

Mentoria SMM




**CAROLINA
LUCCHETTI**

A background image showing two people shaking hands in a business setting. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. At the top, there is a solid orange rectangular bar. In the foreground, a coffee cup and some greenery are visible.

Aula 10

ONDE CONSEGUIR CLIENTES

A blurred background on the left side of the slide featuring various colorful geometric shapes, including a large orange triangle, a purple triangle, and a red triangle, all out of focus.

O que será discutido **NA AULA?**

A aula de hoje é sobre
onde conseguir clientes.

E além disso vou ensinar a
como lidar depois que
esses clientes chegam.

Perca o medo de vender

A Ju Franzeres tem uma frase muito legal que eu carrego sempre comigo: "***Não ofertar os seus serviços é egoísmo***".

Quando você não vende, você está deixando de ajudar outras pessoas.

Então a primeira coisa que eu quero é ajudar vocês nessa crença limitante, nesse medo de vender. Pense sempre por esse lado. É uma troca. Os dois lados saem ganhando.

Venda direta e indireta

Venda direta é quando você oferece o seu serviço da forma mais clara e direta possível.

Existem vários meios: Ofertas em grupos do facebook, contato inbox, mensagens no direct, posts nos stories e feed, plataformas de freelancers, ONM, entre outros.

Venda indireta é quando você gera desejo pelo seu serviço.

Existem diversas formas que você pode explorar, por exemplo: Feedbacks de clientes e resultados, benefícios do seu serviço, a pesca em balde, manter a "casa" arrumada, bastidores, materiais gratuitos, etc.

Use o seu instagram pessoal na prospecção

Os primeiros clientes geralmente são as pessoas que nos conhecem.

Então não deixe de usar o seu instagram pessoal para prospectar.

A maioria das pessoas tem vergonha de se expor pelo medo do julgamento. Mas a minha recomendação é que você **ignore**.

Em muitos casos os comentários que ouvimos não são por mal. Mas tendemos a nos magoar.

Lembre-se: **Os resultados vão falar por você.**

Quando você chegar lá, muitos dos que julgaram vão bater palmas. Então siga em frente.

Use e abuse da pesca em balde

Não é segredo para ninguém que a **pesca em balde** é a minha forma favorita de prospectar novos clientes.

Ela foi responsável por lotar a minha agenda e aumentar o meu faturamento.

É a maneira mais rápida de conseguir clientes. Você se dedica 30 minutos para escrever o seu texto, lembrando que é uma história.

Você pode compartilhar uma conquista, fazer uma pergunta, dar um material gratuito. Faça com estratégia e criatividade.

Vocês socias medias maravilhosas tem acesso a *imersão da pesca em balde*, não deixem de conferir.

Não deixe o direct de lado

Outra forma bem legal de conseguir clientes são as mensagens por direct.

Se você enviar um texto personalizado, tratar a pessoa pelo nome, mostrar que olhou o perfil dela, a chance dela ver a sua mensagem é bem maior.

Por isso, tome cuidado com mensagens que parecem spam.

Além disso, você pode dar uma amostra grátis do seu trabalho sugerindo temas que tenham a ver com o nicho dela.

Cuide de quem já é cliente

Nós falamos muito em prospecção, mas não podemos esquecer e deixar de cuidar de quem já é nosso cliente.

Isso é que garantirá que ele renove o pacote a cada mês.

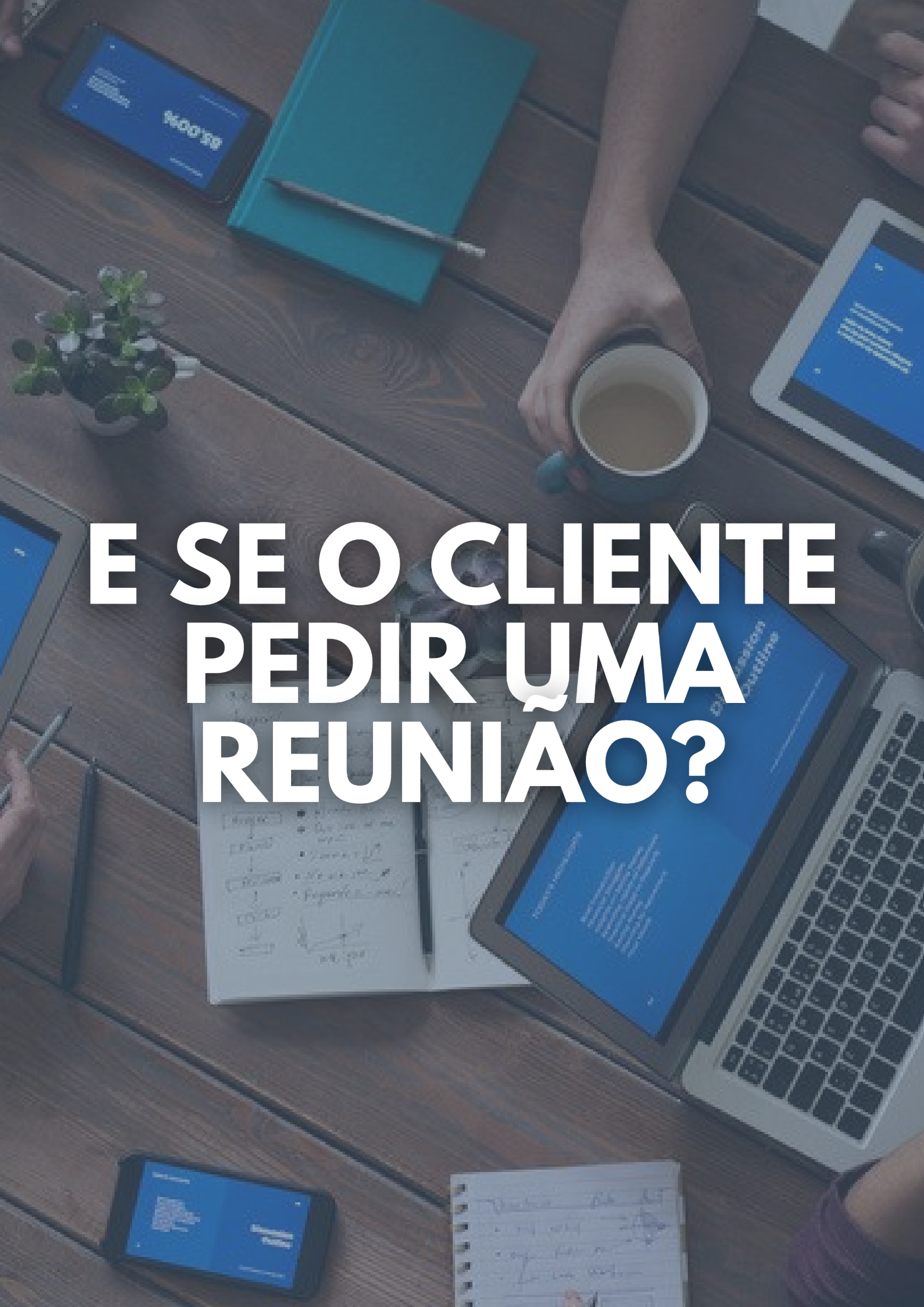
Além disso, **um cliente satisfeito pode trazer muitas indicações**, vai gerando o famoso boca a boca.

“

Importante: Ouça o cliente. Não empurre um produto que não resolverá o problema dele.

Honestidade e confiança são a chave para um longo caminho de sucesso.

”



**E SE O CLIENTE
PEDIR UMA
REUNIAO?**

Pode acontecer de mesmo após todo esse trabalho apresentando o seu serviço o cliente fique com algumas dúvidas e peça uma reunião.

O primeiro ponto é ouvir as necessidades, explicar o que você faz e mostrar exemplos. Porque as vezes o cliente fica perdido. Ele não sabe o que é linha editorial, calendário editorial.

Após entender a necessidade dele, indique o serviço ideal. Não é o cliente que escolhe no cardápio.

Você como especialista deve recomendar aquilo que melhor resolve o problema dele.

Depois que concluir, envie um PDF com o resumo dos próximos passos.



**E SE O CLIENTE
PEDIR
PORTIFÓLIO?**

Se você ainda não tem cliente, não se preocupe. Mostre os resultados do seu próprio perfil. Por isso que eu sempre falo que ele é a sua melhor **vitrine**.

Aproveite também os desafios que já fizemos na mentoria e compartilhe.

Deixe claro para o cliente que está começando e por isso está cobrando um preço menor.

Se você já tem clientes, pode disponibilizar os links dos perfis do instagram.

No material extra vou disponibilizar um template para vocês usarem como modelo de portfólio.



**E SE ELE FALAR
QUE VAI
PENSAR?**

Salve o contato dele na sua planilha. Se ele falou que vai pensar e responde na semana que vem, anote o dia e entre em contato com ele para saber se já se decidiu.

Se ele não responder depois disso, considere que ele não quer e não fique insistindo.

Não perca tempo com quem não vê valor no seu serviço.

Lembre-se: O segredo do sucesso é a repetição.
Plantar uma sementinha e regar todos os dias.



DESAFIO

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

1. Fazer duas pesca em balde em dois grupos diferentes.
2. Abordar 10 pessoas no direct com texto personalizado.

CAROLINA LUCCHETTI

