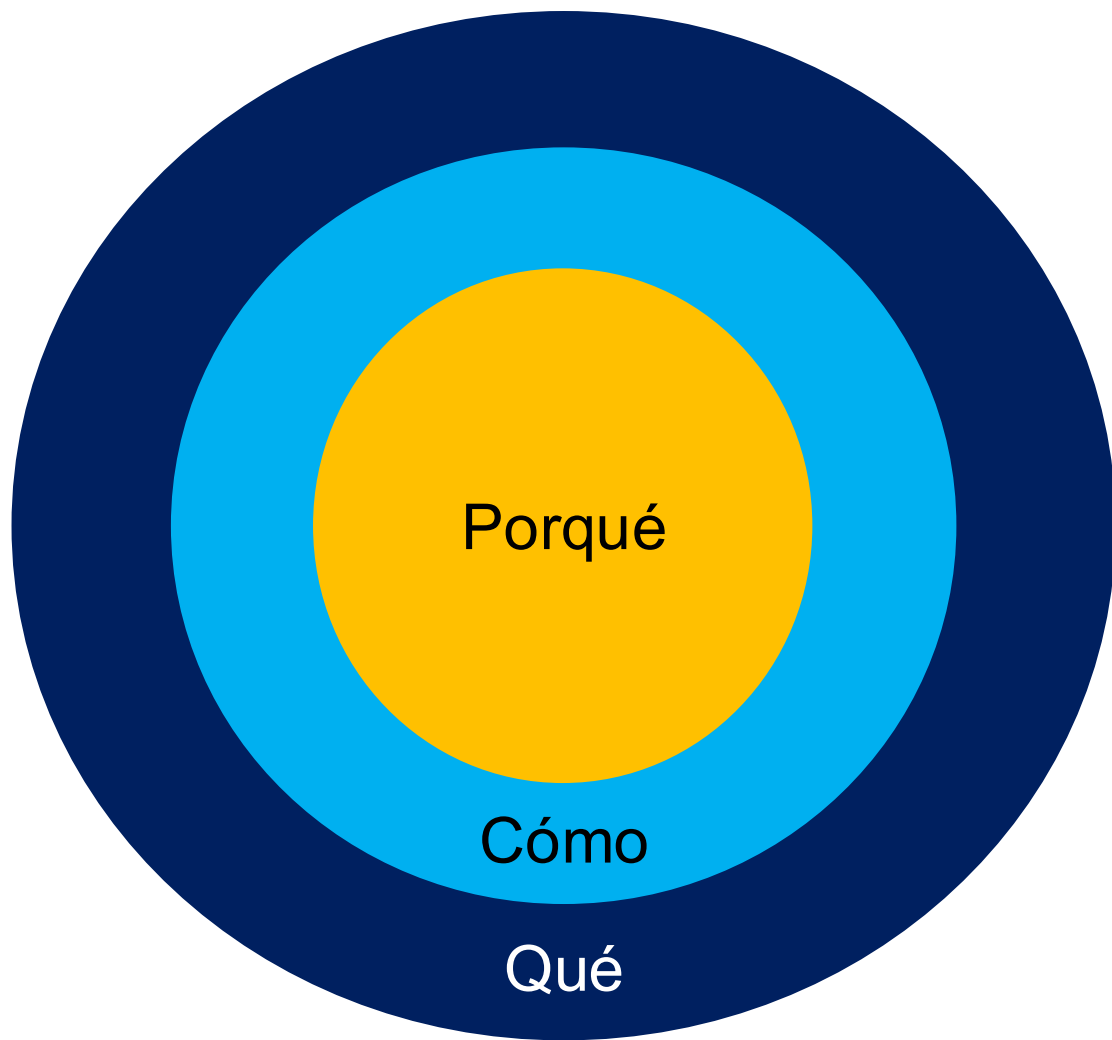


Enamórate del problema,
no de la solución.

¿Cómo empezamos?



Empieza
con el
porqué



Círculo Dorado



Steve Jobs

1955-2011

“Aquellos lo suficientemente locos
para creer que pueden cambiar el
mundo, son los que lo hacen”

**DESARROLLA
TU VISIÓN**

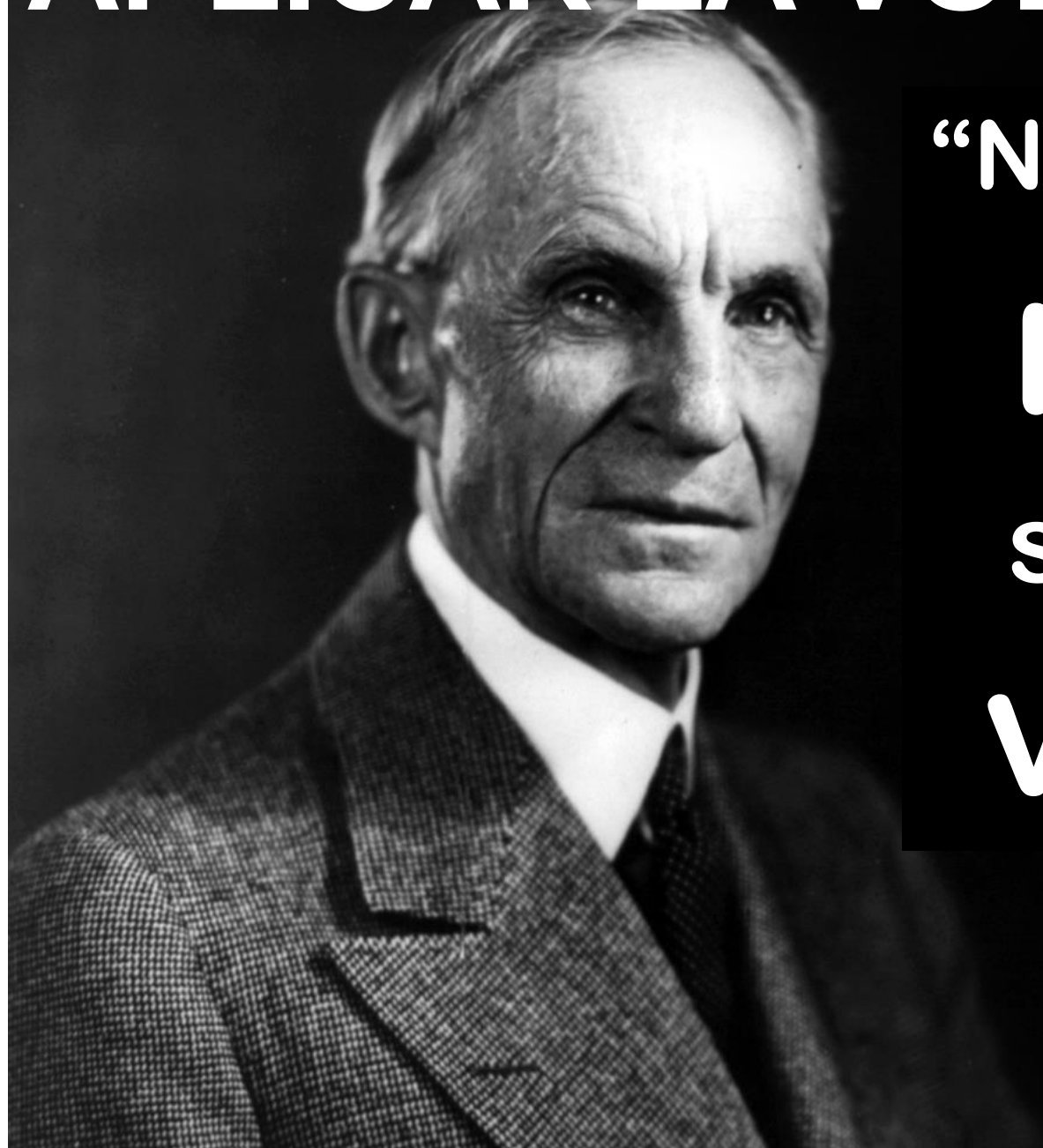
GENERA VALOR



“tenia que ser algo
diferente
algo que nadie más
estuviera haciendo”

AKIO MORITA
FUNDADOR DE SONY

APLICAR LA VOLUNTAD



“No se puede construir una
reputación
sobre las cosas que
vas a hacer”

Henry Ford

Modelo de Negocio



Estrategia de Océano Rojo

Competir en mercados ya existentes

Vencer a la competencia

Explotar la demanda ya existente

Escoger entre costo y diferenciación

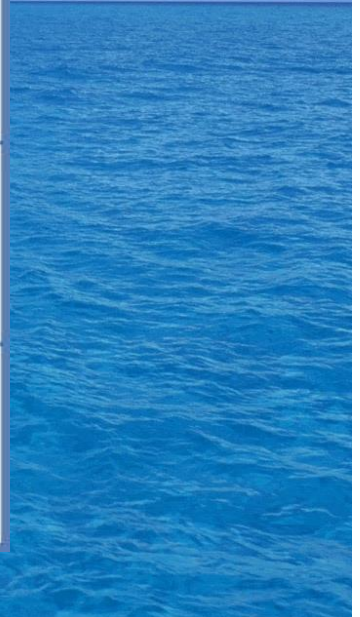
Estrategia de Océano Azul

Crear nuevos espacios de mercado

Volver a la competencia irrelevante

Crear y capturar nueva demanda

Procurar un mejor costo y una mayor diferenciación



CONTACTO



merkacon.webs.tl



daniel_gasparm@yahoo.com.mx



Américas 3-A, Col. Centro. C.P. 60000.



(452) 519 0608
525 1891