



Do Portfólio a Prospecção de Clientes

1. Empreendendo no Design

1.1. Plano de Negócios

1.1.1. Sobre você?

1.1.1.1. O que você quer ser?

1.1.1.1.1. Generalista

1.1.1.1.1.1. Faz de tudo um pouco

1.1.1.1.1.2. Pode se encaixar em vários sub-nichos da empresa ou até áreas

1.1.1.1.1.3. Mais oportunidades

1.1.1.1.1.4. Maior concorrência

1.1.1.1.2. Especialista

1.1.1.1.2.1. Domínio de uma área

1.1.1.1.2.2. Menos Oportunidades

1.1.1.1.2.3. Menos Concorrência

1.1.1.1.2.4. Maior Chance de se Destacar e Dominar um sub-nicho

1.1.1.1.2.4.1. Consequentemente mais grana

1.1.1.2. Em qual área quer atuar?

1.1.1.2.1. Design

1.1.1.2.1.1. Design Gráfico

1.1.1.2.1.1.1. Trabalhar com impressos / Gráfica

1.1.1.2.1.2. Design de Identidade Visual

1.1.1.2.1.2.1. Desenvolver Logo, papelaria, identidade visual da marca

1.1.1.2.1.3. Design para Social Media

1.1.1.2.1.3.1. Desenvolvimento de Campanha e Posts visuais para redes sociais

1.1.1.2.1.4. Design de Embalagens

1.1.1.2.1.4.1. Responsável por rótulos de produtos

1.1.1.2.1.5. Design de Games

1.1.1.2.1.5.1. Desenvolvimento de personagens, assets e elementos em 2D ou 3D para games

1.1.1.2.1.6. WebDesigner

1.1.1.2.1.6.1. Desenvolvedor do Front End de um site, a parte visual

1.1.1.2.1.7. UX e UI Designer

1.1.1.2.1.7.1. Responsável pela experiência e interface do usuário em uma página ou aplicativo

1.1.1.2.1.8. Design Industrial

1.1.1.2.1.8.1. Responsável por projetar veículos, ferramentas industriais, produtos

1.1.1.3. O que você deseja?

1.1.1.3.1. CLT

1.1.1.3.1.1. O que eu faria se fosse CLT hoje?

1.1.1.3.1.1.1. 1 - Criaria meu portfólio com materiais de estudo 2 - Correria atrás de clientes locais 3 - Buscaria criar recorrência 4 - Com o objetivo seria lucrar o mesmo valor da CLT ou mais 5 - Deixaria a empresa de forma segura

1.1.1.3.1.2. Pós de ser um CLT

1.1.1.3.1.2.1. Não se preocupa com cliente, financeiro, pós venda, problemas da empresa

1.1.1.3.1.2.2. Contato direto com o mercado de trabalho, querendo ou não

1.1.1.3.1.2.3. Segurança financeira

1.1.1.3.1.3. Contras de um CLT

1.1.1.3.1.3.1. Limitado a recursos

1.1.1.3.2. CNPJ

1.1.1.3.2.1. Pós de ser um CNPJ

1.1.1.3.2.1.1. Liberdades

1.1.1.3.2.1.2. Você quem planejará o rumo da empresa

1.1.1.3.2.1.3. Evoluir em outras áreas

1.1.1.3.2.2. Contras de um CNPJ

1.1.1.3.2.2.1. Não é Só Design

1.1.1.3.2.2.2. Terá que estudar outras áreas como MKT, vendas e Empreendedorismo

1.1.1.3.2.2.3. Terá que exercer várias funções, correr atrás de cliente, fazer contrato, criar e elaborar o trabalho, receber, fazer o pós venda, cobrar...

1.1.1.3.2.2.4. CNAE

Classificação Nacional de Atividades Econômicas
código para identificar as atividades exercidas da sua empresa

1.1.1.3.2.2.4.1. CNAE 7410-2/99 - Atividades de design não especificadas

1.1.2. Definindo seus Produtos / Serviços

1.1.2.1. Prestação / Portfólio

1.1.2.1.1. O que você faz/soluciona em uma empresa?

1.1.2.1.1.1. Seja específico

1.1.2.1.1.2. O que isso traz de impacto para o cliente?

1.1.2.1.2. Liste os serviços/produtos que você oferece:

1.1.2.2. Matriz BCG

1.1.2.2.1. O que é

1.1.2.2.1.1. Ferramenta de MKT com 4 blocos

1.1.2.2.2. Para que Serve?

1.1.2.2.2.1. Ferramenta para Definir a sua cartela de serviços/produtos e qualificá-los perante ao mercado, definindo o melhor, o básico, o rentável e o inovador e o em declíneo..

1.1.2.2.3. Divisão

1.1.2.2.3.1. Vaca Leiteira

1.1.2.2.3.1.1. Recorrência, garantia no final do mês

1.1.2.2.3.2. Estrela

1.1.2.2.3.2.1. Alto investimento de tempo porém um retorno maior

1.1.2.2.3.3. Interrogação

1.1.2.2.3.3.1. Inovador, aquele que você não tem certeza, mas que pode estourar

1.1.2.2.3.4. Abacaxi

1.1.2.2.3.4.1. Aquele que está em declíneo e a qualquer momento pode sair do mercado...

1.1.2.2.4. Criando a sua Matriz

1.1.2.2.4.1. Modelo

1.1.2.3. Portfólio

1.1.2.3.1. Alinhado com os serviços descritos na Matriz

1.1.2.3.2. Volte na Aula 1 Sobre Portfólio

1.2. Como fazer uma proposta / Orçamento? + Modelo

1.2.1. Fazer uma Negociação

1.2.1.1. No começo pode ser uma boa ideia

1.2.1.2. Como funciona? (Base)

1.2.1.2.1. Cliente entra em contato solicitando um serviço e pede um orçamento

1.2.1.2.1.1. Entenda quais são os serviços e questione se for o caso

1.2.1.2.1.2. Pergunte quanto o cliente pretende investir nesse job?

1.2.1.2.1.3. Com o valor na mesa, analise o quanto ou quais serviços pode oferecer por aquele valor, e coloque na mesa

1.2.1.2.1.3.1. Por esse valor eu consigo te ajudar da seguinte maneira: Serviços..... No caso eu conseguiria fazer mais serviços..... Pelo valor X...

1.2.2. Fazer uma Proposta

1.2.2.1. Autoridade construída agora é hora de pensar no seu valor!

1.2.2.2. Proposta

<https://www.construa.app/orcamento-e-proposta-comercial/>

1.2.2.2.1.2 Maneiras

1.2.2.2.1.1. PDF

1.2.2.2.1.2. Mensagem Texto

1.2.2.2.2. O que é?

1.2.2.2.2.1. De forma geral, ele vai indicar o serviço, o que será feito, prazo e custo e etc para o cliente

1.2.2.3. Estrutura de Proposta

1.2.2.3.1. Base

1.2.2.3.1.1. Capa

1.2.2.3.1.2. Quem é você

1.2.2.3.1.2.1. O que você faz?

1.2.2.3.1.2.2. Qual solução você promove?

1.2.2.3.1.2.3. Tempo de Mercado

1.2.2.3.1.2.4. Serviços

1.2.2.3.1.2.4.1. Opcional

1.2.2.3.1.3. Prova Social

1.2.2.3.1.3.1. Clientes que você já atendeu

1.2.2.3.1.3.2. Degustação (Opcional)

1.2.2.3.1.3.2.1. Colocar os melhores Trabalhos, tipo os top 5 ou 10 do behance

1.2.2.3.1.4. Necessidade do Cliente

1.2.2.3.1.4.1. Qual a necessidade do cliente?

1.2.2.3.1.4.2. Fortalecer a dor do cliente e objetivo do projeto

1.2.2.3.1.4.3. Qual o seu objetivo, que transformação que você vai trazer pra empresa?

1.2.2.3.1.5. Serviços Solicitados / Pelo Cliente

1.2.2.3.1.6. Prazo

1.2.2.3.1.6.1. Data de início

1.2.2.3.1.6.1.1. Data de início se a proposta for aprovada até a data x

1.2.2.3.1.6.2. Data de término

1.2.2.3.1.7. Valor

1.2.2.3.1.7.1. Adicionar valor cheio

1.2.2.3.1.7.2. Dividir pagamento

1.2.2.3.1.7.3. Desconto a vista

1.2.2.3.1.7.4. Forma de Pagamento

1.2.2.3.2. Dúvidas comuns?

1.2.2.3.2.1. Fiz um job com o cliente, ele quer fechar outro, faço uma nova proposta?

1.2.2.3.2.1.1. Sim, siga o padrão

1.2.2.3.2.2. Para o Cliente Recorrente, devo fazer proposta todos os meses?

1.2.2.3.2.2.1. Nesse caso, o processo aí pode ser amarrado em contrato

1.2.2.3.2.3. Mudou o tipo do job, mudo a proposta?

1.2.2.3.2.3.1. Mantenha os padrões e altere apenas as variáveis

1.2.2.3.2.3.1.1. Serviços a oferecer

1.2.2.3.2.3.1.2. Qual o objetivo e transformação que você trará para a empresa do cliente

1.2.2.3.2.3.1.3. Prazo

1.2.2.3.2.3.1.4. Preço

1.2.2.4. Pós Proposta

1.2.2.4.1. Cliente Aprovou a Proposta

1.2.2.4.1.1. Prosseguir para o modelo de pagamento que você disponibilizou

1.2.2.4.1.1.1. Dar Início ao projeto

1.2.2.4.2. Cliente Recusou a Proposta ou Sumiu

1.2.2.4.2.1. Primeiro entenda o porque ele recusou ou sumiu, questione!

1.2.2.4.2.2. Motivos Comuns

1.2.2.4.2.2.1. Está Cotando com outros Designers e achou mais barato

1.2.2.4.2.2.1.1. Coloque-se a disposição!

1.2.2.4.2.2.2. Achou Caro pelo orçamento que ele tem disponível

1.2.2.4.2.2.2.1. Mostre-se acessível caso tenha interesse no job, pergunte quanto ele pretende investir e nesse caso acomode o valor a gama de serviços que você pode oferecer

1.2.2.4.2.2.2.1.1. Adeque os trabalhos e não perca o cliente!

1.2.2.4.2.2.2.2. As vezes precisamos ser resilientes, principalmente quando um cliente está no começo

1.2.2.4.2.2.2.2.1. Visão de parceria

1.2.2.4.2.2.3. Desistiu do projeto por algum motivo

1.2.2.4.2.2.3.1. Coloque-se a disposição para trabalhos futuros

1.2.2.4.2.2.4. Entenda, ele não é seu cliente!

1.2.2.5. Dica

1.2.2.5.1. Se possível tente apresentar a proposta para o cliente ao invés de mandar um pdf via WhatsApp, tenha uma comunicação quente com ele!

1.2.3. Template

1.2.3.1. Modelo de Proposta PDF

Link: <https://drive.google.com/file/d/1eTBbAaQMXKqDaQjvN-Pej0El0m2APG2-/view?usp=sharing>

1.3. Como prospectar Clientes na prática?

1.3.1. Fórmula mágica para conseguir clientes

1.3.1.1. =

1.3.2. Pontos Fundamentais antes de prospectar

1.3.2.1. Precisa ter um Portfólio

1.3.2.1.1. Coca-cola

quem não é visto não é lembrado

1.3.2.1.2. Mesmo que seja material de estudo

1.3.2.1.3. Aula 1 - Construindo um Portfólio na Prática

1.3.2.2. MKT Pessoal

1.3.2.2.1. Recepção, Educação, Resiliência e Simpatia

vai no lugar e não volta mais, foi mal atendido

1.3.3. Métodos de Prospecção

1.3.3.1. Ação Passiva (Cliente chegou até você - Recomendação ou Portfólio)

1.3.3.1.1. Ouça / entenda as dores e problemas do cliente

1.3.3.1.2. Demonstre interesse em participar do JOB

1.3.3.1.3. Demonstrar preocupação, ex cliente mandou mensagem demorando pra responder, chama ele, pergunta se fica mais fácil fazer um call

1.3.3.2. Ação Ativa (Você foi atrás do Cliente)

1.3.3.2.1. Formule uma gama de serviços que seja viável para sanar o problema que você enxergou

1.3.3.2.2. Apresente seu portfólio

1.3.3.2.3. Se a conversa seguir

1.3.3.2.3.1. Demonstre interesse em participar do JOB

1.3.3.2.3.2. Demonstrar preocupação, ex cliente mandou mensagem demorando pra responder, chama ele, pergunta se fica mais fácil fazer um call

1.3.3.3. Formatos de Prospecção

1.3.3.3.1. Parcerias - Início

1.3.3.3.1.1. ONGs

1.3.3.3.1.2. Trabalhos Sociais

1.3.3.3.1.3. Ajude um Amigo

1.3.3.3.1.4. Estabelecimentos

1.3.3.3.2. Plataformas

1.3.3.3.2.1. Ferramentas para Freelancer

1.3.3.3.2.1.1. Workana

1.3.3.3.2.1.2. MINHA DICA É: NÃO PERCA TEMPO

1.3.3.3.2.1.2.1. 99 FREELAS

1.3.3.3.2.2. OLX

1.3.3.3.2.2.1. Criando um anúncio de serviço e publicando suas artes mais tops

1.3.3.3.2.3. Mercado Livre

Link: https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-1504979260-servicos-de-design-grafico-criaco-e-edico-de-imagens-_JM#backend=item_decorator&backend_type=function&client=bookmarks-polycard

1.3.3.3.2.4. Instagram

1.3.3.3.2.4.1. Expondo seu perfil

1.3.3.3.2.4.1.1. Hotmart Club

Link: <https://criativosacademy.club.hotmart.com/t/page/b4KEk9yb7X?role=OWNER&classHash=ZYOmz9dg4d>

1.3.3.3.2.4.2. Correndo atrás de contatos

1.3.3.3.2.4.2.1. Procurar Dono na Rede Social para grandes perfis / se conseguir

1.3.3.3.2.5. Facebook

1.3.3.3.2.5.1. Grupos de venda ou troca da sua cidade

1.3.3.3.2.5.2. Grupos de Freelancer

1.3.3.3.2.5.2.1. Oportunidades através de outros profissionais ou clientes que entram para buscar

1.3.3.3.2.6. Behance

1.3.3.3.2.7. WhatsApp

1.3.3.3.2.7.1. Grupos de Venda da Sua Cidade

1.3.3.3.2.7.2. Grupos de Negociações

1.3.3.3.2.7.3. Grupo do Bairro

1.3.3.3.2.7.4. Grupo da Igreja

1.3.3.3.2.8. LinkedIn

1.3.3.3.2.8.1. Mais empresarial, empresas e agências

1.3.3.3.2.8.2. Tá crescendo demais!

1.3.3.3.2.9. Offline

1.3.3.3.2.9.1. Fale com Pessoas próximas

1.3.3.3.2.9.1.1. Amigos

1.3.3.3.2.9.1.2. Parentes

1.3.3.3.2.9.1.3. Empresários

1.3.3.3.2.9.2. Vá no estabelecimento (Seja Carudo(a)!!)

1.3.4. Prospecção é Tentativa

1.3.4.1. Tem que se dedicar, tem que ir atrás

1.3.4.1.1. Só Depende de Você

1.3.4.2. Técnica Base

1.3.4.2.1. Defina um número Diário de Clientes para Enviar mensagens

1.3.4.2.1.1. EX: Todo dia vou enviar 5 mensagens para 5 clientes no instagram

1.3.5. Abordagem

1.3.5.1. Mostre Pró Atividade / Serviço

1.3.5.1.1. A melhor forma de prospectar!

1.3.5.2. Mostre seu portfólio, se apresente

1.3.5.3. O Cliente precisa enxergar o seu trabalho como um investimento que trará retorno e não um gasto

1.3.5.3.1. Vai aumentar a visibilidade da marca

1.3.5.3.2. Vai trazer mais pessoas pra conhecer a marca

1.3.5.3.3. Vai auxiliar no aumento das vendas

1.3.5.3.4. Dê exemplos famosos, como é o caso da coca-cola por exemplo, quando você pensa em refrigerante, qual a primeira marca que te vem na cabeça?

1.3.5.3.5. Mostre Dados, ex: O aumento das redes sociais, número de marcas grandes que estão investindo em massa e etc...

1.3.5.4. Copy

1.3.5.4.1. Gatilhos em textos persuasivos

1.3.5.4.2. Indicação

1.3.5.4.2.1. Como Escrever Uma Copy Incrível Semelhante a um Copywriter Profissional

Link: https://www.youtube.com/watch?v=lKcwqtoVWeo&ab_channel=ViverdeBlog

Vídeo: https://www.youtube.com/embed/lKcwqtoVWeo?start=0

1.3.5.5. Não use CTRL+C CTRL V

1.3.5.5.1. Contato humano vai ser um diferencial no futuro, ninguém quer um bot atendendo

1.3.5.6. Seja Educado, atencioso

1.3.5.6.1. leia várias vezes antes de responder

1.3.5.7. Demonstre interesse

1.3.5.7.1. Comente sobre fazer uma chamada de vídeo

1.3.5.7.2. Se for local, pergunte se pode ir visitar, olho no olho é mais forte do que tudo!

1.3.5.7.2.1. aumenta confiança, credibilidade

1.3.6. Não consigo clientes

1.3.6.1. Possíveis Problemas e Soluções

1.3.6.1.1. Percepção de valor do cliente muito abaixo

1.3.6.1.1.1. Portfólio

1.3.6.1.1.1.1. NÃO TEM PORTFÓLIO

1.3.6.1.1.1.2. Nível técnico abaixo do valor que está cobrando

1.3.6.1.1.1.2.1. Volte na Aula 3 sobre precificação

Link: <https://criativosacademy.club.hotmart.com/t/page/V73pKLZ2O3>

1.3.6.1.1.1.3. Portfólio com insuficiência de material

1.3.6.1.1.1.4. Nível técnico bom, mas apresentação do portfólio RUIM

1.3.6.1.1.1.4.1. Volte na Aula 1 Sobre Portfólio

1.3.6.1.1.2. Precificação

1.3.6.1.1.2.1. Preço não passou confiança para o cliente

1.3.6.1.1.2.2. Preço está muito acima do que o mercado da sua região ou profissionais com o seu nível técnico cobram

1.3.6.1.1.2.3. Não se encaixou no orçamento do cliente

1.3.6.1.1.2.3.1. Questione e pergunte quanto ele tem disponível pra investir nesse trabalho!

1.3.6.1.1.2.3.2. Assista a Aula de Precificação

1.3.6.1.1.3. Mkt Pessoal

1.3.6.1.1.3.1. Como você se apresenta nas redes sociais?

1.3.6.1.1.3.2. Falha na comunicação

1.3.6.1.1.3.2.1. Você demorou pra responder

- 1.3.6.1.3.2.2. Não tem clareza nas palavras, cliente fica confuso
 1.3.6.1.3.2.3. Excesso de Gírias, perde credibilidade com o Cliente
- 1.3.7. Como eu comecei?
- 1.3.7.1. Clientes Quentes & Frios
- 1.3.7.1.1. PRIORIDADE Clientes Quentes
- 1.3.7.1.1.1. Possíveis clientes que estavam próximos
 1.3.7.1.1.2. Possíveis clientes que eram conhecidos
 1.3.7.1.1.3. Clientes de pequeno porte da minha cidade ou região
 1.3.7.1.1.4. Lista Criada
 1.3.7.1.1.4.1. Contato diariamente com amigos e estabelecimentos da minha cidade, todo dia em torno de 8 amigos ou empresas diferentes, essa era a meta
 1.3.7.1.1.4.2. Final da primeira semana tinha fechado 2 trabalhos e enviado 33 mensagens para pessoas/empresas diferentes
 1.3.7.1.1.4.3. E assim continuei durante 2 meses, até que começou a surgir contatos e indicações
- 1.3.7.1.2. Clientes Frios
- 1.3.7.1.2.1. Clientes a longa distância
 1.3.7.1.2.2. Clientes de Plataformas
 1.3.7.1.2.3. Possibilidade de expansão maior
- 1.4. Como fazer um Contrato + Modelo
- 2. Desafio**
- 3. Plano de Ação**
- 4. Como Precificar meu trabalho?**
- 4.1. - Como Cobrar? - Não sei precificar meu trabalho - Nunca fiz um trabalho porque não sei cobrar
 4.1.1. Nem sempre o valor que você vai cobrar vai ser o valor que você vai receber líquido
 4.1.1.1. Ex: Pró-labore da sua Empresa
 4.1.1.2. Custos fixos
 4.1.2. ENTENDA! Ninguém vai saber melhor do que você mesmo quanto vale seu trabalho!
- 4.2. Pontos a REFLETIR & ANALIZAR antes de Definir meu preço
- 4.2.1. Faça uma Análise da Concorrência
 4.2.1.1. Preço de Equilíbrio
 4.2.2. Qual é o Tipo do Cliente?
 4.2.2.1. Tiozinho da Padaria
 4.2.2.2. Cliente de Porte Médio
 4.2.2.3. Empresa Grande
 4.2.3. Nível do seu Portfólio
 4.2.3.1. Seu nível técnico
 4.2.3.2. Como Descobrir?
 4.2.3.2.1. Se comparando
 4.2.4. Qual o Local que está?
 4.2.4.1. Cada região do Brasil tem variações de preços
 4.2.4.2. Tabela por Região
 4.2.4.2.1. Cliente Local
 4.2.4.2.2. Cliente a Longa Distância
 4.2.4.2.3. Cliente Internacional
 4.2.5. Custos Mensais
 4.2.5.1. Pró-labore
 4.2.5.1.1. Valor que será armazenado no caixa da empresa (EMPRESA)
 4.2.5.2. Contas Fixas
 4.2.5.2.1. Água, luz internet e etc
 4.2.5.3. Investimentos
 4.2.5.3.1. Pc, mesa digitalizadora
 4.2.6. Análise da Oferta e Demanda
 4.2.6.1. Você está Sobrecarregado de trabalhos?
 4.2.6.2. Como está a Demanda? As pessoas estão te procurando frequentemente?
 4.2.7. Sua Autoridade / Valor que o Cliente Enxerga sobre você
 4.2.7.1. Como eu sei sobre minha autoridade?
 4.2.7.1.1. Feedback de Amigos ou parceiros dos Clientes
 4.2.7.1.2. Pessoas Próximas
 4.2.7.1.3. Feedback do próprio Cliente
 4.2.7.1.4. Demanda por novos trabalhos
- 4.3. Como Definir o meu Preço? \$\$\$
- 4.3.1. Formas de Cobrar pelo meu trabalho
 4.3.1.1. Projeto
 4.3.1.1.1. Tipo Empreita
 4.3.1.1.2. Projeto
 4.3.1.1.2.1. O quanto difícil é esse projeto?
 4.3.1.1.2.2. Quanto tempo vou gastar?
 4.3.1.2. Horas de Trabalho
 4.3.1.2.1. Quantos mais rápido mais retorno
- 4.3.2. Referências
 4.3.2.1. Análise do Preço de Equilíbrio do Mercado, quanto os profissionais cobram
 4.3.2.1.1. Profissionais próximos a você com o seu nível técnico
 4.3.2.2. Analisar o seu nível técnico
 4.3.2.2.1. Iniciante, intermediário ou avançado
 4.3.2.2.2. Bagagem / Tempo de Mercado
 4.3.2.2.3. Provas Sociais
- 4.3.3. Cálculo
 4.3.3.1. Conta
 4.3.3.1.1. Cálculo Raiz
 4.3.3.1.1.1. Ex: Cálculo de um Designer para Social Media
 4.3.3.1.1.1.1. Para começar, busque o valor Equilíbrio do Mercado da sua região Quantas horas pretende trabalhar por dia? dividido / por Quanto tempo leva pra criar 1 arte? x Quantos dias pretende trabalhar na semana? x Quantas semanas pretende trabalhar no mês? x Qual o valor de equilíbrio cobrado por uma arte na sua região? - Qual o seu custo mensal? = Valor Total
 4.3.3.1.2. Ferramenta
 4.3.3.1.2.1. Calculadora Freelancer
 Link: <https://calculadora-freelance.web.app/>
 4.3.3.1.2.2. Cálculo de Hora e por Projeto
- 4.3.4. Sou iniciante cobro o mesmo valor?
 4.3.4.1. Tente iniciar com o mesmo preço
 4.3.4.2. Cobre um valor abaixo do mercado
 4.3.4.2.1. 20% no máximo
 4.3.4.3. Aumente conforme a sua evolução, demanda e provas sociais
 4.3.4.4. Não polua o mercado - Isso é ruim pra todos nós da área
- 4.4. Como Cobrar?
- 4.4.1. 50% de entrada (para iniciar o projeto) e 50% na entrega
 4.4.1.1. 1 - Recebe o valor = Inicia Projeto
 4.4.1.2. 2 - Projeto para Aprovação com Marca Dágua
 4.4.1.3. 3 - Recebe Valor Final

4.4.1.4. 4 - Entrega Projeto

4.4.2. Alterações

4.4.2.1. No Inicio

4.4.2.1.1. No começo vale tudo, então se for o primeiro cliente entenda que existe uma possibilidade dele te indicar e através deste cliente captar outros, então tenha empatia por você, faça as alterações...

4.4.2.2. Com mais experiência

4.4.2.2.1. Limite o número de alterações

4.4.2.2.2. Coloque no máximo 3 para evitar retrabalho e excesso de tempo no projeto

4.4.2.2.3. Valor adicional por alteração

4.4.3. Dicas Extras

4.4.3.1. Tente Criar um Pacote de Artes

4.4.3.1.1. Oferecer Desconto Progressivo

4.4.3.1.1.1. Quanto mais artes maior o desconto

4.4.3.2. Tente Criar uma Recorrência

4.4.3.2.1. Lembre-se da sua vaquinha leiteira

4.4.3.2.2. Recorrência também vale um Desconto

4.5. Formas de Receber o Pagamento

4.5.1. Milhares

4.5.1.1. As que mais uso

4.5.1.1.1. Boleto

4.5.1.1.1.1. Vantagem: Envia o boleto como cobrança, isso fica mais formidável

4.5.1.1.1.2. Demora até 3 dias úteis pra cair

4.5.1.1.2. PIX

4.5.1.1.2.1. Cai na hora

4.5.1.1.2.2. Precisa chamar e cobrar

4.6. Fatores que vão te ajudar a aumentar o preço

4.6.1. 1 - Seu Portfólio

4.6.2. 2 - Experiência

4.6.2.1. Quem atendeu

4.6.2.1.1. Clientes pequenos

4.6.2.1.2. Clientes Grandes

4.6.2.2. Provas Sociais

4.6.2.2.1. Depoimentos

4.6.2.2.2. Feedbacks

4.6.3. 3 - Demanda

4.6.3.1. Quantidade de contato que você recebe, demanda de trabalho, procura pelo seu trabalho

4.6.4. 4 - Ser um Especialista/Expert no nicho ou subnicho

4.6.5. 5 - Agregar valor ao trabalho entregue pro cliente

4.6.5.1. Seja Overdelivery

4.6.5.1.1. Entregue sempre Mais!

4.6.5.1.2. É aquele produto que você compra e na sacola vem um brinde, um cartãozinho ou algo que te faz ter a percepção de ter recebido algo a mais... Isso pode ser embutido no preço...

4.6.5.2. Seja Dedicado ao Projeto

4.6.5.2.1. Encare o Projeto como o seu negócio e não apenas como mais um JOB

4.6.5.2.2. Demonstre empolgação / Interesse

4.6.5.3. Seja Atencioso no Atendimento

4.6.5.4. Dê um prazo e entregue antes