

Aula 22/11 - Planejamento

Então hoje a aula vai ser sobre planejamento, eu vou compartilhar aqui para vocês verem os slides e depois também a planilha. É a famosa aula da planilha, tá todo mundo pedindo essa planilha.

Nossa, toda vez que eu posto nos Stories ele é o que mais aparece de pedido ... *Carol essa planilha você vende essa planilha?* E não, eu não vendo. Já fica aqui o spoiler pra vocês, só vocês têm acesso a essa planilha. Eu não vendo essa planilha, tá? Inclusive já neguei vendas, justamente porque eu quero que seja uma coisa exclusiva, né?

Vocês confiaram no meu trabalho, minhas primeiras alunas, minha primeira turma, então vocês têm vários benefícios exclusivos, inclusive a planilha tão amada e desejada. Fico muito feliz dessa planilha ser tão amada.

Então hoje como eu falei a aula é sobre **planejamento**, tá? Vamos começar. Aí qualquer dúvida podem mandar no chat, por favor.

Então o que é planejamento? **É o primeiro passo**

Semana passada foi a aula de apresentação de boas-vindas, eu contei a minha história, como eu cheguei até aqui e pedi para vocês contarem a de vocês também. Eu vi que várias pessoas compartilharam as suas histórias, eu fiquei muito feliz, no feed e também nos stories, então parabéns e quem ainda não compartilhou fica tranquila, vai no seu tempo, tá?

Eu quero que vocês apliquem, mas também não quero que vocês se forcem. Então vai aos pouquinhas, assim como eu tava falando aqui com a Karina, antes do pessoal chegar, , antes de começar a gravação, vai no seu tempo, tem gente que ainda tem perfil fechado, tudo bem, vai fazendo no perfil fechado se você ainda se sente um pouquinho envergonhada, tá? É normal, faz parte do processo.

Então depois desse primeiro passo, né? Dessa apresentação, essas boas-vindas o que que é agora? Agora é parte **prática**. A gente já vai colocar a mão na massa, que eu gosto de coisa assim, prática, não gosto de ficar enrolando sem motivo, então já vou colocar vocês em prática, tá? No mundo de social media.

Então o que é planejamento?

Tanto para quem é CLT, quanto para quem já é empreendedora 100% do tempo, a gente precisa organizar a agenda e os horários, mesmo que você tenha um dia inteiro disponível.

Então a gente precisa organizar a agenda, mesmo que você tenha 100% do dia para fazer isso, para atender seus clientes de social media, mas você se perde.

Eu falo por experiência própria.

Quando eu cheguei no Brasil, lá no Canadá eu tava estudando, né? Então eu tinha esse horário mais rígido, eu só tinha algumas horinhas por dia disponíveis para o trabalho de social media, mas aqui no Brasil eu tô com 100% do meu tempo dedicado a isso e quando eu cheguei agora, fiquei dois anos fora, então tinha muita coisa para fazer, muitas pessoas que eu queria ver, muitos lugares que eu queria ir, muita comida que eu queria comer, quando vocês viram na lista de saudade do Brasil, nessas coisas de comida eu fiz uma lista com 30 comidas que eu tava com saudades.

Então assim, eu precisava organizar minha agenda, porque não dava para fazer todos esses compromissos e deixar meus clientes de lado, não era uma opção, né? Eu já tinha esse compromisso com meus pais, já cheguei aqui com muitos clientes, Graças a Deus! Então, eu precisava organizar minha agenda e os meus horários.

Então como fazer isso? Então vamos lá.

Como vocês sabem, acho que todas vocês aqui que me seguem, eu sou pisciana né? Então assim, a minha memória não funciona! Então preciso ser muito organizada.

Então muita gente fala... *ah Carol, como você consegue fazer tanta coisa?*

Essa listinha que eu compartilhei hoje, né? Vocês viram ali, vocês vão ver aqui na verdade, ontem eu fiz ela tá aqui bonitinha sem riscar, hoje ela já tá assim só tá faltando a aula de vocês, já vou até vou, sair alguma coisa depois, porque deu super tempo de fazer tudo.

Deixa eu ver as mensagens aqui no chat... *o áudio fica muito baixo será que só para mim?* Eu vou aumentar o volume do meu computador, me fala se melhorou, tá? Aumentei aqui, se tiver baixo ainda me falem, por favor, que aí eu tento colocar o da webcam, tá? O áudio do meu computador que eu acho que é melhor... *para mim tá ótimo*. Deixa eu ver aqui... *Cíntia se tiver ruim para você me fala tá? Que eu tento aumentar mais um pouco.*

Então assim, **passo 1**. Pra esse planejamento, **o horário**.

Quantas horas por dia você tem disponível? *ah Carol sou CLT*, por exemplo, a Mirla tá aqui né Mirla? Ela é policial militar, eu tenho muito orgulho de ter uma seguidora e uma aluna policial militar, acho uma profissão linda.

E quantas horas por dia a Mirla lá tem disponível? Então .. ah vamos supor, ela tem 4 horas, então ela tem que fazer o melhor nessas quatro horas, né? Então ela não tem o dia inteiro para ficar fazendo trabalho de social media por enquanto, ... *ah melhor, ai que bom, então era o volume mesmo, imagina. Obrigado por ter falado.*

Então **você tem que ver quantas horas por dia você tem disponível**, tá?

Então por isso que eu não gosto e não sugiro que você se compare com ninguém também, nem comigo, tá? Não é pra se comparar com ninguém, porque cada um tem a sua realidade. Quantas horas por dia você tem disponível? Você tem 3 horas? Tudo bem, excelente, ótimo para começar, eu também tinha por volta disso no começo quando eu tava

lá no Canadá estudando período integral, só que assim, não dá para ter um faturamento de R \$12.000,00 tendo 3 horas por dia.

Então você precisa ser realista e precisa fazer um passo a passo, por isso que, né? Planejamento é isso, é um plano, um plano a longo prazo. Hoje você tem 3 horas ... *ah mas eu quero ganhar R \$10.000,00*. Tá, então eu vou ter que descobrir **como ter mais horas por dia ou então vender um produto mais caro**, então você tem que alinhar, então a gente vai ver passo a passo como fazer isso.

Então **quantas horas por dia você tem disponível é primeira coisa para você ver**.

Quantos clientes você consegue atender nesse tempo?

Então vou fazer um desafio depois do exercício, depois dessa aula para vocês verem quantos clientes vocês conseguem atender. Pra você ter essa ideia, tá?

Então, **quanto tempo você demora em cada texto ou arte?**

Já dando um spoiler, esse é o exercício. Então você vai escrever uma legenda, pode ser seu perfil, pode ser para o perfil de um cliente, escreve normal não se apresse, escreve do jeito que você escreveria sem estar cronometrando, tá? Não é para roubar no exercício.

Então, escreve uma legenda e cronometra. Eu sugiro que vocês demorem 20 minutos por legenda para ser viável você atender vários clientes. Mas você vai ver que no começo você demora 1 hora, 40 minutos, às vezes demora 15, excelente. Também depende muito do tema, tá? Eu falo uma média de 20 minutos mas se for assim, o cliente é de medicina, cliente de direito, vara de direito né? Que tem essas coisas mais técnicas, talvez demore um pouquinho mais, mas é uma média para você não, não é que é perder tempo, mas não é para gastar mais tempo do que o necessário.

Então você não vai fazer um texto correndo, não é esse objetivo, o objetivo é sempre entregar o seu melhor possível, mas também é o seu trabalho, você tem que ser realista, né?

Então você não pode ficar ali Floriano aquele texto, pensando muito, você vai ali na praticidade, é um texto, é para passar uma mensagem, acabou. Super bem feito, mas conciso, né?

Fala resumido, ou seja, você não vai ficar ali, colocando informação só para encher linguiça, é como fala, né? Então você vai ser preciso nas suas informações, tá?

Bem-vinda Rafa! Então o passo 1 é o **horário**.

Depois, **serviços, o que você vai entregar?**

A próxima aula a gente vai definir os serviços, tá? Para quem ainda não tem um pacote de serviços definidos ou para quem quer ampliar os serviços, né? Que oferece, a gente vai definir na próxima aula, mas já fica aqui uma reflexão.

O serviço, o que que você vai entregar? Quanto vai custar? Onde você vai ofertar? Você vai ofertar no seus Stories? Excelente! Mas não demais, ah eu vou ofertar aqui onde eu moro numa cidade pequena, eu vou bater de porta em porta, vou nos comércios, muito legal, aqui em São Paulo é um pouco difícil de fazer isso mas no interior eu acho que vai ser bem legal de fazer, bem proveitoso. Então que mais? Ah os exercícios da próxima aula já dei um spoiler, o que um social media pode fazer?

Então é isso que a gente vai falar, além do pacote de legenda e de artes tradicionais, o que mais um social media pode fazer? Como você pode incrementar o seu serviço? Se destacar no mercado, tão assim, concorrido né? Com tantos concorrentes sociais media. E o que você pode fazer para agregar também mais valor no seu serviço?

Então você pode cobrar mais caro, como eu tava falando, então vamos voltar no slide anterior, quantas horas por dia você tem disponível? *Ah Carol tenho três horas!*

Então vamos supor que você já trabalha com marketing por exemplo, será uma experiência, você pode oferecer consultoria, mesmo no começo, tá? Você pode oferecer consultorias específicas, você não vai oferecer, claro, de uma coisa que você ainda não sabe, mas por exemplo, você já entendeu como funciona o funil de vendas? Muita gente não sabe, eu demorei muito para entender, achava muito difícil, até que finalmente eu entendi.

Então você pode oferecer uma consultoria . Como fazer funil de vendas, uma consultoria de linha editorial, você pode vender somente a linha editorial, e não fazer os posts, se o cliente quiser é um produto mais barato, mas você pode ganhar no volume ou seja, com pouco agora você consegue entregar várias linhas editoriais.

Então, são várias opções que você tem, que a gente vai fazer esses exercícios, desculpa na próxima aula, tá?

O que um social media pode fazer. Vai ser a próxima aula então a gente vai ver vários tipos de serviços e de produtos que vocês podem oferecer para agregar no seu faturamento.

Então **investimentos!**

Você precisa comprar alguma coisa? Eu sugiro que não, tá? Mesmo quem tem só o celular dá para fazer, mesmo a planilha que eu vou mostrar para vocês, vocês tão vendo aqui, me fala se vocês estão vendo a planilha, tá?

Uma planilha online. Eu decidi fazer online justamente para mostrar para vocês. Aqui a única coisa que pode ir ta diferente, já dando um spoiler para vocês, são os dados dos clientes, eu apaguei todos porque são informações pessoais e coloquei o meu próprio.

Então, mas no resto é a minha planilha normal, vocês vão ver o nome de vocês aqui ó, do que vocês compraram do social media maravilhosa, a data de pagamento, então assim, tá toda planilha aqui salva, mas tá vendo ela é um link, então dá sim para fazer no excel, quem tem o pacote Office funciona, tá? Ela é do excel, mas também tem a versão online do excel que é gratuita, então dá para vocês fazerem sem nenhum investimento inicial, tá?

Com o que você tem, então quem tá aqui eu acho que todo mundo que tá aqui tem computador, mas se não tiver só tiver o celular também dá para fazer, porque a gente trabalha com Instagram, então o canva é um aplicativo também dá para fazer as artes, os textos da para fazer tanto no bloco de notas quanto no google docs. Eu sugiro no google docs, porque? Porque fica um link lá salvo e aí você manda para o seu cliente, então facilita, você não precisa fazer pelo Word, por exemplo, então assim, tudo para facilitar e para baixar os custos nesse começo, porque eu sei que não é fácil, tá?

Então, você pode começar só com seu celular e se você já tem computador já tá excelente não precisa de mais nada.

Se você quiser investir depois em alguma coisa eu sugiro uma **ring light**, porque faz toda diferença.

Eu vou até apagar aqui para vocês verem, olha a diferença, apaguei dá uma boa diferença né? Agora vou ligar. Isso é o que eu acho que dá mais diferença, foi a primeira coisa que eu ganhei do meu namorado, ele me deu quando eu comecei a fazer vídeos, né? Para os stories e dependendo da iluminação, aqui a iluminação é boa, eu tô aqui né claro, ao vivo, então eu consigo ver que tá super iluminado, mas quando liga a câmera muda, então a primeira coisa que eu falaria para vocês investirem, se for investir, quando for investir, é numa ring light, que eu acho que faz toda diferença.

E que mais? A webcam eu tenho aqui que é dos meus pais, mas eu ainda moro com eles então eu peguei emprestado, eu pego emprestado pra todas as aulas. Então também não fiz esse investimento, então assim, é **uma profissão que você consegue começar realmente com pouco**.

E é muito, não muito fácil, mas é muito possível de escalar, tá? Então você consegue escalar e aumentar seus ganhos, aumentar seu faturamento de uma forma assim muito rápida, relativamente rápida né? Claro que demanda muito trabalho, muito esforço mas é mais rápida que no mundo real digamos que no mundo físico.

Imagina quanto tempo você demoraria para ser promovida numa empresa tradicional. Quem trabalha em empresa tradicional sabe, né? Eu nunca trabalhei por muito tempo então nunca fui promovida numa empresa tradicional, mas você que já trabalhou sabe que demora para ser promovida.

Então né? **Você precisa comprar alguma coisa? Então respondendo, simplesmente não. Por enquanto não precisa.**

E quanto você gasta por mês? *Ah Carol eu tenho um gasto de R\$ 5.000,00 por mês*. Você consegue cortar alguma coisa ou não? *Ah não consigo*. Então você tem, você já sabe que você tem que faturar R \$5.000,00 para sair do zero a zero né? Então é sempre bom ter essa média para saber se você está realmente ganhando dinheiro ou se não, você só tá pagando as contas ou se está faltando, porque? Porque principalmente para quem ainda tem um emprego fixo ou então tem uma outra fonte de renda e social media não é a

principal renda, é importante você saber quando dá para abrir mão da sua outra renda, e social media se tornar a principal.

Se ela tá cobrindo seus custos, se tá tendo lucro aí sim você consegue né?

Se não, é importante fazer esse planejamento, tá?

E quanto você precisa faturar exatamente o que eu falei agora, pra cobrir esses custos, certo? E quantos clientes por mês você precisa? Semana que vem a gente vai definir o serviço de cada uma, que cada uma vai oferecer. Então você consegue ter uma ideia de quantas clientes por mês você vai precisar. Então... *ah Carol meu pacote vai ser R\$300,00*, então aproveitando, o meu é R\$297,00, né? Então, quantas clientes por mês eu preciso para faturar R \$5000,00? A gente vai fazer essa continha, justamente para você voltar ali na parte do horário, do planejamento, então percebe como tudo vai se encaixando?

Então tudo depende uma coisa da outra. Quantas clientes por mês você precisa? Depende de qual serviço você vai prestar, que depende de quantas horas por dia você tem, tá?

Então a gente vai fazer todo esse planejamento, mas já é bom para vocês irem pensando, tá? A gente vai definir melhor o produto semana que vem, mas eu já quis trazer esse planejamento justamente para passar o exercício para vocês já se organizarem, colocarem a mão na massa.

Então organização na prática né? Vocês sabem que eu sou muito prática, já perceberam. Então vamos lá! Qual que é a parte prática desse planejamento? A gente já viu a teoria que precisa ser organizado né? *Mas e agora Carol, que que eu faço com todas as informações que você me passou?* Então vamos lá!

O trello. Me falem se vocês estão vendo, por favor.

Eu vou mandar o link para vocês depois, e aí eu vou ensinar vocês a copiarem também, tá?

Então já vou mostrar aqui para vocês como que faz. Aqui.. mostrar menu, certo? E aí você vai lá copiar quadro, certo? E aí você vai copiar o quadro para o seu próprio trello.

E aí você edita, porque se você editar aqui você vai editar para todo mundo. Então vai ficar uma zona, porque aí vai ter post da Camila, post da Ravena, post da Karina, vai ter post de todo mundo. Então vai ficar uma bagunça, então vocês copiem o quadro, tá? Não esquece.

O trello você usa pago? Não! Uso gratuito. A única coisa que eu uso pago é o zoom, justamente para poder gravar. Eu acho que no gratuito da pra gravar, tá? Mas eu uso também por causa do período das reuniões. O zoom só da pra usar 1 hora no gratuito e se a mentoria, se as aulas aqui ao vivo demorarem mais do que isso ia cortar, então eu assinei o zoom só.

Mas o trello não pago, inclusive dá para vir aqui, faça o upgrade para organizar seus quadros, não tenho pago. Tá pedindo pra fazer o upgrade, mas eu não preciso, porque é

muito simples de usar, não tenho tantos quadros assim, não são todos os clientes que me pedem e assim, eu não conheço alguém que usa o trello pago, para falar bem a verdade.

Até a Stella Sadório, que é aquela rainha do Canva, né? Que ela dá aula de canva, ela também falou que tem o gratuito. Então assim, só se você tiver muitas pastas, eu acho que não precisa, tá? Dá pra usar tranquilamente as funções são perfeitas, então aqui eu tenho meu próprio planejamento. E coloquei o fundinho ali da **comunidade social media maravilhosa** para vocês. Então aqui, ideias de posts, pode deixar até como ideia só, tá? Se você quiser. Deixar ideias. Então como que faz para criar o título?

Ali óh! Ideias de posts, ou então ideias de stories, ou só ideias, tá? É super simples, só clica ai e da um enter quando você terminar. Ai aqui, eu vou adicionar cartão para vocês verem como faz. Adicionar cartão, então você vai por o tema do post, por exemplo, aula sobre persona. Aula não! Live. Live sobre persona. Da um enter e aí você clica ali nele e você pode adicionar uma descrição, pode adicionar atividade, checklist, o checklist eu acho muito legal. Vou mostrar para vocês o que eu tenho ali. Então por exemplo: Comprar ring light. Eu preciso fazer isso, antes de fazer a live. Adicionar esse check. Que mais que eu preciso? *Ah eu preciso: Fazer o roteiro*, adicionar, então você vai fazendo aqui.

Tá muito fácil, muito intuitivo, mas qualquer dúvida vocês me falam, vão mandando mensagem, que eu vou ajudando vocês a montarem.

Então aqui óh, o checklist que eu tenho, esse checklist é real, são todas as pessoas que me pediram post para aquele meu quadro de quarta feira, 5 ideias de post, então teve editor de video, mesa posta, jóias de prata, roupa fitness, hamburgueria que é da semana passada, da Duda. Essa semana vai ser da Valesca, por que que o colei esse daqui? Porque a Jade pediu dois, então tô dando um espacinho das outras pessoas para voltar nela, tá?

E aí quando eu atendo eu faço um check, certo? Quando tiver pronto você vem para cá, então por exemplo, ah aqui esse post eu já tive a ideia, decidi que eu vou postar amanhã, aqui deixa eu ver, quem tá pedindo pra entrar. Só deixa eu aceitar aqui.

Então aqui óh, fazer legenda, porque? Porque eu vou postar amanhã, só decidi o tema, decidi que vou postar amanhã, então não fiz a legenda. Então eu clico aqui óh, cliente pergunta o preço e não fecha. O que fazer? Ah, para o cliente... e aí escrevo e salvo. Ah a legenda tá pronta, então aqui eu seguro e arrasto, tá? Fazer a arte. Ah, preciso fazer a arte desse post, ok.

Ah já fiz a arte! Pronto para postar, só vai arrastando é muito tranquilo, muito intuitivo, e aqui fica o que já está postado tá? Então pergunte a especialista de hoje já foi postado esse daqui foi o de ontem que vocês adoraram no meu perfil e aqui tem vários posts que eu já posteи. 5 ideias de posts para psicanalistas, a frase do favelado investidor, do Murilo e um TBT meu.

Então assim, é muito legal para você sempre ter ideias e se organizar, é claro, isso daqui é uma ajuda, se você tiver uma ideia no dia, então surgiu um assunto, use, tá? Não é para você ficar presa, muito pelo contrário, é para você usar para te ajudar, para você ficar mais livre e seguir sua linha editorial e consegui ter mais idéias, porque às vezes você senta aqui

começa, ah tão me chamando de blogueirinha, ah então como que eu gravo stories, ah como perder a vergonha dos stories, vai surgindo ideias, então você anota aqui, porque sabe quando você tem aquela ideia maravilhosa no banho ou na hora de dormir? E você não anota, aí no outro dia você lembra que teve uma ideia mas você esqueceu qual ideia foi essa, então o trello é justamente para isso, para te ajudar tá?

E eu sugiro trello justamente por causa dessa organização, principalmente para cliente, quando você vai fazer para cliente fica muito organizado, principalmente quando o cliente tem uma equipe, então tem você que faz as copy por exemplo, o texto, tem uma designer, e aí tem o próprio cliente que compra de todas as duas, então eu e a Bárbara quando a gente vai atender o cliente a gente gosta de fazer no trello, porque aí eu deixo os posts aqui, ela já sabe quais posts que vão ser feitos, quando a legenda tá pronta eu coloco para cá, ela coloca a arte dela aqui, então fica bem organizado para a cliente também, mas eu também uso muito para uso pessoal, eu gosto bastante dessa ferramenta aqui, do trello, tá?

Então vamos voltar para os slides.

A planilha! Já vou explicar para vocês a planilha. A planilha precisa de um pouquinho mais de tempo, então vou deixar por último. E aí o planner, o papel, bloquinho de notas, que é esse daqui, que eu gosto de fazer?

Vou mostrar para vocês aqui no slide, o print do trello, a planilha já mostro e o bloquinho de notas.

Então o que que eu gosto, de fazer no bloquinho de notas deixar no meu ladrinho aqui no computador? Eu gosto de colocar o horário. Isso me ajuda a focar *e putz eu ainda tenho 10 minutos*, então sabe quando você quer dar aquela enroladinho? É normal, tá? Também não se cobre tanto porque você vai estar cansada, vai ficar exausta, então assim, dá para fazer as coisas mais assim relaxada, mas é bom ter um horário.

Então se você tem 10 minutos sobrando, vê um vídeo, assiste uns Stories, segue o seu horário ali que você tá no horário, mas se você está atrasada, se você tá começando, tá cronometrando esse tempo, isso daqui te ajuda a ser focada, foi assim que eu comecei, eu comecei na verdade usar esse papel quando eu tive 20 clientes pela primeira vez, que foi quando meu post no O Novo Mercado viralizou, que foi quando eu comprei apartamento com a minha renda de social media.

E aí eu tive 20 clientes no mês eu ficava assim surtada, então eu coloquei os horários, isso me ajudou muito, eu percebi o quanto eu conseguia fazer, porque às vezes a gente acha que não consegue fazer tanto, mas duas coisas acontecem.

Uma a gente procrastina ou seja, a gente enrola né? A gente demora mais do que necessário para fazer as coisas.

E outra, a gente faz muita coisa e no fim do dia a gente fica com essa sensação de que não fez. E não é verdade. Então quando você tem essa listinha, você fala *nossa hoje eu fiz tudo isso?* Então isso te motiva, você fala *nossa eu fui muito produtiva hoje*, você até quer fazer mais, então você vê uma série por que você se recompensa, você fala *nossa eu já fiz tudo*

isso. Então você acaba sendo mais realista do que você realmente faz. Você não fica sempre frustrado achando que não faz nada mas você tá fazendo muita coisa, tá?

Então essa lista ajuda nessas duas coisas. A não procrastinar e a ver quão produtiva você é, que você tem capacidade de ser.

Então eu sempre coloco aqui no papelzinho do meu lado eu gosto bastante.

E o calendário.

Então esse calendário para que que é? Vocês podem ver que, por exemplo, dia 3 de novembro tinha poucas entregas, então poderia ter colocado mais pessoas certo? Ah dia 10 também tinha poucas, então aqui dia 26 por exemplo, sexta-feira, os clientes, eu coloco até a semana 4, se eles renovarem eu coloco de novo aqui no calendário, se não, eu deixo só até a semana 4 né?

Eu não vou colocar, não vou contar com essa renovação, então só coloco a semana 1 de novo quando ele realmente renovou, então todo mundo que tá aqui já pagou, já tá com pacote fechadinho, então porque isso me ajuda? Pra justamente ver quais dias eu consigo entregar, quando consigo colocar mais clientes, quantos clientes mais eu consigo pegar.

Isso me ajudava muito quando eu tava fazendo tudo isso sozinha, hoje eu tenho o Rafael que salvou minha vida, ele é o meu assistente, ele me ajuda na produção de texto, revisão.

Então assim eu consigo organizar nossa agenda, então... ah Carol o próximo cliente que fechar coloca na sexta-feira, porque? Porque tem uma cliente só ali, e ela tá na semana 4, então assim, se ela não renovar, sexta-feira tá vago, então consigo ir encaixando esses clientes, então é muito importante para organizar as entregas e não ficar enrolada, tá bom?

É, vamos ver. Aqui já tem uns exercícios.

Então vamos lá pra planilha! Tão esperada planilha, vamos lá.

Então, essa planilha eu sempre usei ela só até aqui a parte do **cronograma**, mas para vocês aqui da mentoria eu pedi para o meu irmão que é expert em excel, ele é contador e auditor, então assim, ele é o master das planilhas, **a pessoa que mais entende de planilha que eu conheço**. E eu pedi para ele dar uma incrementada, então vocês vão ver aqui que é **uma planilha interativa**, tá? Mas dá pra usar só o básico, que eu usei o básico por muito tempo e funciona, foi só uma incrementada que eu quis dar para essa nova fase de ter vocês como alunas e também para a nova fase do meu negócio que eu tô graças a Deus com bastante cliente, então queria fazer essa métrica, tá? Mas dá pra usar uma planilha tranquila, porque eu sou de humanas, acredito que todas vocês também, então assim, **não se prenda a fazer fórmulas** e tudo, é uma coisa bem simples é só para organizar, ta?

E se você não gostar de planilha, por exemplo, dá pra fazer no word, dá pra fazer por outros lugares, mas eu me achei aqui na planilha, justamente pelo que eu falei dessa organização, eu acho que fica uma coisa muito visual e aliás falando em visual, sempre falo que eu sou

muito visual né? Então fiz uma planilha toda cor de rosa, toda bonitinha, principalmente para não ficar com cara de planilha, ficar com uma cara de uma mais bonitinha tá?

Mas aí vocês personalizam a planilha do jeito que vocês quiserem.

Então aqui é o cadastro dos clientes, então como que eu mudo aqui o nome se você quiser? Você clica duas vezes, tá? Ou clica com botão direito, renomear.

Aqui você coloca o nome do cliente, serviço contratado, então... *ah ele contratou o pacote instagram*, ou então a linha editorial, vou preencher um com vocês, para vocês verem na prática como funciona, tá? Tô vendo o nominho da Cintia, então vou colocar você Cintia. Vou usar de exemplo. Nome.. Cintia, o serviço foi linha editorial, o whatsapp dela, você vai colocar aqui, o e-mail ... ah é cinta@gmail.com, tá?

E como você muda de uma célula para outra? Célula é isso daqui tá? Onde tá o quadradinho, você pode tanto usar seta, quanto a tecla tab tá? É bem simples de fazer.

Aí a cidade! Eu gosto de colocar, eu sei que não faz diferença no nosso nicho, é porque a gente trabalha no meio digital, mas eu gosto de colocar para um controle interno para você também as vezes colocar na sua bio, *ah cliente em mais de 5 países*. Eu acho que fica bem legal, tá?

Então vamos supor que a Cintia, chiquerrima, está em Vancouver no Canadá, tá? Então você coloca assim.

O nicho! O nicho é muito importante, justamente para você ter o controle interno quanto para essa parte de autoridade. Então um cliente novo vai chegar e te perguntar... *ah Carol você atende nicho de enfermagem? Ah, atendo, inclusive já atendi três enfermeiras, duas médicas, então assim, eu sou muito, tenho muita experiência na área da saúde.*

Então você, na hora que você tá atendendo, você lembra mas depois, com muitos clientes que vocês vão ter, vocês vão esquecer.

Então é muito legal para você consultar, para falar para um cliente novo e também para essa questão de autoridade no sentido de você fazer um post, falando ... *olha eu já atendi esses cinco nichos*, hoje eu fiz uma pesca em balde, justamente citei cinco nichos que eu já atendi, então você vem aqui na sua planilha e consulta.

Então vamos supor que a Cintia é enfermeira. Então aqui, nicho enfermagem ou enfermeira. Tanto faz, você escreve como preferir, tá? E o @ como que eu coloco?

Eu abro aqui o Instagram, então vou abrir aqui com vocês. Então instagram e vou no meu perfil certo? Tá carregando. Que que eu faço? Copio esse link igual tá aqui na planilha e colo justamente para quando eu clicar aqui, ele me levar direto para o perfil dessa cliente e aí você pode clicar com botão direito e editar esse link, deixar só o @ para ficar mais fácil a visualização, tá?

Então aqui o texto que vai ser exibido vai ser **carolina.lucchetti** e vai levar para esse link.

Pronto. Então esse é o @ e onde essa cliente me encontrou? Somente para você ver o resultado das suas estratégias, se você tá fazendo pesca em balde, ou você tá sendo indicada por outras clientes.

Isso é legal também para você pensar em outro bônus ... *ah essa cliente já me indicou cinco outras clientes*, eu vou pensar num bônus para ela, vou dar um desconto.

É legal ter esse controle, tá? Para ver qual estratégia tá funcionando e quem tá te indicando para você também poder retribuir essa pessoa. Então vamos supor que a Cintia me encontrou num post do 100 Passos. Pronto! E aí você faz isso, um por um. É uma coisa bem tranquila, tá?

Então aqui é o cadastro com todas as informações do cliente, certo?

Aqui no Pagos, aí vem a parte da planilha real, que já tá bem grande. Então vamos lá para o começo.

Então os pagos é o que? Nada mais do que os clientes que te pagaram. Então aqui tem os dados do cliente, certo? E aí você pode copiar e colar aqui no nome, tá? Se você quiser. Então vou fazer um exemplo aqui, colei o nome da Cintia, tá? Então você pode copiar e colar.

Porque que eu gosto de ter separado isso? Porque lá é o cadastro do cliente, então uma vez que já tá cadastrada ela tá cadastrada, mas ela pode comprar todos os meses, ela pode comprar mais de um produto, então aqui não apago, eu coloco o dia que ela pagou para fazer esse controle financeiro.

Essa parte aqui, mês, foi uma das coisas que o meu irmão adaptou pra mim, pra eu conseguir colocar o faturamento mensal, depois eu mostro para vocês, tá? Mas aí você coloca a data do pagamento, o nome da cliente, o valor desse pagamento... muita coincidência Cintia, adorei... o valor desse pagamento, a referência ou você pode escrever aqui o produto tá? Fica a seu critério.

Essa planilha é totalmente editável, eu vou mandar o link para vocês e também vou mandar em formato excel, então assim é só vocês adaptarem para necessidade de vocês de uma forma que vocês entendam, justamente é o que eu falo, eu quero que isso facilite a vida de vocês, do dia a dia, das entregas, do atendimento, não é para ficar presa na planilha tá?

É para ajudar. Então quantidade de posts ... então ah, aqui essa cliente pagou 6 posts, então eu anotei aqui 6... ah essa cliente aqui pagou 8, tá? E a forma de pagamento.

Pix, paypal, como eu tava lá no Canadá não usava PagSeguro, usava paypal, depois vai aparecer PagSeguro, tá?

E aqui é o total, tá? Como você faz o total? É a única fórmula do excel que eu sei fazer, tá? Você seleciona tudo aqui. Então seleciona, certo? E aqui vai ter esse ezinho aqui, que parece uma letra grega, você vai colocar, você vai clicar nele, autossoma, ou seja, ele deu aquele resultado. Tá vendo quando você clica nele? Ele é a soma dessa célula aqui que

chama né? Da célula de, então tá vendo ali? Coluna B, linha 3, dá justamente aqui na Mônica, até vamos ver, D que a mesma coluna, até a linha 6.

Então daqui, D3, D4, D5, D6 somando tudo isso deu R \$468,50.

Que é meu faturamento de Janeiro e Fevereiro deste ano. Então vocês veem que todo mundo começa com pouco, é super normal.

E aqui são todos os meses tá? Então você faz isso todos os meses. Aí aqui, você, como que eu faço para pintar essa célula? Seleciona ela, ou seja, clica em cima tá? Clico aqui no número 21 aí eu venho aqui no baldinho .. *ah eu quero pintar de azul Carol*. Sem problemas, mas qualquer dúvida vocês vão me mandando, importante é ter esses registros, tá? Se você não conseguir pintar ou então também não gostar de pintar, não tem problema, o importante é funcionar para você.

Depois disso aqui eu inclui essa nova aba aqui do pagamento do Rafa, ou seja, do Rafael. As datas de legendas, de entregas, quantas legendas ele fez, o valor que eu paguei para ele e a data que eu fiz o pagamento. Então esse é um controle do freeLancer, do meu assistente ta?

Mas se você não tiver, não precisar dessa aba é só você clicar botão direito e excluir tá?

Não precisa. Só quis deixar exatamente como eu uso, só tirei as informações mesmo dos clientes mas eu quis deixar exatamente como eu uso para vocês verem como ela é funcional no meu dia a dia e adaptar também para necessidade de vocês, tá?

A próxima é o **cronograma**. Eu faço a mesma coisa, ah inclusive não fiz tá? Para o cronograma de outubro.

Cronograma novembro. Ok! Então, cronograma de novembro.

Ai que que eu faço no cronograma?

Cliente, ou seja, qual é o nome dessa cliente? Você pode também fazer a mesma coisa, vai lá ... *ah a Cintia me pagou*. A Cris por exemplo, dou um **ctrl+c** venho aqui em novembro, no cronograma de entregas, e dou um **ctrl+v**, certo? Então a Cris. Mas aqui eu vou deixar como tá, tá? Então são os clientes reais.

Então, Michelle. A Michelle me contratou mas ela tem dois clientes, daí coloquei entre parênteses (Brave e Fin). Que pacote que a Michelle comprou? Ah, o pacote instagram. Todos os clientes atualmente são do pacote instagram. Eu tô sem nenhum cliente de outra coisa, mas quando por exemplo, a pesca em balde, é só escrever aqui ... Pescal em balde, tá?

Ai as entregas! Então eu coloco aqui as datas, eu vou pegar um novo porque aqui já tá com a linha editorial, então vamos lá embaixo pegar um cliente que fechou agora.

Aqui óh! A Carol fechou agora, então linha editorial, foi hoje a entrega dela, já entreguei. Então escreva aqui, linha editorial mais a bio. Lista de posts no dia 24, dia 25 a semana 1 ou seja, 4 legendas, então vamos voltar lá para cima. Quais são os títulos dessas dessas células assim digamos né?

O nome do cliente, o pacote, o serviço, produto. Coloca do jeito que você entender melhor, tá? Entrega. Que dia que vai ser essa entrega? Então cada linha vai ter uma data.

Então coloca ali 29 de outubro, por exemplo, tá ali a descrição, que eu vou entregar nessa data? Então você descreve aqui ... *ah vou entregar a lista de posts*, excelente! Ela já feita ou não tem que fazer?

Então por exemplo, ali embaixo, então essa parte aqui chama etapa, né? Eu chamei de etapa. Então aqui, de manhã, né? Coloquei essa planilha aqui e não editei depois que eu fiz, deixei na minha própria, essa daqui tá pra vocês só.

Então aqui, eu tinha que fazer, a linha editorial da Camila, a linha editorial da Carol, que mais que eu tinha que fazer? A lista de posts da Rebeca, então eu coloco em amarelo para chamar a atenção. Então como que você consegue se organizar e não perder os prazos?

Colocando as datas, ai você vai aqui na lupinha óh e procura, então amanhã é dia 23. Que que eu tenho para entregar amanhã? Vamos ali, localizar.

Amanhã eu tenho que entregar, vamos ver quem é, a Michele. E aí eu gosto de colocar em destaque assim amarelo, tá? Para saber que eu preciso entregar. Ah que mais que eu tenho que entregar dia 23?

Ah o Guilherme aqui óh, vamos pintar de amarelo, tá? Então assim uma coisa bem intuitiva, eu gosto de colocar colorido porque me ajuda a visualizar, mas é o que eu falei coloca da forma que ficar mais fácil para você.

E aqui na etapa eu coloco justamente isso, o que eu preciso fazer, 4 legendas, então quando é linha editorial só escrevo fazer, ou então revisar, tá?

E aqui do lado se tiver alguma observação você pode colocar. Ah revisar, por exemplo. Foi entregue mas eu preciso revisar. Então você coloca aqui uma observação, ta? A planilha é de vocês, vocês tem que usar mesmo, sabe aquela coisa de consumir um livro que você tem que escrever e anotar, então assim eu quero que vocês usem, tá?

E adaptar para a necessidade de vocês. Eu vou ver como mandar no link para não editar todo mundo no mesmo, tá? Mas eu também vou mandar no formato excel, aí depois eu deixo lá no hotmart.

Então essa é a parte do menino de exatas, do meu irmão. Ele fez. Porque que ele fez essa parte? Para eu ver quantas clientes eu tenho recorrentes ou não, então aqui essa parte aqui da lista é o nome de cada cliente, quantas vezes comprou, tá? Ou seja, a linha aparece duas vezes ali na planilha, então ela é uma cliente recorrente, ou seja, já comprou mais de uma vez.

Essa fórmula tá pronta para vocês e conforme vocês forem alterando nome, vai alterando aqui tá? Então como eu falei é uma planilha interativa. Mas se vocês tiverem alguma dificuldade, se for muito avançado, da para excluir também, não se prendam a isso eu acabei de colocar só para ajudar vocês, e também ter essa coisa visual, tá?

Mas é uma partizinha um pouquinho mas chatinha de mexer, então eu venho aqui, clico com o botão direito e vou em atualizar, ou seja, ele vai atualizar os nomes aqui. Então quando você cadastrar seus clientes ele vai atualizar aqui, tá?

Então vamos lá. É eu vou aqui depois eu clico, tá vendo essa setinha que tem aqui? Em filtrar, e aí eu selecionei os nomes, eu mostrei a aba errada para vocês, desculpa.

Ele vai puxar de acordo com o que tá aqui no pagos, porque? Porque aqui vai aparecer quantas vezes esse nome aparece na lista, ou seja, no cliente, lembra que eu falei que eu cadastrei ele uma vez só? Porque as informações dele são uma vez só.

Quando ele contratar outro serviço eu coloco aqui no mesmo lugar, tá? Então vamos supor que a Cíntia contratou linha editorial e pesca em balde, eu só altero aqui eu não preciso fazer uma nova linha para a Cintia porque os dados dela são os mesmos. Então onde aparece mais de uma vez a Cintia? Vai aparecer aqui na planilha de pagos, ou seja, ela pagou em abril, depois ela me pagou em maio. Ah agora ela é cliente do pacote instagram, ela pagou me pagou em junho também. Então é por isso que precisa ter duas abas separadas, tá? Justamente para fazer esse controle e não cadastrar o mesmo cliente duas vezes, ficar com informação desatualizada, repetida, tá? Se não, fica confuso, aí aqui vai aparecer, não recorrente, quando aparece apenas uma vez e recorrente quando aparece duas ou mais, tá?

Então também é legal para você ver quantas vezes cada pessoa já comprou, então tem uma cliente que ela chama Vânia, vamos lá ver, Vânia, aqui óh, ela tem perfil de marketing e tem o perfil dela mesmo, de personal trainer, aqui ela já comprou 7 vezes, então eu consigo ver também quais clientes compram mais vezes.

E aqui tem a parte do gráfico, chama gráfico pizza, ou seja, esse gráfico redondo aqui em formato de pizza. Ou seja, ali ele vai mostrar o recorrente, que é esse rosinha mais claro e o não recorrente, ou seja, quem comprou uma vez só.

Vocês percebem a proporção, 66% compra apenas uma vez. Então eu posso bolar estratégias para fazer os clientes comprarem mais de uma vez. Então por isso que eu quis adicionar essa parte porque é uma coisa muito legal de você visualizar, ao invés de ficar contando um por um, imagina eu vim aqui nessa planilha, quando você tá no primeiro mês é fácil né?

Você vem aqui e fala .. ah ele pagou aqui, depois pagou aqui mais três vezes, mais duas vezes, a Bia já pagou aqui, pagou ali, você consegue contar na mão, mas e depois né? Você não consegue, você perde a conta, com essa parte visual ajuda bastante e também você consegue ver aqui nos recorrentes, quantos compraram duas vezes, quantas compraram três, quatro, cinco, seis e aí você vê essa parte aqui no gráfico.

Também adorei! Que bom que vocês gostaram meninas, fico muito feliz.

E essa parte é um pouquinho mais difícil tá? Quando vocês editarem é capaz que dê uma bagunçada, mas vocês me chamem que a gente faz uma consultoria com meu irmão para mexer nessa parte da planilha.

Aqui é a referência ... *amei demais*, que bom Sá. Aqui é a referência, ou seja, quais produtos estão vendendo mais? Isso eu achei muito importante, era o que eu mais queria ver, então aqui oh, o pacote instagram, quantas vezes eu já vendi, 147 vezes o pacote de Instagram.

Ah que mais que vendi? Trinta legendas eu vendi uma vez só, página de vendas também apenas uma, lançamento, então o que que vai aparecer aqui? O que você cadastrar lá no pago, então o que o cliente pagou? Fica essa referência aqui, ah ele pagou o pacote Instagram.

O que você cadastrar aqui é o que vai aparecer aqui, certo?

Então a mesma coisa, direito, atualizar e ele vai atualizar pra você ver com produto ou serviço. E aí depois você vem aqui no filtro, filtrar e seleciona tudo, então se eu tirar análise de perfil não vai mais aparecer análise de perfil, ta? Mas eu não vou mexer ainda.

Então aqui, ah já fiz 217 vendas e aqui tá 100%, tá vendo? Então a soma tá certinha 100%. Então esse aqui não representa nem 1%. Uma venda só, não representa nem 1%. Aqui óh, comunidade social media maravilhosa, 20 pessoas compraram, representa 9% das minhas vendas.

E ali ele fez um gráfico para ficar essa coisa mais visual, como ele sabe que eu sou de humanas e vocês também, ele fez a parte mais visual, então eu consigo bater o olho e ver ali, **pacote instagram disparado mais vendido**. Vamos ver as dúvidas.

Ah meu Deus, esse chat aqui tá meio doido, vamos ver.

Camila, *meu Deus eu descobri que sou zero organizada*.

Então gente, mas vocês acham que eu sou organizada? Sabe porque que eu sou organizada? Porque eu sou esquecida. Então assim, uma coisa compensa a outra. A minha memória, não posso confiar nela, então eu preciso ser muito organizada.

Então se você tem uma memória boa, não precisa ser tão organizada quanto eu. Eu preciso muito, tá?

Quero conseguir me organizar e manter essa planilha.

Começa, oh de verdade começa aqui óh, clientes, pagos, exclui o Rafa se vocês não tem funcionários e aqui no cronograma, tá? Começa nisso e depois você vai para a parte avançada.

O nome do produto dá para alterar também?

Dá. Ela é todinha editável, tá? Se você tiver alguma dificuldade Sá, você me manda, se não souber eu peço pro meu irmão ajudar, gravar um vídeo, ensinar a gente a mexer também, tá bom?

Dá para alterar tudo.

Olha isso... *não tenho nem anotado quantos clientes eu tenho*... tem que ter, tem que ter. Como você vai se gabar falando atendi mais de 100 clientes?

Você vem aqui óh, como que eu faço isso, como que tinha ali na minha Bio, aí aqui está apagado, mas por exemplo, como que faz o cadastro. Camila, Sanayra, Mirla, enfim. Então aqui óh, aí eu seleciono tudo, aí ali embaixo óh, contagem, 5. Ah, eu já atendi 5 clientes. Entendeu? É assim que você se gaba no instagram. Então é muito importante ter esse controle, tá?

Tô aqui brincando que é para se gabar, mas é importante ter esse controle também, tá?

Gera muita autoridade.

Eu sou desorganizada, me atrapalho no processo criativo e nos prazos. Preciso aprender.

Aprendendo, depois você vai fazer o exercício, quero todo mundo colocando em prática, tá? Então é justamente para se organizar, porque gente já aconteceu e ainda acontece, tá? Não é para acontecer mas assim a gente é humana, a gente está sujeito a erros, já aconteceu muito de esquecer entrega de cliente, então assim, por isso que eu decidi me organizar, quando eu era sozinha isso acontecia muito mais frequente.

Semana passada isso aconteceu, porque? Mesmo não sendo mais sozinha. Porque a cliente fechou pelo WhatsApp pelo Direct desculpa, ali no Instagram, eu não estava em casa, tava com a cabeça no lançamento, aí eu aceitei o pagamento, dei o prazo tudo, no dia da entrega eu esqueci.

E aí depois eu fui conferir os depósitos, outra coisa que eu sempre confiro também no extrato bancário, e aí eu vi um depósito, falei *meu Deus aquela cliente*, você assume pede desculpas e bola para frente.

Mas assim, isso ajuda a você não perder, principalmente essa parte do cronograma, tá? **Então coloque amarelinho, coloca um asterisco, coloca neon, não sei, coloca uma coisa que vai te chamar atenção para você não esquecer, tá?**

Então essa planilha me ajuda muito e justamente por ela ser online você consegue acessar do celular também, por isso que eu falei que não precisa investir ainda, em nada, não quero que vocês gastem. **Quero que vocês ganhem muito dinheiro ao invés de gastar, tá?**

Então você consegue ali... ah a cliente fechou no Direct, já acessa a planilha e já coloca o nome dela, depois você organiza direitinho mas coloca o nome dela e o dia da entrega para você não esquecer dela, tá?

A planilha vai salvar nossa vida... ai que bom gente, **vocês são as únicas que tem hein!** Fora eu.

Então vamos lá, vamos lá.

A referência aqui, certo? Vai ser todos os produtos que você vende e aqui o faturamento. O faturamento que que ele fez? Vou explicar para vocês, porque eu não tinha entendido a primeira vez que eu vi.

Então aqui um mês, por isso ali no pagos tem um mês, tá? Porque com as datas não dava para puxar, então ele precisou colocar aqui o mês. Então que que vocês fazem? Ah, eu tive um cliente que pagou hoje, então vamo lá no mês de novembro.

Então hoje é dia 22, vamos supor que teve um pagamento, eu copio a de cima e colo aqui na de baixo, porque? Para puxar para novembro, para ficar ali no faturamento de novembro, tá? Porque senão vai dar tiuti na planilha, já mexi e não deu certo, então assim, copia e cola, tá?

Então vamos lá cadastrar um pagamento. Aí você coloca aqui o nome. *Cintia eu tô te usando como exemplo porque o seu nominho tá aqui aparecendo*. Você coloca o valor por exemplo, R \$50,00, de uma pesca em balde, foi um texto só, se você quiser colocar aqui coloca, se não, não precisa e ela me pagou no PagSeguro. Pronto cadastrada! E aí esse valor vai para o faturamento. Então que que meu irmão fez, o Felipe, ele colocou o valor do faturamento, então vou mostrar para vocês.

Aqui em cima, certo? Eu fecho o mês e aí depois de fechar o mês que você consegue mexer aqui no faturamento, tá? Se não vai dar erro, aí você vem aqui no faturamento e aí aqui óh, ele vai pegar ali do faturamento, então ele puxa daqui do faturamento, tá? Tudo pago, ele vai puxar dessas células. Então vamos ver óh, outubro para R \$13.200,00.

E aí ele colocou essa fórmula aqui para fazer um check ou seja, tem alguma diferença do que você anotou do que realmente tá? Aí não tem nenhuma diferença, então vai aparecer esse campo vazio, tá?

Então como janeiro e fevereiro eu coloquei junto ficou aqui janeiro e fevereiro vazio, mas os outros meses estão todos certinhos.

Enquanto ele não faz esse check eu acabei de cadastrar a Cíntia viram? Aí os R \$50,00 ele já veio para cá, viram como ela é interativo?

Então assim, ele já puxou que tem uma diferença, então enquanto aquele check até R\$ 50,00 tem alguma coisa estranha, então depois que eu fechar o mês aqui vai ter que dar zerado, se não você cadastrou alguma coisa errada, esqueceu algum cliente, então dá essa revisada.

Aqui é legal porque mostra o crescimento do seu faturamento, então janeiro, fevereiro e março. Março aumentou, abril caiu, maio aumentou, junho caiu, *ah então que eu fiz de errado?* Então você vai analisando isso visualmente, tá?

Eu acho que isso ajuda bastante.

Deixa eu ver o que vocês estão falando no chat aqui. *Vai salvar vidas...* Que bom gente!

E aqui ele fez só um resumo de todos os gráficos dessa parte visual para nos ajudar, então aqui é proporção de recorrente, não recorrente, a linha serviço mais vendida e todos os produtos ficam aqui embaixo, tá? E o faturamento mensal para você ter essa média e controlar suas metas.. *ah eu preciso faturar R \$10.000,00*. Então controla ali. Você consegue ver o quanto falta para atingir sua meta.

Enfim, então assim ela é bem completa, mas para quem tá começando eu sugiro começar até aqui, até o cronograma, essa parte depois da setinha rosa é a caixa interativa, então assim, uma coisa que você cadastrar vai puxar a outra, vai ali na parte interativa, mas você não precisa se matar por isso agora, se não você vai desistir de organizar eu não quero que aconteça.

Então faz o simples o feijão com arroz que dá certo, foca aqui, cadastrá os clientes primeiro, cadastrá os pagamentos, anota todo mundo que te pagou, tá? O que que foi esse serviço, que que vai ser que você vai prestar, onde essa pessoa te pagou, tá?

Então assim, essa organização é muito importante. E outra coisa que eu já queria deixar de dicas para vocês, a gente pode até marcar uma aula depois de **planejamento financeiro** com alguma contadora, mas eu sou como eu falo uma pessoa muito prática, então ... *educação financeira e gestão para social media, Carol maravilhosa, realmente é o melhor adjetivo*. Obrigada, muito feliz por ajudar vocês, viu?

E assim eu falo de coração que não precisa de mais do que isso, porque eu sou uma pessoa que eu não sou de planilha eu não sou da organização financeira, então assim, eu sempre sofri muito com essa parte, eu queria uma coisa prática, que funcionasse para o nosso dia a dia, porque quem precisa de uma planilha mega baster, ultra automatizada, não é social media, de verdade.

É uma pessoa que trabalha com contabilidade, uma pessoa que trabalha com financeiro de uma empresa, a gente tá trabalhando para a gente mesmo, então assim, claro, conforme for crescendo a empresa, talvez precise de uma automação assim como eu fiz aqui, mas assim tá ótimo, não precisa de mais do que isso.

Então outra coisa que eu gosto de anotar aqui nos pagos é para onde foi esse dinheiro. Então aqui quando é só pix eu sei que foi para Itaú, **eu tenho conta no Itaú, no nubank e no inter**, tá? Então já vou me abrir aqui com vocês.

Que que eu faço? Quando é para o Inter eu coloco aqui. **No Itaú eu deixo o dinheiro da empresa**, ou seja, aquele dinheiro que eu não mexo, não é para mim, é para pagar salário

do Rafael é para comprar curso, então investir em curso, investir na minha empresa é para comprar equipamentos para melhorar, aqui a entrega para vocês, tá? Então coloco no Itau, aquele dinheiro não é para mexer.

O Inter, que que eu coloco no Inter? Eu faço aquela proporção bem simples. Como que eu faço essa divisão, **coloço 30% na conta da empresa, 30% na conta pessoal**, ou seja, para eu gastar e para pagar as minhas contas pessoais, ah eu vou para o barzinho, eu vou comprar uma blusinha, eu vou comprar um sapato, comprar maquiagem, enfim vou viajar, vai na minha conta pessoal esse dinheiro, então aquele dinheiro eu sei que eu posso gastar comigo e também vou pagar contas pessoais por exemplo, convênio médico, plano de saúde, que mais? Dentistas, qualquer coisa é dessa conta pessoal, tá?

30,30,30, falta mais 30, certo? 30 é para guardar. Que que eu tô guardando agora? Para minha casa, ou seja, no Nubank eu deixo o dinheiro para minha casa. Então, ao invés de ficar fazendo aquela separação numa conta só, aquelas planilhas que faz conta e subtrai, soma e divide, não entendo, tá? Então eu faço contas separadas. Como as contas hoje são gratuitas, não pagam manutenção, até o Itau eu não pago manutenção, porque tem um pacote essencial, ou seja, não tem transferência, não tem saque, não tem direito a quase nada, mas a gente só usa digital né, faz pix, então assim, não precisa mais do que isso.

Então a conta da empresa eu deixo no Itau, a minha conta pessoal é o Inter, banco Inter que é digital, o dinheiro da minha casa. Então eu vou mudar daqui a dois anos, eu deixo no Nubank, porque? Porque lá rende um pouquinho, esse dinheiro, tá? E 10% que sobrou né, você deixa em qualquer uma dessas contas, tá? Eu deixo na minha conta pessoal, 10% para emergência, emergência, imprevisto, oportunidade... ah apareceu aqui o curso da Carol, vou comprar, sabe que tem esses 10%.

Então assim, não pirem muito nisso, só façam aquela organização, lembra que eu falei. Vou voltar ali no slide óh. Planejamento, cadê? Financeiro, né?

Quanto você gasta por mês? Ah, eu gasto R \$3.000,00 por mês. Faz ali a sua conta pessoal, eu gasto R \$3.000,00, tem que comprar comida, eu pago aluguel, escola do meu filho, enfim, deixa o dinheiro nessa conta.

Aí quanto que eu preciso faturar? Ah, eu preciso faturar tanto. Então quando o cliente me pagar eu vou pedir para ele pagar no Itaú, porque a conta da empresa, então é a forma que eu acho mais fácil, tá? Cada uma se organiza do jeito que quiser claro, mas só uma dica que funcionou muito bem para mim e que foi um jeito que eu achei para me organizar de uma forma prática que funciona para mim no dia a dia.

Porque assim, seu eu ficar pensando... ah tem esse dinheiro aqui inteiro mas eu não posso usar, eu fico, eu acho prático no dia a dia que tá vendo conta, aí eu vou no bar eu não sei se eu posso dar 50, se eu posso passar 100 se eu posso passar 200, então assim eu não acho prático.

Eu acho mais prático ter mais de uma conta, justamente para você não errar, então eu acho um jeito mais organizado, tá?

Então fica a critério de vocês, mas fica aqui a sugestão para se organizar, tá bom? Deixa eu apagar aqui, se vocês quiserem depois eu deixo salva essas observação ai da aula nos comentários e tal, tá?

Então é assim gente a planilha, se ficar alguma dúvida, se ficou me manda aqui nos comentários, estão todas quentinhas, me mandem aqui nos comentários, tá? No chat, se você falar... *Ai Carol agora não tô com dúvida mas quando usar com certeza com certeza vai ter*, tá? Manda ali nos comentários da aula ou então por e-mail, pelo meu whatsapp, fiquem muito à vontade para entrar em contato comigo, tá? Eu não quero ninguém com vergonha ... *tô quieta porque tá claro* ... Que bom, então que bom, fico feliz.

Ai deixa eu abrir aqui o chat, eu fechei mas tem uma dúvida ... *obrigada mesmo, acendeu uma luz aqui, estou planejando sair do CLT e é complicado gestão financeira autônoma, deixa saldo*. Vou deixar ali nas observações da aula, tá? A porcentagem.

Então, porque eu achei uma coisa mais prática, porque a gente fica sofrendo né, vendo esse povo de investimento falando que... ai porcentagem, eu dei ali umas porcentagens por cima, mas você faz a sua organização de acordo com o que você precisa.

Então sugiro que você, óbvio primeiro cubra seus custos, há o custo da minha vida é R\$ 3.000,00, então deixa R\$ 3.000,00 naquela conta que você vai usar para pagar todas as suas despesas e o resto você vai distribuindo de acordo com seus objetivos, eu acho o jeito mais prático que realmente funciona, dá para manter.

Porque se você precisar ficar colocando na planilha... ah eu fui no bar, tenho que colocar na planilha, aí eu fui no restaurante eu vou colocar na planilha, aí comprei uma blusa também vou pôr na planilha, gente não dá, sério. Não dá, se você consegue, excelente. Parabéns! Mas eu não consigo, tô rindo porque uma vez vi um vídeo sobre saldo de emergência e quase chorei, então ai gente não dá.

E esse negócio de sair, aí você vai no barzinho, aí depois tem que colocar na planilha não funciona, não funciona comigo, aí fica conferindo a fatura do cartão de crédito, o que que é de tal coisa.

Então assim, **separa o dinheiro e vai viver a vida, não é pra ficar refém da planilha**, pelo amor de Deus, então acho que as coisas têm que vir para nos ajudar né, não pra gente ficar refém, muito pelo contrário é para no libertar, pra gente ter mais tempo, então eu achei esse jeito muito prático de ter compras separadas.

Então deixa eu aplicar aqui vamos ver a próxima, né? O próximo slide. Então deu para entender tudo até aqui?

Então vamos para os exercícios.

Então já dei um spoiler né: **Cronometre quanto tempo você demora para escrever um texto**. Eu sugiro 20 minutos por texto, tá mas eu não comecei fazendo 20 minutos, por texto, comecei fazer uns 40, 45 dependia muito. Aquele dia que você não tá inspirado demora, aquele assunto que você não gosta para mim demora, mas assim você vai ter que

atender cliente para ganhar dinheiro, quanto mais a gente trabalha mais dinheiro a gente vê, o que é excelente, não tem limites de ganhos né?

Então vai praticando para você conseguir entregar um excelente texto, o melhor texto que você consegue.

É melhor fazer essa organização financeira quando fecha o mês ou no decorrer dos pagamentos?

No decorrer dos pagamentos, tá? Porque? Eu vou falar. Porque você coloca no dia que a pessoa pagou, tá? Então ali, ah a Paty pagou, então você já anota o dia. No dia primeiro ela pagou, anota o dinheiro e fala ah então agora até atingir R \$5.000,00, sei lá, vou colocar no banco Inter, Então você vai controlando aqui, vamos ver quando atingir os R \$5.000,00.

Então ah, aqui eu já atingi a minha meta, então já posso colocar dinheiro na conta que eu vou guardar, ta? Então daqui para baixo, você pede para o cliente depositar em outro banco. Sugiro você fazer no dia a dia e separando os bancos, porque? Para não ficar aquilo de vocês vão num lugar coloca na planilha, vai pra outro lugar, chega em casa abre a planilha.

Então assim, fica aquela prisão invés de te libertar.

E se você for ofertar a arte, cronometra também tá. Isso varia muito, a Bárbara que é a minha parceira no pacote instagram, ela faz a arte para o cliente que deseja a arte, ela me falou que demora as vezes 1 hora por arte, por que? Porque ela faz o template do zero. Ela tem essa experiência, então assim, mesmo com experiência ela ainda demora porque ela busca muita referência, ela é muito perfeccionista, muito exigente com ela mesma, então, vai variar do estilo da arte, o texto não varia tanto. Mas a arte varia, dependendo do tipo de template que você faz.

Mas tenta fazer umas duas artes por hora tá? Para você conseguir atender mais clientes.

Que mais?

Organizar as finanças quanto você gasta? Então já anota no papelzinho, quanto você gasta, ah eu gasto R \$5.000,00, então anota ali. Quantos clientes você precisa em média? A gente vai definir melhor como eu falei na próxima aula de acordo com o produto de cada uma, mas se você já tem um produto ... *ah Carol, meu produto custa R \$300,00*, então faz ali a conta eu gasto cinco mil e meu produto custa 300, quantos clientes eu preciso no mês?

Então é ótimo pra você também não se cobrar tanto e falar, ah eu preciso atender 20 clientes. Não precisa. É excelente se você conseguir, mas assim, com 10 clientes você já pagou as contas então você pode trabalhar com mais tranquilidade.

Fiz um carrossel infinito, demorei umas 5 horas, caramba! *Mas acho que estou pegando o ritmo ainda, vou cronometrar e tentar ser mais ágil*. Isso! A Bárbara vai dar aula aqui para

vocês também, tá? Ela vai ensinar vocês a criarem identidade visual quando a cliente contratar, também vai dar aula de canva e também vai liberar template o que eu acho excelente também, porque? Porque o template da uma base, e aí com essa base você consegue criar em cima, então também diminui esse tempo, mas arte eu realmente não faço, então por isso que nós temos a Bárbara para dar essa aula para vocês.

Mas você percebe? Não é viável demorar 5 horas, para criar um carrossel infinito, por isso que é importante a gente cronometrar, é ótimo que você já sabe que demora 5 horas, porque aí você também já tem uma meta, tem que demorar menos que 5 horas.

Então óh, outro exercício. **Vocês estão cheios de exercícios hoje, hein!** Por isso que eu gosto de dar uma aula por semana, para dar tempo de fazer tudo isso.

Cadastrar os clientes na planilha, ou seja, *quem foi aqui que falou que não cadastrava?* Acho que foi a Camila. Já cadastrava na planilha tá? E planejar uma semana de posts no trello. Deu pra entender como que funciona o trello né? Você põe aqui suas ideias, e aí você decide, ah amanhã eu vou postar, isso, depois isso. Então você já faz a legendinha, pode fazer no dia tá? Planeja aqui, põe suas ideias, quando tiver inspirada, vai pensando e aí depois você escreve a legenda e já faz a arte, então se organiza.

Isso ajuda muito a ter constância, que é muito importante para você crescer, postar todo dia né? E conseguir mais clientes, mostrar sua competência e construir sua autoridade mesmo, nesse ramo. Então ajuda muito essa organização.

Muitas vezes o cliente já pede isso. Já pede o que? Não entendi.

Quero também focar em copy, mas muitas vezes o cliente já pede isso. Ah a arte. Ta.

Então já. Acontecia muito mais no começo porque eu mesmo estava na dúvida se eu oferecia ou não, mas eu sempre percebi que eu não tinha uma facilidade com isso tanto pela qualidade quanto pela demora.

E também pelo gosto, eu não gostava de fazer as artes, eu fazia no meu perfil por muito tempo, aí eu contratei template da Bárbara, depois para mim, pro meu perfil, então assim, já o cliente já pediu, mas sempre fui muito firme em falar que eu não ofertava, porque eu não acreditava, não acredito, né? **Em ofertar tudo e ser muito muito bom em tudo**, então assim, se vocês querem ofertar tudo excelente. Não tô falando que é errado, só tô falando **que cada pessoa que foca em uma coisa só, acaba se destacando**, por exemplo, a Stella ela é a rainha do canva, ela não faz design no geral, ela é rainha do campo específico, ta?

Então ela é conhecida por causa do canva, é claro que dá para ser uma social media muito bem sucedida oferecendo o design e o post, só que você não vai conseguir focar tanto em, por exemplo, você não precisa fazer um curso de copy, porque? Porque não é tua principal função. Então você não precisa estudar tanto uma coisa, se dedicar tanto a uma coisa e consequentemente você não vai se destacar, não vai ser conhecida como copy.

Por exemplo, eu faço só legenda, então fui contratada também como copy, então são escolhas, então o que aconteceu quando as pessoas me pediram, **eu decidi que eu queria ser reconhecida pela minha escrita**, então fiz uma parceria com a Bárbara, para ela fazer as artes, então foi a solução que eu arrumei.

Mas se você tá feliz, fazendo os dois passos, acaba que você consegue cobrar mais, por exemplo, meu pacote é R\$ 297,00, com 16 textos, se incluisse a arte, talvez fosse para R\$497 que é mais ou menos o que fica junto com o pacote da Bárbara, então assim, dá para fazer.

Como decidir a esteira de produtos.

Então, no começo eu queria oferecer de tudo porque eu via a dificuldade das pessoas em diversas coisas e eu via uma oportunidade de vender meus serviços, de ser conhecida né? De aumentar o meu faturamento, claro. Então a minha parte de esteira de produto, foi ao longo do tempo, tá?

Eu já ofertei no começo, vou mostrar para vocês aqui óh. Nas vendas. Pacote instagram, lista de posts, eu comecei com o pacote instagram. Mentira, eu comecei, não tá aqui na planilha, porque aqui eu coloquei a planilha de social media, que é a que eu uso atualmente, eu não tenho mais o cadastro dos dois meses antes, de me tornar social media, eu comecei como copy.

Então, eu ofereci descrição de produtos para site, eu tive dois clientes e eu não deixo cadastrado aqui porque foi em 2020, então essa planilha é 2021, tá?

Mas aí eu percebi uma dificuldade também em ter ideias para posts, então oferecia uma lista de posts, depois eu também comecei oferecer análise de perfil, como eu definia isso?

Eu via a necessidade, eu via também a demanda, ou seja, ver outras pessoas vendendo esse tipo de serviço, eu vi a Valesca dos 100 passos, fazendo isso em formato de Live no perfil dela, então eu ia vendo essa demanda e ia colocando, aí eu falei ... ah isso eu sei fazer, já aprendi a fazer.

Lista de post é uma coisa que eu sempre tive facilidade, é claro, quanto mais vezes o cliente renova mais difícil vai ficando, mas eu sempre tive essa facilidade de ter ideias, então fui pesquisando, desculpa, eu sempre gostei muito de pesquisar, então eu ia fazendo esse processo, tá?

Consultoria quando eu peguei mais experiência isso daqui aqui foi em março, percebem como que era bem no começo, mas eu já consegui ajudar, sempre tem alguém que sabe menos daquele tema do que você, então já comecei a oferecer uma consultoria... [**tem portfólio?**](#) Então o meu portfólio é muito simples, tá? São os links dos perfis dos clientes, eu coloco ali o nome, o nicho. Por exemplo, investimento, eu mando o link do perfil do favelado investidor, aí depois eu coloco confeiteira e coloco o link do perfil da minha cliente que é confeiteira, como os textos são meus, né, eu sempre falo... oh esses perfis são os perfis que eu produzo alguns textos.

Mas se você apresentar, se você entrega as artes, você também pode mandar o link do perfil, ou então você pode fazer uma arte no canva, vou até depois pegar o exemplo de portfólio, tá? Vou pedir para a Bárbara montar para a gente o portfólio aí pra quem entrega arte, eu disponibilizo para vocês, mais pra frente, tá?

Mas pra texto, pra arte também funciona, você manda o link do perfil, é uma coisa bem prática e bem simples, para o cliente acessar, só clicar ali no celular não precisa abrir o PDF abrir uma imagem do canva, é uma coisa mais complicado, principalmente se ele tá na rua, tá com essa coisa mais corrida de empreendedor, sabe?

Aí depois eu peço para Bárbara montar um portfólio para gente.

Os temas você que dá ou o cliente?

No pacote Instagram, os dois. Tanto eu dou os temas quanto a cliente pode sugerir os temas, fica de acordo com o que ele quer, que ele precisa, o que ele deseja, então ele fala assim... *ah Carol eu quero que você, eu vou te contratar porque eu quero que você defina os temas, eu tenho essa dificuldade*, então eu defino os temas, ta?

Não tem nenhum problema.

Eu coloco ali os temas ... *cortou gente?* Apareceu aqui que a conexão estava instável, se não cortou ele deu uma travada, né? Então eu vou repetir, cortou né? A internet tava instável aqui, então .. *pede autorização do cliente para colocar no portfólio?*

Deixa eu voltar na pergunta, porque tinha travado né? Então vamos lá ... *no pacote instagram, os temas você que dá ou o cliente?*

As duas situações acontecem. Se o cliente quiser que eu dê os temas eu dou. Aí ela fala, *ai Carol eu não tenho essa habilidade, não sei o que postar dentro do meu nicho*, eu vou lá e pesquiso pra ele, ou então ele fala ... *olha Carol, quero postar isso mas eu não quero escrever, não sei como escreve, não tem tempo*, enfim, ele também pode me dar os temas, ta?

Fica a critério dele e o preço do pacote tem muita essa dúvida é o mesmo porque? Porque a lista de temas é um princípio que eu preciso ter.

Tá cortando um pouco? Deixa eu colocar na internet do meu celular. A internet aqui de casa tá instável, não sei porque. Vou colocar na 4G do meu celular.

Coloquei no meu celular a internet, tá? Acho que melhorou agora.

Então, quando o cliente quer contratar o pacote Instagram tanto eu posso dar os temas para ele, quanto ele pode fornecer os temas, e o preço é o mesmo, porque? Porque a linha editorial que é o primeiro passo não tem como começar o pacote sem isso, então é um tema do primeiro mês e depois a lista de temas tudo bem existe uma pesquisa mas o que realmente é cobrado realmente dá trabalho é a parte de produção do texto.

Então o preço do pacote continua o mesmo tanto ele mandando os temas quanto eu definidos os temas, ta?

Ca, você pede autorização do cliente para colocar no seu portfólio?

Não peço e o que que aconteceu, eu inclusive perguntei para minha tia eu não lembro se está no pergunta o especialista, eu acho que tá eu só perguntei para ela para tirar essa dúvida mas ela me falou que quando o perfil é público, ou seja, é aberto você não precisa de autorização, porque é conteúdo público, a então não precisa de autorização para compartilhar o perfil daquele cliente, certo?

Ficou mais alguma dúvida gente?

Se ficou vocês me mandem aqui, e com certeza vai aparecer conforme vocês forem usando a planilha, ta?

Então usem, faça como se fosse de vocês, porque é de vocês, é pra ajudar no dia a dia. Não é pra ficar lá parada, tá? Usem, postem fotinho, me marquem, pra todo mundo ver que vocês também tem essa planilha.

Usem no bom dia de vocês que chama muita atenção, se vocês quiserem, assim como eu faço, tá? E fique à vontade para me mandar dúvidas eu só vou dar alguns recados.

O Instagram fechado tá liberado, o arroba é **alunas.maravilhosa**, só pedir para seguir, vou colocar também ali na hotmart o link, para quem perdeu a aula ao vivo, não precisa ver até o final para ver o arroba do Instagram, então você pode ir lá pedir para seguir que eu vou aceitar e vai ficar muito melhor para a gente se comunicar.

Vocês conseguem ir lá se apresentar, trocar ideia uma com as outras, eu consigo fazer stories somente para vocês, então vai ficar bem legal.

O grupo do Facebook também tá liberado vocês podem também usar para tirar dúvidas, para pedir ideias de melhorias para os seus posts... fiz o exercício da sexta hoje, morta de nervosa, eu vou assistir. O exercício era postar sua história nos Stories. Eu vou lá assistir depois dessa live.

O grupo do Facebook é muito legal, vai ser muito legal né para gente compartilhar ideias, compartilhar posts, compartilhar feedback então eu quero muito que seja uma comunidade. Por isso o nome, **comunidade social media maravilhosa**.

E a imersão de **pesca em balde**, tá definida a data. Spoiler para vocês, viu não contem por ai, vai ser no dia 9 de dezembro às duas da tarde e vai ficar salvo, então não se preocupe.

Vai ser uma quinta-feira quem tiver disponível e ver ao vivo, mas quem não tiver disponível, vai ficar salva, só vai ser em uma outra área, porque? Porque eu também vou vender, como eu falei para vocês, então ela vai ser vendida, não comprem porque vocês ganharam eu vou lançar na black friday, então não contem para ninguém tá?

Vai ser lançada na black friday essa imersão e vai ser um novo produto, justamente para quem não é da comunidade ter acesso, então não vai ficar junto com a comunidade porque vai ser um produto vendido também para outras pessoas que não participam da mentoria tá? Então vocês também vão receber esse acesso.

Que bom que vocês ficaram felizes! Eu vou pesquisar para ver como faz para dar o acesso para vocês tá? Talvez eu precise criar um link de 0,01 centavo, alguma coisa assim, mas eu vejo e mando para todas vocês. Muito obrigada!