

Como montar uma MENTORIA de Social Media

AULÃO #073 SOCIAL MEDIA DE ELITE

TREINAMENTO SOCIAL MEDIA DE ELITE



VALTER AZEVEDO

Quando você se torna mentor de uma pessoa você passa a ser um parceiro de negócios tão forte dela que você acaba acompanhando tudo o que ela faz sem medir esforços para ajudá-la, você se apaixona pelo sonho da pessoa e o objetivo dela neste período também é seu. Você vai compartilhar todos os documentos que você tem, vai fazer o que for preciso, você vai ajudar a criar a melhor estratégia principalmente para poder resolver os problemas específicos que a pessoa tenha para isso você deve entender que você precisará ser uma pessoa extremamente acessível, numa mentoria você vai pegar na mão da pessoa para ajudá-la a fazer e o objetivo desta aula é lhe mostrar como montar a sua melhor mentoria e iniciar seus atendimentos.

Faça acontecer!

VALTER AZEVEDO

TREINAMENTO SOCIAL MEDIA DE ELITE



MENTORIA NÃO É EXECUÇÃO!

Mentoria não é execução! Você deve pegar na mão se preciso mas você não deve fazer nada, não deve executar nenhuma tarefa pelo seu mentorado, sua missão é apenas mostrar o caminho, mostrar como se faz pra atingir os objetivos traçados, você demonstra na prática como você fez o seu, compartilha a sua experiência e orienta outros a conseguirem o mesmo mas não executa pois caso faça isso não será mais uma mentoria e sim um contrato de gestão.

CONSULTORIA X MENTORIA

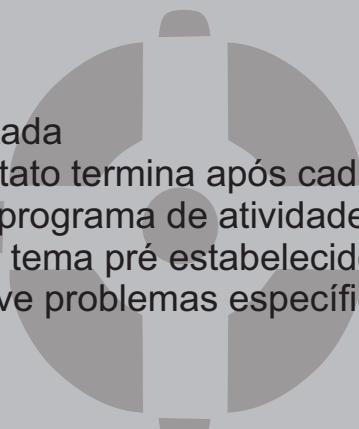
Consultoria é um programa de onde você vai dar atividades pra que a pessoa execute de acordo com o caminho que você determine, a consultoria não te faz acessível, num programa de consultoria você deve definir quais os primeiros passos, exemplo:

Parte 1 consultoria: resolução do perfil, identidade visual do perfil.

Parte 2 consultoria : tráfego pago, melhores estratégias que ela deve aplicar o negócio etc

Numa consultoria quando a pessoa quiser tirar uma dúvida com você ela deve aguardar a reunião da consultoria e não a qualquer hora, numa consultoria você não é tão acessível, você vai ter os horários de reunião ou realizar uma visita a empresa, as reuniões podem ser feitas por call também mas acabou a reunião acabou o acesso enquanto numa mentoria **a diferença da mentoria para consultoria é gritante pois a pessoa tem pleno acesso a você para tirar qualquer dúvida a qualquer momento e compartilhar suas inseguranças bem como suas vitórias a caminho do objetivo traçado, a consultoria é limitada, a mentoria não.**

CONSULTORIA

- 
- É limitada
 - O contato termina após cada reunião
 - É um programa de atividades de acordo com o tema pré estabelecido
 - Resolve problemas específicos

MENTORIA

- É ilimitada
- O mentorado tem acesso a todos os contatos do mentor que está sempre disponível
- É aberta, os temas acontecem de acordo com as necessidades do cliente que vão surgindo enquanto durar a mentoria.
- Resolve problemas específicos
-



Um Social Media pode ganhar 10K por mês muito FÁCIL!

Estude o Treinamento Social Media de Elite

**Prospecte clientes e aplique o que aprendeu
até faturar 5 mil reais**

**Chegou nos 5K? Aumente a sua esteira de
produtos oferecendo vários serviços
inclua consultorias e mentorias e vá
aumentando valores conforme a sua
experiência**

**5 contratos de gestão
R\$1.500,00 x 5 = R7.500,00 +
2 mentorias R\$ 1.000,00 cada +
01 pack de conteúdos R\$ 500,00=**
R\$ 10.000,00

PARE DE PERDER VENDA!

A gestão completa pode ser o seu carro chefe, o seu produto principal mas ela não deve ser o único, crie uma esteira de produtos para atender sempre e cada vez melhor a gama de clientes que você possui ou pretende fechar contrato.



Já imaginou quanto a Coca-Cola deixaria de FATURAR se vendesse apenas Coca-Cola?

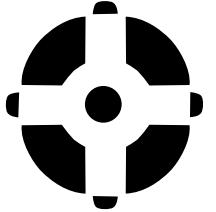


VOCÊ TEM UMA ESTEIRA DE PRODUTOS?

SOCIAL MEDIA NÃO É DINHEIRO EXTRA, É UM NEGÓCIO!

Social Mídia não é uma grana extra , é uma empresa é o seu negócio é a sua empresa, quando você entende isso você cria vários produtos pois uma das principais características de um negócio grande e lucrativo é que ele possui vários produtos logo você deve criar vários produtos que encantem qualquer tipo de cliente. Se durante uma negociação um cliente disser que quer fechar com você gestão de rede social mas não tem dinheiro suficiente para isso você não deve perder a venda mas perguntar quanto ele tem para investir no Marketing da empresa, ao responder que possui apenas determinado valor você o produto que ele consiga pagar com esse valor da sua esteira sem perder a venda. Após fechar produtos mais caros você deve ir evoluindo e aumentando a proposta de acordo com a necessidade e evolução do seu cliente, uma gestão completa pode vir a custar R\$ 7000,00 no mínimo ou mais no ano de 2022 basta ter conhecimento, saber aplicar, entregar excelentes resultados e prospectar os clientes certos.

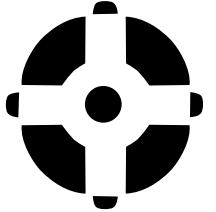
90% das pessoas que estão ensinando social media por aí não tem campo de batalha então se você abrir um programa menor um programa pequeno de mentoria você já estará á frente de muita gente, não se compare, estude, pratique, gere resultados, adquira experiência e ofereça o serviço de mentoria na sua esteira de produtos também, não deixe dinheiro na mesa!



MENTORIA VOCÊ OFERECE PRA TODO MUNDO!

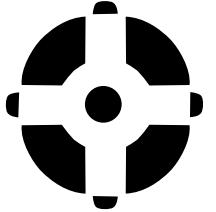
Pare querer oferecer mentoria pra outros social media apenas e ofereça pra todo mundo!

O público que quer de verdade comprar uma mentoria de você pode ser gente que tem dificuldade em criar conta, que não tem criatividade, empreendedor, outros social medias vão querer comprar mentorias muito baratinhas ou comprar de um grande player, uma mentoria pra acompanhar para ficar perto você vai vender para o empreendedor que faz o próprio marketing que às vezes mas já tem um design da empresa dele mas não tem criatividade e não sabe montar calendário de publicação seu melhor público para mentoria é o de empreendedores que ainda não tem Social Média e não querem contratar gestão, o público empreendedor costuma investir mais do que o de social média, caso você faça mentoria para outros social medias opte por fazer mentorias em grupo para otimizar o tempo e fica mais em conta para o grupo e mais rentável para você.



TENHA UMA ESTEIRA COMPLETA E ROBUSTA

Se você deseja faturar alto como Social Média, quiser ganhar dinheiro de verdade, uma grana boa você precisa ter vários produtos na esteira, você não pode viver só de gestão de rede social que é um produto na esteira do Social Media, você deve ter vários outros produtos e saber usá-la, saber negociar para não acontecer o que muitas vezes acontece que é você tentar vender só gestão e quando o cliente não alega não ter dinheiro você despreparado e sem uma esteira de produtos estruturada aceita dar desconto e entregar o seu trabalho a preço de banana, fecha contrato, assume a responsabilidade de oferecer o serviço de gestão completa que você deveria cobrar 1500/2000 reais por 600, 700, 800 reais, isso é inadmissível, tenha posicionamento não negocie valores abaixo do que o seu produto vale, você tem custo, você investe em conhecimento cobre o justo ou ofereça outro produto da esteira, tenha uma esteira mas não dê desconto.



TENHA POSICIONAMENTO!

Você **PRECISA TER POSICIONAMENTO!** Se você for barato no início ninguém vai querer pagar mais carro, sempre vão achar que o seu produto não vale o preço, aprenda a se posicionar a se respeitar, aprenda, descubra, não se diminua, saiba que você vale de verdade muito mais do que você cobra, você investe em conhecimento, a sua mente, todo seu estudo, seu esforço tem alto preço e não pode ser jogado na lata do lixo pois é isso o que você faz quando cobra pouco. Se posicione para atender menos clientes cobrando muito mais, essa é a visão pra que você tenha vida, liberdade para viver, viajar , fazer o que você quiser, conseguir trabalhar sem ter que enlouquecer.



MENTORIA É ISSO!



Mentoria é um programa de acompanhamento onde você vai acompanhar pessoa e você vai ser acessível serve para acelerar o processo ou seja faz com que o mentorado realize em meses algo que sozinho ele levaria anos ou jamais realizaria.



Pega o mentorado na mão e leva do ponto A ao ponto B



Mentoria é pra tirar dúvidas, não é palestra, é preciso ouvir e ajudar sempre que o mentorado precisar, você deve deixar o seu WhatsApp, telegram, enfim todos os seus contatos a disposição dele para poder lhe enviar mensagem sempre.



Pega o mentorado na mão e leva do ponto A ao ponto B

PARA QUE SERVE UMA MENTORIA?

Uma mentoria serve para auxiliar o mentorado no planejamento e execução de ações estratégicas e coerentes com seus objetivos. Se o seu cliente não sabe o que o que postar nos stories você como mentor deve dizer a ele o que ele deve postar e como postar, existem clientes que não sabem nada, pode acontecer de você vai ser a pessoa que para ensinar, mostrar como ele deve fazer, a mentoria não tem limite, você pode atender políticos, pessoas com altos cargos mas totalmente leigas com o digital que não sabe mexer no Instagram, não sabe gravar esse tipo mídia e você precise visitar a casa da pessoa com certa freqüência para ensinar como gravar, ensinar cada botãozinho , como segurar para filmar, dar zoom, o importante numa mentoria não é o que você entrega, é o quanto aquela pessoa precisa resolver problemas específicos então você analisa como pode resolver aqueles problemas específicos e fecha contrato, mentoria é isso, é você ajudar a pessoa resolver um determinado problema.

Uma mentoria serve para ajudar principalmente a resolver um problema específico, quando alguém busca uma mentoria sua intenção é resolver alguma coisa específica isso é um fato, quando alguém comprometer com você ele está buscando uma solução, ele quer resolver alguma coisinha, tem alguma coisa no processo dele como um todo que ele quer resolver tem alguma coisa específica no negócio dele que ele tá com problema e viu uma grande necessidade de contratar alguém para buscar ajudar.



**Numa mentoria a pessoa quer resolver o
problema dela e ela paga pra resolver, RESOLVA!**





Em tese o seu mentorado vai querer entender Como encaixar bem as peças, Ele quer saber como encaixar cada peça como executar cada coisa então isso é muito importante e para você ser um mentor

O que você precisa para ser um mentor?

- Ajudar na solução dos problemas
- Auxiliar na definição de estratégias assertivas
- Direcionar quando e qual caminho a pessoa deve seguir
- Ajudar a tomar decisões baseadas na sua experiência e conhecimento técnico.

Tenha conhecimento técnico, estude, trabalhe, atenda por 1 ano, gere resultados, ganhe experiência e inclua a mentoria na sua esteira, todo social media experiente pode ser um mentor.

MENTORIA NÃO É EXECUÇÃO, CUIDADO!



Mentoria não é execução! Você não executa nada, você dá o direcionamento que ajuda a pessoa mas você não faz para ela. Para ser um bom mentor você precisa de conhecimento técnico, você precisa de experiência comprovada, você deve conseguir mostrar que você já trabalhou com o que você ensina e obteve resultados expressivos, você tem que ter algum resultado que seja específico. Encante as pessoas para comprarem sua mentoria, seu plano de mentoria, a mudança que você gera para isso você precisa ter um propósito de transformação, se você tiver um propósito de transformação as coisas vão acontecer, você não vende mentoria só porque acordou com vontade de ser mentor ou quer ficar rico com isso, você faz porque é tão bom naquilo que pode usar esse conhecimento para ajudar pessoas que precisam exatamente de você e da sua experiência.





PARA SER UM BOM MENTOR, VOCÊ PRECISA DE:

- CONHECIMENTO TÉCNICO
- EXPERIÊNCIA COMPROVADA
- RESULTADOS EXPRESSIVOS
- PROPÓSITO DE TRANSFORMAÇÃO





QUEM UM SOCIAL MEDIA PODE MENTORAR?

- Social Média pode oferecer mentoria para empreendedores digitais iniciantes, pessoas que estão começando na internet e não sabem fazer stories, não sabem abrir caixa de pergunta direito, não sabem fazer stories mais criativos, não sabe porque usar, quais hashtags usar, pessoa que tá começando agora que não tem muito dinheiro pra investir numa gestão e fazer o compromisso com você todos os meses, ofereça a mentoria, você não precisa deixar de vender para essa pessoa.
- Influenciadores digitais
- Social medias com problemas específicos como formato de prospecção, criação de conteúdos, tráfego, etc.
- Donos de agência que querem desenvolver o time, você pode treinar a equipe deles para ensinar como é que é o processo para ser um Social Media mais criativo.
- Donos de empresas que querem entrar na internet



CRONOGRAMA DE UMA MENTORIA

- Quatro encontros mensais divididos um por semanas realizados pelo zoom ou presencialmente visitando a empresa.
- Gravação das aulas / calls pro cliente assistir depois.
- Ter documento que ajuda o cliente a executar o que você tá mostrando para ele, trello, checklist etc.
- Acesso a todos os arquivos e conhecimentos que você tem então se ele chegar pedir qualquer coisa para você ensinar você vai ensinar da melhor forma possível, numa mentoria você se entrega 100%, mostra tudo.
- Dividir por fase de desenvolvimento, cada mentoria tem que ter um foco específico para poder ajudar a desenvolver



QUANTO COBRAR POR UMA MENTORIA?

Quanto vale a sua hora? Quanto vale o seu conhecimento
e a transformação que você pode causar?
Só você pode responder isso.



Cadastre a sua mentoria na hotmart

Criar um cadastro na hotmart é uma ótima opção para oferecer sua mentoria pois a plataforma divide em até 10 vezes um programa de mentoria de 30 dias, toda mentoria tem um início de um fim.

Se você fazer alguma coisa muito bem deixe o mundo saber que você sabe e não seja egoísta guardando este conhecimento só pra você, se você pode facilitar o caminho de quem te encontra, seja grato, retribua o que a vida lhe deu, facilite...

Nós somos a elite do mercado de Social Media

Walter Azevedo