REVISTA

RAZÃO

EDIÇÃO 31 | OUTUBRO 2026



PROTAGONISTA

LUANA LOGATTO

O OLHAR CONTÁBIL NAS VENDAS

Luana une experiência, marketing e estratégia para apoiar escritórios contábeis.

LUANA LOGATTO

@luanalogatto

Da técnica à estratégia comercial

Como a experiência contábil abriu novos caminhos



Luana começou na Contabilidade aos 14 anos, no escritório do padrasto. Entre livros de ICMS preenchidos à mão e lançamentos no sistema MS-DOS, encontrou uma rotina que a aproximou da profissão.

Sua última experiência profissional antes de decidir empreender foi marcante. Chegou à posição de Controller em uma rede de hotéis, mas não via espaço para crescer.

Enquanto Controller, surgiu uma oportunidade para empreender na área comercial. Luana conciliou as vendas com o emprego por três meses, até decidir deixar o trabalho formal e construir uma nova trajetória.

"Eu também tinha muita vergonha de vender, de oferecer, de 'incomodar'."

Ao longo de sete anos, Luana trabalhou com vendas e desenvolvimento de equipes em todo o Brasil. Aprendeu que novas habilidades podem ser construídas em qualquer fase da vida.

A CONTABILIDADE COMO BASE

Após concluir sua graduação, Luana seguiu estudando, crescendo e construindo sua vida profissional ao longo dos dez anos seguintes. Quando decidiu assumir novos desafios, levou consigo esse repertório técnico, que permaneceu presente em sua atuação comercial e na formação de equipes.

Assim que se tornou diretora de vendas de uma multinacional americana de cosméticos, Luana foi convidada pela companhia a conduzir um treinamento on-line de finanças para 6 mil diretoras de todo o Brasil.

"Pude trazer toda essa bagagem profissional para a área comercial."

Na estratégia de venda para as lideradas, Luana incluía semanalmente o tema da organização contábil e financeira. Além de vender muito, a equipe fazia todos os pedidos à vista. Ela acredita que o crescimento acelerado na companhia se deu, principalmente, por causa da sua experiência contábil e financeira.

"Eu acredito que, quando recomeçamos, nunca é do zero."



Luana Logatto — Contadora e estrategista comercial

A mentoria de vendas surgiu depois que as pessoas começaram a pedir dicas a Luana. Ela percebeu que tinha conhecimento a compartilhar, mas ainda não encontrava tempo para estruturar o produto. Durante a pandemia, transformou a ideia em uma formação para empreendedores e abriu outra frente de atuação.

Na avaliação de Luana, muitos contadores têm domínio técnico, mas encontram dificuldade para conduzir conversas que convertam, tanto on-line quanto presencialmente. Sua proposta é aproximar a estratégia comercial da rotina dos escritórios e ajudar profissionais a comunicar o valor do próprio serviço.

"Viemos aqui neste mundo para servir uns aos outros e todo o resto é uma consequência."

"Eu nunca deixei a Contabilidade."

VENDER COM ESTRATÉGIA E PROPÓSITO

Da experiência em vendas à estratégia comercial para escritórios contábeis.

Com o avanço do digital, Luana passou a apoiar os empreendedores também com marketing, por meio de uma agência, porque, para ela, marketing e vendas caminham juntos.

Na agência, atendeu 18 contadores. A convivência com esse público revelou uma demanda: profissionais da área precisavam comunicar melhor seus serviços e desenvolver a frente comercial.

Após sete anos na área comercial, Luana deixou o cargo de Diretora de Vendas Independente e iniciou um MBA em Neurociência do Consumo e Marketing. Ela sentia que faltava um título que a tornasse especialista na área comercial e sabia que o mercado exige diferencial.

A mudança não significou afastamento de sua origem profissional. Ao rever o perfil dos clientes da agência, ela percebeu uma oportunidade de apoiar colegas da Contabilidade na área comercial, unindo a experiência em vendas e marketing à vivência da rotina dos escritórios.

OS DESAFIOS DO SETOR

Entre os desafios que escuta estão a falta de tempo para cuidar das redes, a dificuldade de atrair o público certo e a insegurança sobre o que comunicar. Muitos querem cobrar mais e oferecer novos serviços, mas não sabem por onde começar.

Hoje, Luana orienta escritórios contábeis na construção de um processo comercial. O trabalho envolve posicionamento, comunicação e processos de venda, para que o conhecimento técnico seja apresentado com clareza e chegue a clientes que precisam desses serviços. A proposta considera a rotina e os objetivos de cada negócio.

> ***"Entendi que vender é solucionar problemas e ajudar pessoas."***

O Café com Contadores surgiu para levar o desenvolvimento comercial a um espaço presencial, dedicado a temas como marketing, divulgação e vendas para empresas e escritórios contábeis.

A proposta é que cada empresário saia com um mini processo comercial pronto para aplicar. Segundo Luana, a ideia é que já haja algum resultado ainda na primeira semana.

CONHECIMENTO QUE GERA CONFIANÇA

Em sete anos de atuação comercial, Luana desenvolveu equipes e acompanhou profissionais de diferentes regiões do Brasil. A vivência lhe deu repertório para compreender os desafios de venda sem perder de vista a realidade de cada escritório.

Ao unir a experiência em vendas à formação contábil, Luana segue no setor com o olhar de quem conhece os dois lados.

A NOSSA RAZÃO

O PROPÓSITO DA REVISTA RAZÃO

A Revista Razão nasceu para reconhecer quem construiu sua trajetória com trabalho, responsabilidade e identidade.

Acreditamos que, por trás de cada escritório, empresa ou carreira, existe uma história que vai além dos resultados. Há escolhas importantes, desafios enfrentados e uma dedicação que sustenta cada conquista.

Nossas páginas são dedicadas aos profissionais das áreas contábil, tributária e de recursos humanos que têm experiências relevantes para compartilhar.

Aqui, cada história é escolhida com cuidado.

Porque reconhecimento não é apenas ser visto. É ocupar, com autenticidade, o espaço que sua trajetória já conquistou.

Luana, agradecemos por confiar sua história à Revista Razão.

REVISTA RAZÃO

@revistarazao.contabil

redacao.revistacontabil@outlook.com

São Paulo · SP · Brasil