



Aula 4: precificar

Depois de escolher as pessoas e oferecer seus serviços gratuitos é hora do próximo passo: precificar seu serviço.

Não vou falar para você precificar antes de executar porque você não vai saber qual preço colocar. E quando a primeira pessoa for contratar seus serviços, você precisa ter uma noção de quanto isso vai te custar.

Lembro-me no começo com aquela lista enorme de coisas para oferecer, uma conhecida me pediu para fazer uma carta de comunicação a respeito da pandemia para enviar para suas clientes. Então pedi para que mandasse um áudio falando o que queria que eu escrevesse, pois sempre trabalhei com matéria-prima do cliente, preciso dessa substância para poder criar algo de uma maneira mais assertiva. Então ela mandou um áudio de um minuto que transcrevi, arrumei e criei uma linha de raciocínio. Como eu tenho habilidade na escrita, também criei uma poesia personalizada para ela, finalizei e ela aprovou. E aí que ela me pediu o valor do serviço, e eu não sabia quanto cobrar, porque eu sabia preço de ebook, livros..., mas o que eu tinha feito demorei apenas 15 min para fazer e não podia cobrar o mesmo preço dos outros serviços.

Então para resolver essa questão utilizei como base o meu salário de professora que era R\$20/hr. Só que eu não mais professora e não queria ganhar mais esse valor, então escolhi um valor para mim, que foi de R\$120/hr e calculei meu custo. Se eu demorei 15 minutos, fiz as contas e cobre R\$30. Ela me pagou e depois eu entendi que aquele valor era muito barato para o que eu estava fazendo, mas foi um ponto de partida, eu precisava daquele start.

Eu já errei muito e cobre serviços que saíram exatamente o valor do custo, mas com o tempo você vai se ajustando. Mas com você será diferente porque vou te ensinar uma fórmula para precificar seu serviço. Ela funciona assim:

Algo que eu fazia quando ia fazer o livro para alguém e não sabia mensurar o tamanho do projeto para dar os custos, eu fazia o primeiro capítulo de graça. Porque assim entendia a complexidade e o tamanho do projeto para cobrar corretamente. Uma sugestão é fazer parcialmente o serviço de um trabalho maior, ou entregar algo para a pessoa pagar apenas se gostar. Escolha essas dez pessoas e ofereça seus serviços. Eu fiz isso na minha vida, eu colhi os frutos, ainda estou colhendo, continuo crescendo e funciona.

**Eu não tenho dúvidas que
você vai conseguir ótimos
clientes com essa ação.**

- Você vai escolher um serviço para oferecer e pensar em três valores: um valor baixo, um médio e um valor alto.

***Todo mundo tem esses valores dentro de si, escreva os primeiros que veem a cabeça.**

- Agora você vai para o segundo ponto: qual que é a sua capacidade de executar esse serviço? Ela é baixa, média ou alta?

- Depois você pensa: qual é a sua experiência com isso? Porque às vezes você é muito bom em uma coisa, mas não tem tanta experiência. Responda: Baixa, média, alta?

- Depois você vai para o próximo passo: qual o seu resultado nisso? Às vezes você é muito bom para fazer, não tem tanta experiência, porém os que realizou teve um resultado incrível. O resultado está ligado a autoridade. Qual é a sua autoridade/resultados no que está fazendo? Baixa, média ou alta?

Agora com essas respostas você faz a seguinte conta:

Por exemplo, você colocou na sua precificação R\$300, R\$500 e R\$700.

O seu nível de conhecimento é **alto**.

O seu nível de experiência é **baixo**.

E o seu nível de autoridade é **médio**.

Então você tem: **alto + baixo + médio**, se for calcular teremos um resultado médio somando tudo. Logo você vai cobrar o valor que escreveu na opção de **preço médio**, ou seja, R\$500.

Outro exemplo:

Serviço: transcrição de lives.

Experiência: média

Preço: R\$50/R\$100/R\$200

Autoridade: baixa

Conhecimento: baixo

Valor a cobrar: R\$50

Agora é a sua vez!

Escolha um dos três serviços da sua lista:

Escolha três preços para esse serviço.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua habilidade nisso.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua experiência.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua autoridade ou resultado que teve com isso.

Baixo	Médio	Alto

O preço que você vai cobrar é:

Refaça essa fórmula com os outros dois serviços que escolheu.

Escolha um dos três serviços da sua lista:

Escolha três preços para esse serviço.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua habilidade nisso.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua experiência.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua autoridade ou resultado que teve com isso.

Baixo	Médio	Alto

O preço que você vai cobrar é:

Escolha um dos três serviços da sua lista:

Escolha três preços para esse serviço.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua habilidade nisso.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua experiência.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua autoridade ou resultado que teve com isso.

Baixo	Médio	Alto

O preço que você vai cobrar é:

Essa fórmula é uma sugestão porque sei como é difícil precificar. Essa conta serve para serviços, caso seja produtos você utiliza a fórmula para calcular a sua parte.

**CHEGOU A HORA DE
TRANSFORMAR O SEU
CONHECIMENTO EM DINHEIRO.
APLIQUE TODOS OS EXERCÍCIOS
E VEJA A MÁGICA ACONTECER!**