

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// EVITANDO TESTES GRÁTIS

Eu tenho que te dizer que uma das piores coisas que eu fiz no meu início foi dar testes grátis para as empresas, o que eu fazia muito era oferecer 7 dias de testes gratuitos para todas as empresas que eu abordava e isso foi um grande erro meu, porque as empresas, elas vão pensar que resultados são vistos em apenas 7 dias mas na verdade em 7 dias você não consegue mostrar resultados, então não vai adiantar você oferecer teste grátis de 7 dias de 14 dias de 30 dias.

Porque isso só vai **desvalorizar** o seu serviço, você tem que colocar na sua cabeça que o seu serviço ele vale muito para qualquer empresa, se você conseguir mostrar o valor que seu serviço tem, ela está disposta a pagar o preço que ele vale, então evita essa questão de teste grátis, que foi o que eu fiz muito no meu início.

Eu não quero que você passe por isso, porque a maioria dos contratos que eu fechei com um teste grátis um mês ou dois depois eu encerrei eles, porque eu não soube administrar e também não alinhei a expectativa com o dono do negócio e ele havia pensado que os resultados seriam vistos em apenas 7 dias, o que não é o que acontece.

Então, essa aula foi para te mostrar que teste grátis não compensa, só se for em último caso. Caso você veja que faz sentido você oferecer esse teste grátis, você pode até dar, mas eu recomendo que você evite oferecer teste grátis para os seus clientes.