

O plano para faturar 2K em uma semana como Social Media

AULÃO #66 SOCIAL MEDIA DE ELITE

FATURANDO 2K EM UMA SEMANA

VALTER AZEVEDO

Uma das maiores dificuldades que todo social media enfrenta no início é a de levantar uma grana boa para investir na carreira e sair da CLT, nesta aula eu resolvi entregar um plano completo ensinando técnicas de prospecção que realmente funcionam para você faturar R\$ 2000 em apenas uma semana basta você estudar entender e aplicar o quanto antes.

Bons estudos!

VALTER AZEVEDO

FATURANDO 2000 REAIS EM 1 SEMANA!

FALE PRA TODO MUNDO QUE VOCÊ É SOCIAL MEDIA

Antes de mais nada lembre-se você assim como o seu cliente também precisa ser visto e lembrado, pratique o famoso cacarejo, conta até pra quem não gosta de você que você está se especializando, diga ao máximo de pessoas possível que você é um Social Media de Elite.

IMPORTANTE

Este é um plano de ação para ser colocado em prática.
Não vai dar certo se ele não sair do papel ele precisa ser executado

BASE ESTRATÉGICA SEMANA 2K

Meta de faturamento

Trata-se de quanto você quer ganhar num determinado período de tempo, o plano a seguir está estipulado em 2 mil reais numa semana no ano de 2022 mas você pode traçar metas ainda maiores e trabalhar para isso, estipule metas alcançáveis, meta é pra correr atrás e não se iludir.

Captação

Ato de partir para o ataque, atrair o cliente ou fazer um contato direto com ele sabendo exatamente o que você precisa vender e para quem vender, é importante ter um portifolio montado neste primeiro momento antes de apresentar uma proposta comercial que são duas coisas completamente diferentes.

***Portifolio:** Compilado de trabalhos de social media que você já fez (ou não), mostra o que você é capaz de fazer, sua habilidade de gerar resultados.

***Proposta comercial:** É um pouco da sua história, dos resultados que você gerou e quais os produtos você vende detalhadamente.

A captação de clientes pode ser feita de **forma passiva**, quando o cliente vem até você ou **ativa** quando você vai até o cliente (saiba mais sobre isso nos aulões anteriores)

Serviço que o social media vende

Após definir a meta de faturamento e decidir o meio de captação, é indispensável saber quais serviços oferecer.

Para faturar 2K e uma semana você deve vender :

2 Cartões Interativos R\$100,00 cada

2 Pack de Conteúdo de 400 reais cada

Fechar um cliente de gestão completa de R\$ 1000,00 no mínimo

1 análise do Instagram de R\$ 250,00

Reunião e negociação

Contato direto com o cliente de forma online ou presencial, deve-se ter muita clareza sobre o e segurança durante a primeira reunião para assegurar as próximas e consequentemente vender os produtos que você se propôs.

CRIANDO UM PORTIFÓLIO QUE VENDE!

Crie seu portifolio no canva no powerpoint ou qualquer outra ferramenta que preferir e inclua trabalhos que você já fez junto com os resultados que você alcançou, caso você nunca tenha trabalhado atendendo nenhum cliente crie imagens meramente ilustrativas Exemplo:

Escolher uma Hamburgueria crie 3 posts de Hamburgueria , 3 post de uma funerária ou outro nicho do seu interesse, distribua isso em três blocos no seu portfolio e apresente ao seu futuro cliente.

Nota:

Portfolio serve para mostrar sua capacidade técnica, seu cliente quer ver o quanto você é bom no que você faz, ele quer ver o quanto você realmente sabe fazer aquilo, mantenha seu portifolio sempre atualizado.

O QUE COLOCAR NA APRESENTAÇÃO COMERCIAL?

Primeiro é preciso entender que ela serve para apresentar detalhadamente a utilidade dos produtos que você vende, para que serve um cartão interativo por exemplo, qual a vantagem de fechar uma gestão completa, pack de conteúdos, análise de Instagram, enfim, todos os produtos que você oferece.

Além de uma descrição detalhada de cada produto é importante acrescentar quem é você, a sua história, faça isso em um PDF caso alguém queira essa informação, deseje saber um pouco mais sobre você além do que você entrega.

Coloque o post de um lado e o resultado do outro as métricas ao lado do produto, para isso basta clicar e copiar o ver mais nas informações do Instagram, a tabelinha de métricas do Facebook ou ainda o relatório do reportei **o importante é colocar é resultado.**

DEFININDO O CLIENTE IDEAL

Todo mundo tem um cliente ideal, ele basicamente é uma mistura do cliente que você quer ter com o tipo de cliente que você precisa. O seu cliente ideal deve ter uma série de características que você quer que ele tenha, é importante ter isso muito bem definido para que você consiga prospectar o cliente certo entretanto você deve reunir algumas informações importantes sobre ele.

Faça uma lista como as características do cliente que você precisa, você precisa reconhecer nele as características abaixo:

1- Não entender muito de marketing, ele entende, sabe que o marketing existe que é importante mas ele não é o maior empreendedor do mundo (caso você esteja começando no mercado agora), se você fechar com o cliente entende muito de marketing pode ser que ele se frustra e você não gere tanto resultado, numa negociação você precisa ser o mais inteligente da mesa, sempre.

2- Querer aumentar o faturamento da empresa em pouco tempo.

3- Precisa estar disposto a fazer promoções por quê milagre não vai acontecer, tem que aceitar dar desconto **ou fazer alguma ação para chamar atenção das pessoas nas redes sociais**, é importante deixar isso bem claro durante a negociação para que ele esteja ciente que o resultado em pouco tempo depende também dessa disposição e compromisso.

4- Cliente que já sabe que precisa de marketing e de um social media de elite.

MEDO DE NÃO GERAR RESULTADO

Caso você sinta medo de prometer um aumento de algo para o seu cliente, seja faturamento, aumento do número de seguidores etc, se você teme cobranças você precisa mudar urgente a sua mentalidade em relação ao marketing pois o único motivo do cliente te contratar para trabalhar é para que você faça aumentar o faturamento dele, o cliente não tá contratando um postador mas um estrategista. O ideal é você estudar se preparar e adquirir segurança estratégica para que para que você e o cliente tenham plena certeza de que você entende o suficiente de marketing a ponto de ser um social media e criar estratégias que vão gerar resultados para seus possíveis clientes ou os clientes dos seus clientes. Insegurança é falta de conhecimento e conhecimento se adquire estudando.

Exemplo prático para adquirir segurança estratégica:

Se você atende uma hambúrgueria onde o objetivo do cliente é aumentar as vendas de um hambúrguer no delivery e você faz uma promoção monta um post estratégico daquela promoção anuncia isso um tráfego na cidade dele ao redor onde as pessoas possam fazer o pedido através do Delivery automaticamente você vai gerar resultado, seu cliente vai vender, você fez uma estratégia pra que ele aumentasse as vendas pelo delivery e vão aumentar!

Você compraria um forno que assa pizza mais rápido se não quisesse aumentar o faturamento da pizzaria compraria? Você contrataria um Pizzaiolo de alta qualidade que produz muito mais rápido se não fosse para aumentar o faturamento da pizzaria? Claro que não! Da mesma forma seu cliente não contrataria um social media que não gere os resultados que ele precisa, essa é a lógica.

CONHEÇA MUITO BEM OS OBJETIVOS DO CLIENTE

Às vezes o cliente vai se contratar não é porque ele quer vender mais, ele não está focado em aumentar o faturamento mas ele quer que a imagem dele seja melhor vista na cidade, ele precisa te falar os reais objetivos dele ao lhe contratar.

Cada objetivo vai demandar uma estratégia e resultados diferentes e você deve estar preparado para isso

Características que o cliente não pode ter:

- 1- O cliente não pode ser metido a sabichão**, achar que ele é o social media, o especialista em rede social, se ele te contratou é para que você gere o resultado que ele quer mas isso dá a ele o direito de ficar ditando regras, opinar tudo bem, ditar regras, jamais
- 2- Cliente que não se dedica**, você precisa sempre estar pedindo as coisas pra ele e ele nunca faz logo nada do que você faça vai adiantar se ele não colabora, social media não faz milagre.
- 3- Cliente quer só está investindo porque disseram para ele** que é bom, tem sempre uma opinião de terceiros no meio da negociação do tipo ‘a minha esposa falou que é assim’, sai fora, esse tipo de cliente não vai entender, e não adianta alguém da família estar forçando a fazer ‘só to te contatando porque minha minha filha encheu o saco’, esse tipo de cliente é dor de cabeça garantida, deixe para atender no dia em que ele aprender o que é marketing.
- 4- Cliente grosso estúpido**, aquele tipo de pessoa que só fala que quer de forma grosseira com as pessoas o tempo todo, não vale a pena, não se coloque nesse tipo de situação.

Após descobrir qual é o tipo de cliente que mais precisa de mim o próximo passo é identificar quais os nichos ideais para atender e conseguir receber 2k em uma semana.

PROFISSIONAIS LIBERAIS

Nutricionistas

As pessoas estão cientes de que precisam alimentar melhor.

Dentistas

Aumentou muito a demanda, tá todo mundo de cara com câmera logo todo mundo quer cuidar mais dos dentes.

Advogado

Todo mundo tá com treta na justiça, houve uma flexibilizando das ações e os advogados estão descobrindo o mundo do marketing digital.

Clínicas de Estética

A procura por tratamentos estéticos também aumentou bastante

Delivery porque ninguém parou de comer tá todo mundo comendo muito gastando muito com os serviços de Delivery que chegaram pra ficar.

INFOPRODUTORES

Um mercado que continua crescendo muito e precisa dos serviços de social media principalmente em época de lançamento onde é quase impossível lançar sem delegar.

INFLUENCIADORES

Todo bom influenciador contrata um social media para alcançar maior visibilidade e gerar maiores resultados e influência

CLIENTES QUE PRECISAM DE VOCÊ

Cliente que já tem rede social alimentada mas o conteúdo o design é horrível, muito ruim.

Cliente cuja rede social existe mas extremamente esquecida você entra e não tem basicamente nada postado.

Cliente que posta muito mas não consegue ter resultado posta todo dia não dá uma curtida, não gera um comentário

Cliente que posta mas não tem resultado, não investe em distribuição de anúncio, não investe em tráfego não coloca dinheiro para fazer as postagens dele atingir mais pessoas fora da bolha.

Geralmente influenciadores geram muito conteúdo postam muita história mas não tem planejamento nem uma linha editorial e o social media trabalha junto com eles para organizar e melhorar a entrega.

Cliente que tem um negócio que vende pelo WhatsApp mas não tem um site, precisa de um cartão interativo tá para mandar, etc

O QUE ENTREGAR NUM CONTRATO DE GESTÃO COMPLETA?

Saque relacionamento

Agendamento dos posts

Criação dos conteúdos

Monitoramento das redes sociais que no caso seria vendo o que as pessoas estão perguntando para dar feedback pro seu cliente.

Design das publicações

Linha editorial

Planejamento estratégico junto com o cliente para chegar num consenso aí de promoções e ofertas e fechar o escopo de estratégia de frequência ali através da linha editorial, quantos posts por semana etc.

Serviço de gestão de tráfego pra complementar, todo social media precisa ter noções de tráfego.

Toda empresa precisa tanto de mídias sociais bem alimentadas, conteúdo quanto de tráfego e você só vai conseguir entregar isso se você for um estrategista de elite.

CARTÃO INTERATIVO

Nenhum social media vive apenas de gestão de redes sociais, um dos produtos básicos e muito fáceis de fazer são os cartões interativos, você pode fazer utilizando ferramentas fáceis de usar como a Trakto e vender no valor de R\$ 100,00 cada.

ANÁLISE DE INSTAGRAM

Você pode fazer uma análise detalhada do Instagram do seu cliente utilizando ferramentas como Upfluence, Ninjalitks, Socialbakers e até mesmo o próprio Instagram afim de criar um documento detalhando o que o cliente precisa fazer, o que o cliente precisa colocar no Instagram para crescer. Você deve direcionar a estratégia, é como se fosse uma espécie de consultoria só que acontece uma vez só, você vai entrar no Instagram, vai analisar todo o Instagram ver que ele precisa melhorar o que ele precisa fazer e detalhar exatamente que ele precisa fazer cobrando em média R\$250,00 no ano de 2022. Você deve detalhar exatamente que ele precisa fazer você tem que fazer mostra que isso tem que ter uma frequência, quais os tipos de conteúdos ele deve postar, quais as legendas, como se posicionar melhor no Instagram, enfim tudo o que ele deve fazer para melhorar a sua mídia social.

Exemplo: Meu cliente está com engajamento logo devo criar publicações com CTA's mais certeiras nos finais da legenda para que as pessoas respondam perguntas, propor ao cliente para investir mais em tráfego e renovar a audiência atraindo novo público ao mesmo tempo que reaquece o antigo.

PACK DE CONTEÚDO

Pack de conteúdo é um produto do meio, seu valor varia de 300 a 800 reais porque esse é o único produto e depende de volume de entrega e não é nada estratégico.

Exemplo:

Criando um pack de conteúdo para um Nutricionista:

Você conheceu aí um nutricionista e o objetivo de negócio dele é falar com o público dele, deve perguntar quem é o tipo de cliente ideal pra ele, qual é a persona e para quem ele deseja direcionar os conteúdos, homem e mulher, etc. Ele vai lhe dizer qual a linguagem, ele vai te passar tudo e você vai criar o pack de conteúdo, você não precisa criar estratégias para o negócio dele, é ele quem deve te passar, te dizer algo como: 'eu quero que você faça duas promoções' feito isso ele te passa todas as informações você vai sentar vai criar a quantidade de post contratada, um pack de R\$400,00 onde ele mesmo vai postar vai ter no máximo 15 imagens e aí você vai criar o post e as legendas de acordo com o briefing e as informações que o cliente te passou. Você vai criar estratégias de conteúdo para aquele conteúdo ser mais atrativo chamar mais atenção apenas, você não vai criar estratégia de negócio para esse o cliente, ele é que tem que te passar o que ele quer com aqueles conteúdos que contratou.

Pack de conteúdo nada mais é do que um produto que você faz você cria e o próprio cliente posta você faz o post e a legenda entrega para o cliente ele posta. Caso o cliente não saiba postar você pode acrescentar o valor de por mais 200 reais ou seja o seu pack de 400 reais passa a custar R\$ 600,00 e você agenda todas as postagens para ele usando o studio de criação do Facebook ou pelo aplicativo chamado Business suite.

A quantidade de posts vai variar de acordo com a necessidade do cliente.

Dica:

Pack com de 10 postagens R\$ 300,00

Pack de 15 posts, 400, 500 reais

Pack de 30 posts com todas as imagens do mês R\$ 800,00

PROSPECTANDO

Todo cliente vai usar malandragem negociação, é uma verdadeira luta de boxe não seja bonzinho, não ofereça desconto na gestão, caso ele não consiga fechar a gestão completa pelo valor justo por exemplo, ofereça outros produtos da sua esteira mas não abixe o preço até porque seria injusto com seus atuais, futuros clientes e até com você mesmo, deixe o cliente perceber a necessidade de lhe contratar e não ceda.

Esteja munido de argumentos de todo tipo, apele até pro preço do botijão de gás cliente sempre vai dizer que não tem dinheiro para comprar.

Entre em grupos do Facebook e crie posts para atrair empreendedores lá dentro

Entre no Linkedin e visite os perfis de quem você deseja atender, crie conexões use o gatilho da reciprocidade, gere valor e atraia.

Nunca faça 7 dias de conteúdo de graça pra ninguém!

Pesquise por profissionais no Google, ex: nutricionistas de Brasília, vá até a página verifique a galeria de anúncios encontre a rede social e veja se tá bem nutrita e agende contato de preferência por telefone direto com o responsável utilizando as técnicas ensinadas dentro do curso social media de elite.

Não coloque limites no quanto você pode ganhar se fizer um bom trabalho aplicando seu conhecimento com sabedoria, boas vendas, o seu sucesso é você quem faz!

Nós somos a elite do mercado de Social Media

Valter Azevedo