

Como faturar 3k **VENDENDO** Produtos de Social Media

AULÃO #071 SOCIAL MEDIA DE ELITE



Gestão de redes sociais é apenas um dos produtos que todo social media qualificado consegue vender, para alcançar um bom faturamento não basta saber produzir conteúdo, criar estratégias e gerar muito resultado, é preciso desenvolver metas e ser estrategista criando formas para alcançá-las. Não coloque todos os seus ovos numa única cesta, não espere pela primeira venda, faça com que grandes e pequenas negociações aconteçam todos os dias para ter previsibilidade do quanto você pode ter, usar e investir daquilo que você recebe, Social Media é um negócio e como todo negócio nada acontece se você não se movimentar.

Bons Estudos!

VALTER AZEVEDO



QUEM VENDE BEM, NUNCA FICA SEM!

Você deixaria de oferecer um copo com água pra alguém sabendo que a pessoa tá morrendo de sede e com certeza aceitará a sua oferta? Claro que não! Mas porque você tem medo de oferecer os teus serviços? Porque você titubeia quando se trata de vender os teus produtos e faturar cada vez mais alto? Talvez você esteja pensando, mas a pessoa só aceitaria porque a água você ofereceu de graça, oferecer produtos é diferente, não é bem assim, você precisa se atentar ao roteiro, **a oferta vem antes da resposta**, primeiro você consegue a água, depois verifica se a pessoa está realmente com sede, se aceitaria a sua água e se ela disser que sim pode ter certeza que não poupará dinheiro ou esforços para pagar pelo precioso líquido.

Se você quer aumentar o seu faturamento sem depender de contratos de gestão que duram de 6 meses à 1 ano e são um pouco mais difíceis de fechar, você precisa oferecer os seus produtos entende? Tudo o que você precisa fazer é oferecer seus produtos da maneira certa, para pessoas que realmente precisem e queiram comprar o que você vende, simples assim.



Produto é muito mais simples de vender porque é mais fácil de convencer, você não tem obrigação, não fica preso ao cliente, é muito mais barato, porém você pode estipular metas e faturar bastante apenas com a vendas de produtos também.

Gestão completa

R\$ 1500,00,
R\$ 2000,00 acima

**Decisão de compra
demorada**

Produtos

R\$ 100,00
R\$ 500,00,
R\$ 600,00
R\$ 700,00

**Decisão de compra
rápida**

Não dê desconto em gestão, caso o cliente não consiga pagar o valor total ofereça produtos mas NÃO FAÇA DESCONTO!

Se você compra o iPhone XR e ele vem com tudo que o iPhone 13 tem você ia ter vontade de comprar iPhone 13 algum dia? Claro que não! Da mesma forma você não pode fechar um contrato de gestão completa por R\$ 800,00 oferecendo os mesmos serviços, é injusto com você com os clientes que te pagam o valor normal e com os clientes que você pretende ter no futuro, se fizer isso você não vai conseguir aumentar o valor depois, se o cliente não consegue pagar a gestão ofereça o pack de conteúdos.



Lifetime Value do seu Cliente

Todo cliente tem um determinado tempo de vida dentro da sua empresa, o seu papel é estender este tempo ao máximo que conseguir para que ele continue lhe gerando um bom faturamento como Social Media, a melhor maneira de fazer isso é inovar sempre e manter a sua esteira de produtos e seus contratos cada vez mais robustos e desejados fidelizando o cliente ao seu negócio.

Esteira de Ascensão

Acontece quando o cliente compra o primeiro produto, depois outro, vai conhecendo tudo o que você faz e comprando produtos cada vez mais caros e fechando contratos maiores.

Conheça muito bem os seus clientes para oferecer um excelente atendimento e produtos que realmente gerem muito resultado e façam todo sentido para cada um deles, um cliente satisfeito não vai embora e atrai outros tão bons quanto ele



Faturar 3K não é bicho de 7 cabeças!

A organização e a clareza sobre o que você quer são o melhor caminho, você precisa ter uma meta de faturamento e metas de vendas bem estabelecidas.

META DE FATURAMENTO:



META DE VENDAS :

3 Produtos de R\$ 1000,00

6 Produtos de R\$ 500,00

30 Produtos de R\$ 100,00

10 Produtos de R\$ 300,00

12 Produtos de R\$ 250,00

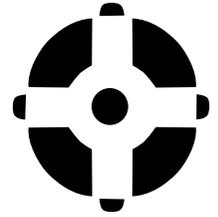
A grande vantagem de aplicar este método de estabelecer metas de vendas e não apenas de faturamento é que você pode mesclar as metas, exemplo:
Você pode vender 2 produtos de R\$ 500,00 = 1000,00 + 10 produtos de R\$ 100,00 (1000) + 4 produtos de R\$ 250,00 (1000) + R\$3.000,00

SOCIAL MEDIA NÃO É DINHEIRO EXTRA, É UM NEGÓCIO!

Estabeleça metas, organize seu tempo a seu favor, saiba qual produto você consegue vender mais gastando menos tempo para produzir, quais produtos você consegue vender mais rápido, crie oportunidades de negócio e não apenas espere por elas.

Acostume-se a vender, pratique com produtos menores para vencer a insegurança enquanto você se especializa, se você vender um produto de **R\$ 100,00** como é o caso do cartão interativo, você não precisa ter medo pois você não está preso a resultados entendeu? Você só precisa criar o produto e entregar para o cliente.

Cuidado com crenças criadas pela sua cabeça que te façam ter vergonha de oferecer o que você vende por medo da maneira que alguém possa reagir, não deixe que algo que não existe lhe impeça de melhorar, transformar a tua existência e a das pessoas que você pode beneficiar simplesmente prestando um bom serviço, oferecendo um excelente produto



O conceito de Social Media não é sair oferecendo pro mundo, você tem que dar o tiro certo, tem que saber quem é que precisa de você, gerar a conexão e efetuar a venda caso não pense e aja desta forma você se frustrar não conseguindo vendas nem mesmo dos produtos mais simples.

**Não adianta oferecer um cartão interativo para um cliente que precisa de gestão de rede social, a dor deste cliente é outra e o cartão não vai fazer efeito ou diferença alguma entendeu?
Conheça e ofereça!**

Vantagens do negócio de Social Media

- Não tem estoque
- Não precisa de espaço físico, você não precisa ter um lugar para trabalhar, você pode trabalhar na sua casa no seu escritório
- Seu custo é muito baixo, quase zero para manter a empresa ativa.
- Você consegue ganhar dinheiro como qualquer outro negócio basta saber administrar.
- Você pode atender seus clientes ao mesmo tempo que prospecta ou troca idéias com várias pessoas.



Seja extremamente ORGANIZADO!

Seja extremamente organizado, para ser organizado e conseguir faturar alto como Social Media você precisa ter arquivos de organização, precisa de documentos como script de prospecção, planilha de prospecção etc.

Social media desorganizado é um social media fracassado!

Não basta saber quais ferramentas usar, uma boa opção para não ficar perdido quando se trata de organização é ter total acesso ao Box Social Media de Elite e sua variedade de documentos essenciais para facilitar e organizar a sua vida.



Não seja o desesperado do direct!

Um dos maiores erros que a maioria dos social medias cometem é o de entrar no instagram e sair abordando todo tipo de empreendedor gerando aversão e não venda, não adianta fazer o que todo mundo faz, você será ignorado.

Analise o cliente que você deseja atender, crie uma conversa, caso queira prospectar pelo direct que é apenas uma das formas de prospecção não envie a mensagem dizendo o que você quer logo de cara, aguarde o cliente responder e ao responder ofereça algo mais atrativo como uma consultoria gratuita de 20 minutos onde você fará uma análise muito rápida sobre o que ele precisa melhorar não deixando dúvidas de que a melhor saída é contratar seus produtos e serviços.

Direcione os seus esforços para o que realmente funciona, encontre os seus clientes onde eles realmente estão, você sabe porque você não vê o comerciais de uma Ferrari, uma Lamborghini ou qualquer outro carro de luxo aparecendo nos comerciais de TV ? Muito provavelmente porque as pessoas que costumam comprar este tipo de carro não estão assentadas na frente da televisão comum, onde estão os teus clientes? O direct é mesmo o melhor local, o melhor momento para abordá-lo.

Não está conseguindo fechar clientes ou vender produtos?



Reorganize a rota, analise o que você está fazendo, a forma que está fazendo, para quem você está oferecendo e como está oferecendo, como está a qualidade do seu produto, se você tem o conhecimento e está aplicando e mesmo assim não dá certo pra você mas está dando muito certo para vários outros Social Médias é preciso ter humildade e reconhecer que o problema não está no mundo ou no curso que você comprou mas em você e como você está aplicando o que aprendeu, encontre o erro, reconheça e comece a acertar.

Nota:

- **Raramente você vai conseguir vender alguma coisa pelo direct, ligação funciona muito mais;**
- **Cartão interativo não se vende por abordagem, ofereça nos grupos de Facebook;**
- **Cartão interativo se vende pra quem precisa fazer marketing barato;**
- **Tenha multi-canais, não insista onde todo mundo aborda, invista na sua abordagem e não desperdice, mas crie oportunidades.**





Respeite as etapas do contato à negociação

- Entre em contato
- Marque a primeira reunião para pegar o briefing, reunião de Kick Off, faça um briefing detalhado com o cliente e anote todas as informações que você precisa
- Crie uma apresentação da proposta
- Apresente a proposta para ele completa informando toda estratégia, tudo que você vai fazer
- Feche contrato

Existem etapas ideais que você precisa seguir porque se você não segui-las o seu processo de venda do seu serviço será defeituoso e vai morrer na metade, você vai se perder na negociação, seja organizado e respeite o processo.

Sua missão é gerar tranquilidade para o empreendedor desde o início, ele não vai confiar o marketing da empresa dele a um desesperado e muito menos a um desorganizado, não basta saber gerar resultado, é preciso passar confiança e credibilidade.

NÃO NEGLIGENCIE O SEU POSICIONAMENTO

 **Publique todo dia no instagram**

 **Crie conteúdos relevantes**

 **Tenha uma apresentação comercial**



ABORDAGEM

Aquela história de que a primeira impressão é a que fica é verdade, por mais que você tenha um excelente produto muito cuidado ao abordar cada cliente, cada pessoa tem sua cosmovisão de mundo diferente, analise, identifique a dor mas não assuste levando a cura de qualquer jeito, como você costuma abordar ou receber as pessoas que precisam dos seus serviços?

Abordando com a prospecção ativa

Você vai atrás do cliente, este tipo de prospecção geralmente gera mais resultado em um curto espaço de tempo basta ir até o cliente e convencê-lo a ouvir a sua proposta, selecione quem são as pessoas que você irá prospectar a partir de uma lista do que você deseja no seu cliente, feito isso use um script de abordagem.

Analise o cliente antes para fazer uma abordagem mais acertiva, exemplo:

Cliente prestes a fazer um lançamento e com as redes sociais às moscas, o que dizer:

Abordagem real do Valter Social Media de Elite para um cliente real

_ Cara eu tava analisando aqui e eu vi que você não tem um site ainda, não tem uma identidade visual da sua rede social bem definida, eu vi que seus anúncios não estão performando muito bem, as artes não estão tão boas, a gente pode melhorar isso você concorda?

_ Se eu fosse você pela grana que você tá investindo nesse lançamento eu adiava porque vai dar ruim...

Cliente admite que está incomodado pois os fatos que você trouxe são verdade.

_ Então, se você quiser resolver isso tudo, vamos começar logo?

_ Eu não vou ficar usando argumentos pra lhe dizer o que você já sabe, vamos resolver?

O segredo para fechar uma venda está na sua conversa, está no formato que você negocia.

Abordagem ativa por telefone o mensagem

Dê um susto no seu cliente!

_Oi tudo bom ? Eu vi que você tá com um lançamento de um curso numa rede de lançamentos e eu queria saber se você tem um lançador porque eu achei que você estava fazendo sozinho pois tá faltando muita coisa...

Na hora que você diz isso o proprio infoprodutor responde que está incomodado, tá faltando coisa, ele para para refletir na hora e é só desenrolar a conversa...

Abordando outro cliente

_Olá eu me chamo (seu nome), gostaria de te fazer um alerta sobre o seu marketing digital nas redes sociais

Aguarde responder e diga o seguinte :

_Você tem um minutinho para poder falar comigo? Eu iniciei um projeto nas redes sociais para ajudar os empreendedores que estão com problemas nas redes sociais, farei isso sem custo nenhum, já vou te adiantando que eu não tô tentando te vender nada, a ideia é fazer 20 minutos de uma conversa com você para te dar um passo a passo que eu tô querendo criar uns cases em Brasília e eu e minha equipe enxergamos que a sua rede social tem um grande potencial, analisei algumas redes sociais aqui da cidade e aí me falaram da sua fui olhar e analisar e ver que tem alguns pontos estão indo muito bem outros não, você aceitaria essa consultoria gratuita pra gente conversar?

Marque a consultoria, fale muita informação e muito rápido até que o cliente admita que não vai dar conta de fazer tudo pedindo uma solução e você apresente a ele seus serviços de social afirmando que empresário faz negócios e o seu negócio é cuidar das redes sociais dele para que ele continue a fazer ainda mais negócios e com muito mais tranquilidade, feito isso é só marcar a primeira reunião de briefing e continuar o processo até a assinatura do contrato ou a venda de algum produto da sua esteira caso o cliente não consiga pagar o valor total de uma gestão completa nesse primeiro contato..

O objetivo é sempre marcar a reunião para apresentação de proposta.

VOCÊ SÓ PRECISA CONQUISTAR 3 SIM'S



Tudo isso que eu te mostrei faz sentido aplicar na sua empresa ?

Você acredita dita que essa é solução que se você tivesse condições você contrataria?

Você acredita que precisa começar a aplicar tudo isso que eu te falei urgente na sua empresa?



IMPORTANTE

Caso aconteça de após apresentar sua proposta para fechar o seu contrato de gestão completa no valor de R\$ 1500,00 e o cliente lhe diga que não tem todo este dinheiro não ofereça um produto da sua esteira ainda, pergunte quanto ele tem para investir, quanto ele acredita que poderia pagar naquele contrato, no momento em que ele disser que pode pagar uns R\$ 800 ou qualquer outro valor você oferece um produto é ideal alegando ser o ideal para ele começar executar até conseguir contratar a gestão completa.

A grande maioria dos clientes vão falar que não tem dinheiro mas na verdade o que acontece na verdade é que ele ainda não acha justo pagar R\$ 1500,00 para você porque ele ainda não entendeu o valor que seu trabalho mas se ele realmente precisa pode ter certeza que ele vai comprar um produto e desejar contratar a gestão futuramente.



NEGOCIAÇÃO



Todo Social Media precisa ter em mente que ele precisa usar o gatilho de escassez, você precisa deixar claro pro cliente que você não tem agenda aberta para sempre, a pessoa não escolhe a hora que ela entra, o seu tempo é limitado, você não está livre a vida inteira não, não é assim que funciona,

Se durante a negociação é o cliente diz que vai pensar direitinho e depois te procura você não deve oferecer um produto, deve negociar e gerar o sentimento de urgência, você precisa saber se comportar numa negociação, deixe bem claro que você só pode fechar com determinado número de clientes e pode não conseguir atendê-lo depois.



Produtos entregáveis

- **Consultoria para empreendedores (dar o caminho)**
- **Mentoria (pegar na mão e levar junto)**
- **Pack de conteúdo + dawn cell (agendamento de postagens)**
- **Análise de Instagram**
- **Cartão interativo**
- **Site**
- **Identidade Visual de Perfil**

Contratos

- **Deixe os pagamentos sempre programados para o dia 10 para organizar bem o seu caixa**
- **Dê desconto de pontualidade (se você cobra 1500 reais e o vencimento é no dia 10 mas o cliente paga no dia 05 deixe que ele te pague 1450 como bônus)**
- **Imponha limite na quantidade de alterações para não haver sobrecarga**
- **Deixe bem claro as obrigações do cliente, gerar conteúdo gravar stories, etc.**



Produtos entregáveis



- O que se acha o sabichão
- O maria vai com as outras que dá mais credibilidade pro que os outros falam do que pro seu trabalho
- O que quer ver resultado mas não cumpre o combinado, não grava stories, não responde caixinha, você precisa ficar lembrando e pedindo toda hora pra ele fazer isso e aquilo e ele não cumpre ou enrola.
- O que atrasa pagamento que é o pior, atrasou o pagamento demite logo que é problema.

O lutador Anderson Silva ganhava todas as lutas que ele ele enfrentava porque a confiança dele estava sempre lá no alto, estava lá em cima, da mesma forma para conseguir alcançar tuas metas pessoais ou profissionais você também deve manter a sua confiança em alta, cuidado com o excesso de confiança mas não economize esforços para elevar a sua e assegurar bons resultados em todos os aspectos que desejar.



Uma coisa é certa você só não vende se não oferecer, você precisa vencer o medo e praticar a arte de vender, boa argumentação não nasce da noite pro dia, de nada adianta conhecer todas as armas da persuasão todas as técnicas de vendas e não ir pro campo de batalha, eu fui, eu estou nele todos os dias e se eu consegui, você também consegue!

Nós somos a elite do mercado de Social Media

Valter Azevedo