

# Mentoria SMM

---



**CAROLINA  
LUCCHETTI**

Aula 10

# Quanto cobrar



# O que será discutido **NA AULA?**

---

Nessa aula vamos estudar sobre **precificação**.

Aprender a cobrar da forma correta, explorando todos os serviços que uma social media pode ofertar.

# **Os serviços oferecidos pela social media**

---

**Vamos relembrar um assunto de aulas passadas onde vimos sobre vários serviços que podemos oferecer como social media: Pacote de artes e legendas, gerenciamento de rede social e outros tipos de serviços avulsos.**

Após definir a sua esteira de produtos, também deve levar em consideração quanto você investiu para começar. Essa etapa do planejamento é muito importante.

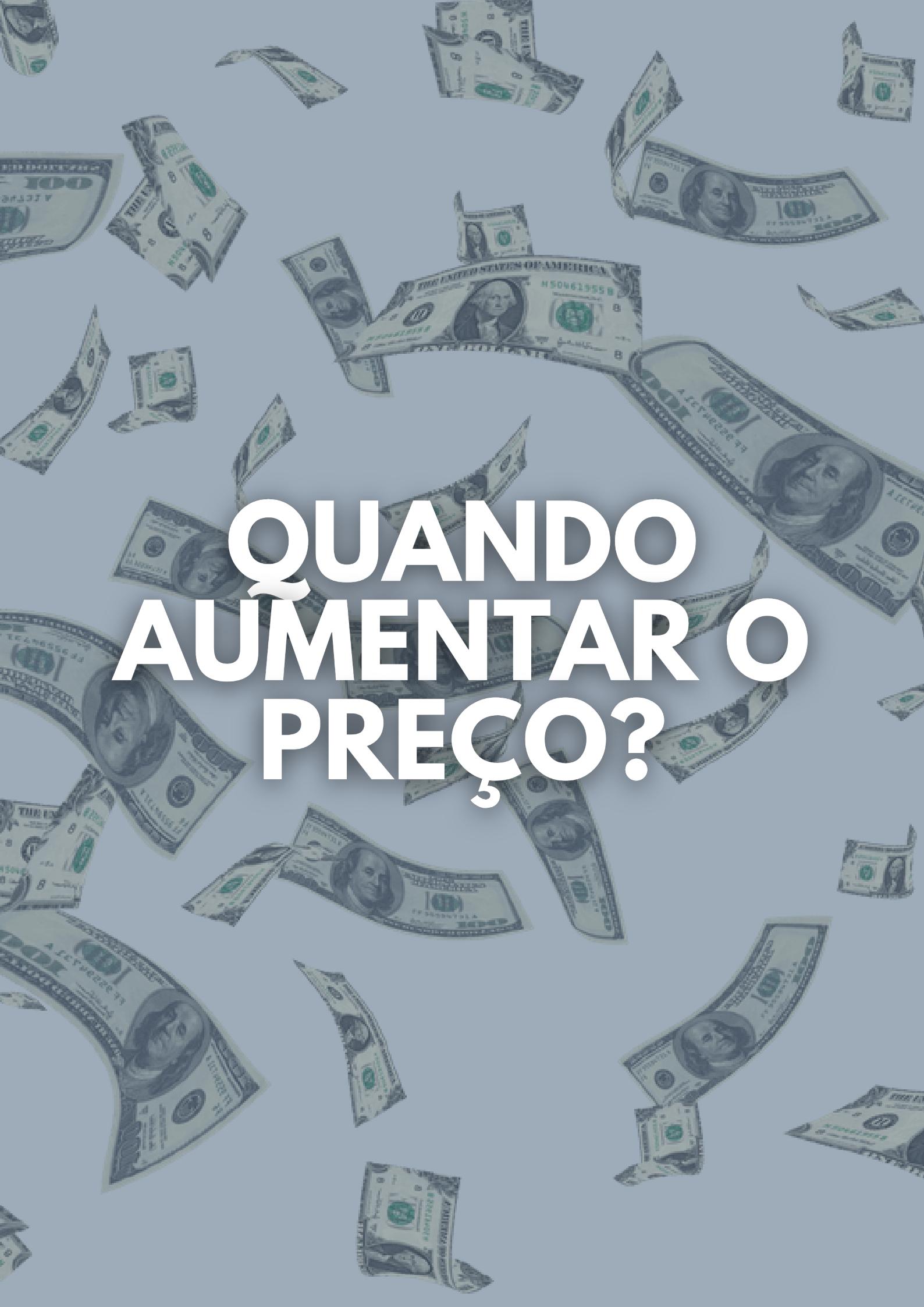
# COMO EU DEFINI O MEU PREÇO



# Pesquisa

Para definição dos preços comece pesquisando serviços parecidos com os que você oferece, fazendo orçamentos com outras socias medias.

É importante lembrar que sempre aprenderemos no caminho. Recomendo que vocês façam essa pesquisa de mercado e aqui na aula vou disponibilizar uma tabela para que vocês possam ter como base.



# QUANDO AU<sup>MENTAR</sup>AR O PRE<sup>Ç</sup>O?

---

**Importante:** Não aumente o preço quando a agenda estiver lotada.

Essa afirmação pode ir na contra mão do que muitas pessoas recomendam. Mas a tendência de uma social media ao longo de sua jornada é que sua agenda fique cada vez mais lotada a cada mês.

Desta forma, aumentar o preço com muita frequência pode ser considerado falta de profissionalismo e de planejamento. Como se você não estivesse preparada para receber esse volume de clientes.

A minha sugestão e a estratégia que adotei foi realizar **ajustes de preços anuais**. Isso já é esperado pelo cliente e não causa uma impressão ruim.

“

Não tenha medo  
de cobrar pelo seu  
serviço.

”

---

No ínicio sentimos uma certa insegurança, mas não recomendo que você ofereça um serviço gratuito. Dificilmente alguém da valor a algo que está sendo executado de graça.

Precisamos lembrar que o cliente precisa do nosso serviço. É um troca.

Então não tenha vergonha de vender.

Para ajudá-las eu disponibilizei uma tabela com preços para iniciante, intermediária e avançada. Assim é possível ter uma base e realizar os ajustes necessário conforme sua realidade.



# SOBRE PERCEPÇÃO DE VALOR

---

## Preço é percepção de valor.

Você consegue aumentar essa percepção oferecendo algo a mais no seu serviço. Como por exemplo fazendo overdelivery, que pode ser: Bônus especial, arquivos personalizados, templates ou textos em datas comemorativas, criar um trello, analisar o perfil do cliente e oferecer sugestões de memória.

Enfim, são coisas simples e que elevam muito a percepção de valor em relação ao seu serviço.

# O que levar em consideração para o criar o preço?

---

A elaboração do preço exige a avaliação de algumas variáveis como: Gastos mensais, por exemplo se você faz uma assinatura do canva, tráfego pago, entre outras coisas. Tudo que está relacionado diretamente no seu serviço precisa ser considerado na formação do preço.

Sobre as promoções, nunca abaixe o seu preço do nada. Tenha um motivo, precisa ser algo feito com estratégia. Um bom exemplo são as promoções de black friday.

Outro exemplo que cabe uma promoção são as vagas limitadas, mas com cuidado. Precisa ser verdade. Se isso for frequente o seu preço de promoção vai virar o preço normal.

“

Sempre é possível  
subir o preço,  
diminuir é muito  
mais difícil.

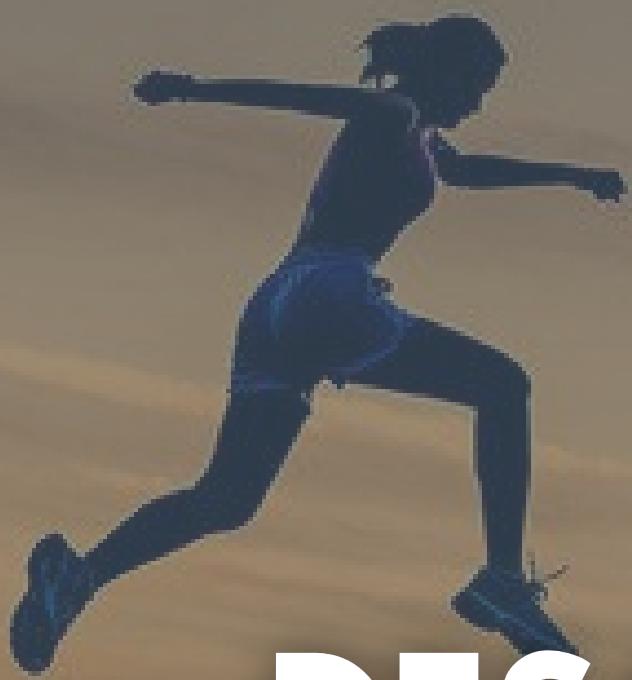
”

---

Se você subir o preço entregue algo a mais.

Além disso, conheça bem o seu público e se posicione de forma estratégica para criar uma conexão com ele.

Se é um público mais elitizado ou mais simples, adapte a sua comunicação para que falem a mesma língua.



# DESAFIO

---

Como eu sempre falo é hora de colocar em prática o nosso aprendizado. Para o desafio de hoje vamos:

1. Revisar os preços dos seus serviços.
2. Revisar a esteira de produtos.
3. Salvar a tabela de serviços no destaque.
4. Definir o seu overdelivery.

# CAROLINA LUCCHETTI

