



# Prospecção

## 1. Vendas

- 1.1. Transações Manuais
- 1.2. Transações Automáticas
- 1.3. Transação Semi-automática

## 2. Preparar o Terreno

### 2.1. Redes Sociais

2.1.1. Conteúdo focado para seu público-alvo

2.1.1.1. Conteúdo que resolva uma dor

2.1.1.2. Conteúdo que leve soluções

2.1.1.3. Entretenimento

2.1.1.4. Conteúdo que gere conexão

2.1.2. Seus trabalhos

2.1.3. Seus bastidores

2.1.4. Suas vitórias

2.1.5. Quer crescer na sua rede social?

2.1.5.1. Poste todos os dias

2.1.5.2. Utilize reels e imagem estática

2.1.5.3. Utilize hashtags

2.1.5.4. Tenha consistência

2.1.6. Quanto mais suas redes sociais se tornam ativas, mais chances de transações automáticas e semi-automáticas você tem;

### 2.2. Portfólio

2.2.1. Seja MUITO atencioso com o que você coloca no portfólio.

2.2.1.1. Faça boas apresentações, escolha cada imagem a dedo para os projetos, faça uma thumb impactante.

2.2.1.2. "Descobri que o que você coloca em seu portfólio para as pessoas verem, você recebe em troca. Portanto, se você não quiser um determinado tipo de cliente, não mostre esse tipo de trabalho em seu portfólio."

2.2.2. Escolha só os seus melhores trabalhos, entre 5 a 15...

2.2.2.1. Quanto mais trabalhos você colocar, a chance de ter um projeto que desagrade seu cliente é grande.

2.2.2.2. Além disso, as pessoas tem um curto período de atenção.

2.2.2.3. Estes são os projetos que você sabe que foram bem-sucedidos, receberam ótimas críticas e tiveram bons resultados.

2.2.3. Ordene por Top Rated! Não ordene os seus trabalhos por tempo de execução... ORDENE POR QUALIDADE.

2.2.3.1. Não faça seu cliente procurar o que de melhor você tem pra oferecer, já mostre eles na cara do gol.

2.2.4. Obtenha uma segunda opinião

2.2.5. Prepare boas apresentações para os projetos do seu portfólio

2.2.5.1. Mescle apresentações simples e diretas... com projetos com apresentações mais trabalhadas e datalhadas.

2.2.5.2. Faça apresentações originais e criativas para que o seu projeto fique ainda mais interessante.

2.2.5.3. Use mockups

2.2.5.4. Crie mockups Originais

2.2.5.5. Mostre detalhes do seu projeto. Use o zoom para mostrar um detalhe no cartão de visitas, por exemplo.

2.2.5.6. Descreva bem o projeto, as técnicas que você utilizou, mostre que você é autoridade e que entende do assunto.

2.2.5.6.1. Muitos projetos provavelmente são autoexplicativos, mas outros não são.

2.2.5.7. Mostre o seu processo criativo

2.2.5.8. Inspire-se!

2.2.5.8.1. Torne uma rotina olhar portfólios e projetos no behance TODOS OS DIAS....

2.2.5.8.2. Quando você for criar, COM TODA A CERTEZA, não faltarão ideias para o seu portfólio.

2.2.6. Não espere por trabalhos reais... pra criar seu portfólio.

2.2.6.1. Faça projetos de estudos

2.2.6.2. Crie para amigos

2.2.6.3. Crie para pequenos negócios

2.2.6.4. Crie para ongs

2.2.6.5. Crie para marcas fictícias

2.2.6.5.1. Crie Briefings e faça o processo criativo completo

2.2.6.6. Muitas vezes, esses serão os melhores trabalhos do seu portfólio por muito tempo.

2.2.7. Mantenha seu portfólio atualizado

2.2.7.1. Não em termos "anos", mas em termos de "estilo".

2.2.7.2. Muitas vezes o que você criou há 3 anos atrás já está totalmente "fora de moda", e seja encarado como um design antigo.

### **3. Trabalho de formiguinha**

3.1. Até você automatizar e amadurecer seu negócio, você precisa fazer esse trabalho de formiguinha.

3.2. Puxe assunto

3.2.1. Não chegue vendendo

3.2.2. Não use textos prontos

3.2.3. Utilize sempre um ponto de contato, onde você encontrou ele ou algo incomum entre vocês.

3.2.4. Entre no perfil/site do prospect e identifique problemas que você pode resolver

3.2.5. Dê dias

3.2.6. Faça uma consultoria gratuita

3.2.7. Gere valor

3.3. Pescando em aquário

3.3.1. Método seguidores e curtidas

3.3.1.1. Seu vídeo reels teve 50 curtidas, são 50 potenciais clientes, não espere, puxe conversa...

3.3.2. Método Instagram

3.3.3. Método Bliblioteca de anúncios

3.3.3.1. <https://www.facebook.com/ads/library>

3.4. Aumenta sua rede de relacionamento

3.5. Não fechei? Muitas vezes gera uma indicação..

3.6. Dica

3.6.1. Sem preguiça!!!!

3.6.2. Isso vai premiar o seu esforço e vai atrair clientes que serão fiéis a você.

3.6.3. Se você fica parado esperando, comete um enorme erro

3.6.4. Se você falar com 20 pessoas por dia, aposte que em 1 semana você terá fechado 1 negócio e feito inúmeras conexões que num futuro podem fechar contigo.

3.7. E claro, buscar vender (se for o momento)