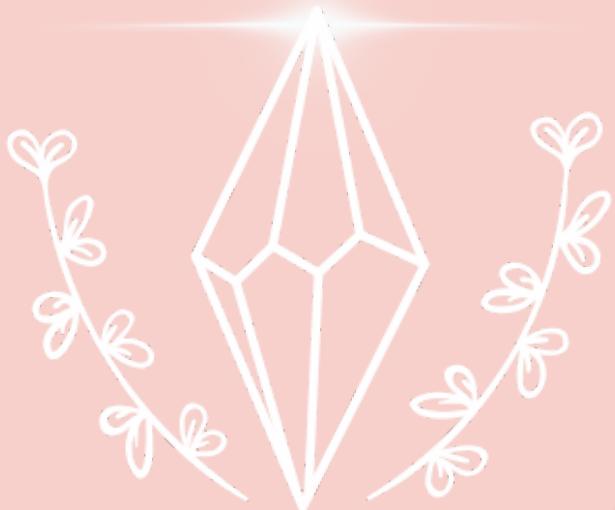


Aula 10: 24/01

Onde conseguir clientes?

Carolina Lucchetti



Deixar de vender é egoísmo

Prospectar não é tão difícil quanto parece! É que a gente tem medo de levar um NÃO e acaba não oferecendo os nossos serviços. Mas o não já temos, né?

Imagina se você conseguir um sim!

Tem uma frase da Ju Fanzeres que eu levo sempre comigo:
"Não ofertar os seus serviços é egoísmo. Quando você não vende, você deixa de entregar a solução para um problema que a pessoa tem."

Como fazer venda direta

Na venda direta, você vai oferecer o seu serviço para o cliente.

Onde fazer venda direta:

- Bio: arrumar a sua bio, colocar o link do seu WhatsApp e escrever "Agenda aberta".
- Ofertas em grupos do Facebook (não é pesca em balde, é oferta direta).
- Direct.
- Stories e Feed: é legal introduzir o tema antes e oferecer no final. uma enquete perguntando quem tem interesse também funciona!
- Salvar os seus serviços em destaque, sempre com o preço.
- Plataformas de freelancer.

Como fazer venda indireta

Na venda indireta, você gera desejo pelo seu serviço, mas não oferta diretamente.

Como fazer venda indireta:

- Stories e Feed: feedback de clientes e resultados.
- Pesca em balde.
- Casa arrumada pra quando chegarem pessoas novas. Posts interessantes para a sua persona.
- Bastidores: contar alguma coisa do seu trabalho, mostrar como você lida com tal situação.
- Consultoria gratuita! Ajudar quem te segue ou quem participa dos mesmos grupos. Pode até usar uma isca (material gratuito). Por exemplo: planilha, guia pra definir a persona, calendário de stories.

Cientes no seu Instagram pessoal

Os primeiros clientes são pessoas que te conhecem!

Os meus primeiros clientes foram 2 amigos. A Bia precisava de ajuda com o perfil da empresa dela e o Gabriel precisava contratar alguém pra agência que ele trabalhava. Quando eles viram meus stories (lá em Novembro/2020) explicando o que eu fazia, me contrataram!

Seu perfil pessoal é a melhor forma de conseguir seus primeiros clientes, pois as pessoas que te conhecem confiam em você.

Vergonha de aparecer

Ah, e a vergonha dos parentes e amigos verem você gravando stories? Olha, eu dei muita sorte de não sofrer com isso, afinal, estava morando a 8 mil km de distância.

É mais fácil falar do que fazer, mas: ignore! As pessoas estranham quem faz as coisas diferente e acabam reagindo com piadas. Não é por mal, apesar de magoar. Quem realmente se incomodar, vai parar de seguir. E se alguém te ofender, a opção de bloquear tá aí pra ser usada! Você deixaria alguém te maltratar na sua própria casa? Faça a mesma coisa no seu perfil!

Quando os resultados chegam

Quem te ama quer te proteger do que é incerto. E o empreendedorismo é justamente isso, por isso todo mundo diz pra você parar quando você está começando. É difícil acreditar que uma pessoa comum, do nosso círculo de amizades, vai ter sucesso na internet.

Mas quando os resultados chegam, o negócio é diferente. Todo mundo te apoia e diz que sabia que você chegaria lá.

De novo: magoa, mas não é por mal. Releve e continue trabalhando. Seus resultados falarão por você.

Cientes através da pesca em balde

Minha técnica queridinha!

É a forma mais rápida de conseguir clientes: você leva 30 minutos para escrever um texto capaz de lotar a sua agenda.

Lembrando que esse texto é uma história, não é uma oferta direta dos seus serviços. Conte que você está começando, faça uma pergunta, compartilhe uma conquista, contribua com um material gratuito... Deixe a sua profissão subentendida que os clientes vão chegar.

Bônus: imersão de pesca em balde

Lembrando que vocês, alunas maravilhosas, ganharam uma imersão de 3 horas só sobre pesca em balde!

Ela está super completa, quem ainda não viu, recomendo que veja. Você vai entender o que fazer e o que não fazer, além de ter acesso a todos os meus textos de pesca.

A aula está disponível nesse link: [Imersão Pesca em Balde](#)
Use o cupom ALUNAS para ter acesso por R\$1 (preço mínimo que a Hotmart exige).

Como conseguir clientes por direct

Muita gente acha que abordar as pessoas por direct é invasivo, mas tudo depende da forma que você fala.

Se você copiar e colar o mesmo texto pra todo mundo é bem chato, sim! Fica parecendo spam. Aquelas mensagens "Tenho uma proposta irresistível pra você" também não pegam bem.

Mas, se você enviar um texto personalizado, tratando a pessoa pelo nome e mostrando que olhou o perfil dela antes de mandar mensagem, as chances de você fechar o contrato são grandes!

Envie um texto personalizado por direct

Eu uso esse texto: prospecção via direct.

Podem se inspirar à vontade! A prospecção via direct é mais trabalhosa, precisamos enviar muitas mensagens e analisar o perfil do cliente com cuidado para termos resultado.

Não é a minha forma favorita pelo tempo que demanda, mas se eu precisasse de mais clientes, com certeza usaria essa estratégia! Já fiz algumas vezes e tive um feedbacks positivos sobre a abordagem personalizada.

Para quem enviar direct?

Sugiro que você pesquise:

- Hashtags de nichos que você pode atender. Exemplo: #nutricionista
- Localizações. Exemplo: rua de comércios da sua cidade.
- Seguidores de um perfil grande. Exemplo: Valeska Bruzzi, O Novo Mercado, etc.

Cuide de quem já é cliente

Bom atendimento é essencial para que os clientes renovem o contrato. Além disso, um cliente satisfeito pode te trazer muitas indicações.

Mande uma mensagem pro cliente quando:

- Assistir um stories ou ver um post. Elogie um sugira uma pequena melhoria. Mostre que você está acompanhando o perfil dele e se preocupa com a sua evolução.
- For uma data especial, parabenize e envie um template ou um texto de brinde. Exemplo: Natal, Dia do Dentista, etc.

Ouça as necessidades do cliente

Nós, especialistas, devemos ouvir as necessidades do cliente e recomendar a melhor solução para o momento de vida dele.

Se você perceber que ele ainda não vai se beneficiar do serviço de Social Media, sugira o que ele pode fazer antes de te contratar. Ou, se for o caso, que ele faça uma consultoria ou contrate um profissional de outra especialidade.

Honestidade e confiança são a chave para um longo caminho de sucesso.
Quem confia, indica.

O cliente pediu uma reunião?

- Ouça as necessidades dele.
- Explique o que você faz, mostre exemplos.
- Indique o serviço mais adequado para a necessidade (especialista recomenda a solução ideal, como um médico).
- Não tente empurrar algum produto que ele não precisa.
- Estabeleça uma relação de confiança com ele.
- Cuidados: cenário, barulhos e internet.
- Envie um PDF com um resumo dos próximos passos e do que foi discutido na reunião.

O cliente pediu portfólio?

- Se você ainda não tem clientes: mostre os resultados do seu perfil. Deixe claro que está iniciando e que é um trabalho de longo prazo.
- Se você já tem clientes: pode enviar somente o link dos perfis que você atende ou um arquivo no Canva se você faz as artes. Sempre gosto de colocar links em vez de apenas prints pra pessoa ver que o trabalho é real.

*O portfólio precisa ser simples e prático para o cliente conseguir ver uma amostra do seu trabalho e entender como funciona.

O cliente pediu portfólio?

- Modelo no Canva: [Portfólio Social Media Maravilhosa](#)
- Pra quem faz as artes: pode postar print das artes que você faz ou do feed do cliente (sugiro usar o modelo da página de feedbacks).

O cliente falou que vai pensar

Salve o contato dele na sua planilha para entrar em contato depois.

Se ele não responder mais, considere que ele não quer o serviço e bola pra frente. Acontece! Não perca tempo com quem não vê valor no seu serviço.

Se você tem poucas vagas disponíveis, fale assim: Sem problemas, mas como eu estou com apenas 3 vagas pra esse mês, posso mandar mensagem amanhã pra confirmar o seu interesse?

O segredo do sucesso é a repetição

Precisamos plantar a sementinha do nosso trabalho todos os dias até ele ter forças para crescer sozinho.

Prospecte todos os dias até a sua empresa rodar sozinha. Mesmo com a agenda lotada, eu continuo prospectando.

Ficar na zona de conforto é muito perigoso!



Aula 10

Desafio

- Fazer pesca em balde em 2 grupos.
- Abordar 10 pessoas no direct com o texto personalizado.
- Mandar mensagem para 10 conhecidos perguntando se eles conhecem alguém que precisa dos seus serviços.
- Próxima aula: passo a passo das entregas.