



**Entenda o mercado e  
o cliente**



**1º**

**precificar corretamente o seu trabalho vai além de determinar o valor da sua hora, custos e etc., você precisa entender o mercado nacional e regional, além de conhecer o seu cliente!**

**Para isso você precisa fazer um mapeamento do mercado de Social Media:**

- Quanto o mercado está cobrando?
- O que o mercado considera caro/barato?
- Qual escopo o mercado vende, ou seja, quais serviços?
- Na minha região: como é o mercado de social media?
- Eu tenho muitos concorrentes?
- Qual o seu nível de experiência em relação ao mercado e sua região?







Pesquisas do  
mercado social  
media



Pesquisas do  
mercado de  
agências



Pesquisas do  
mercado de  
freelas



Orçar com  
concorrentes

## Depois do mercado, você precisa entender o cliente:

- Qual a complexidade do segmento do cliente?
- Onde o seu cliente está localizado?
- Qual o nível de conhecimento do cliente referentes aos serviços?
- O cliente já contratou um profissional similar anteriormente?
- Qual o orçamento do cliente?
- O cliente é seu perfil?







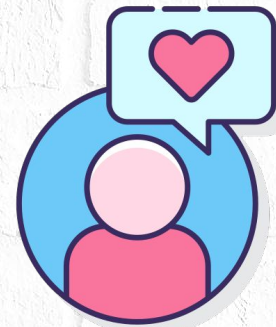
**Precificação diferente  
por complexidade e  
localização**



**Alinhar a expectativa  
do cliente em  
relação ao  
orçamento**



**Educar o seu cliente e  
“ensinar” o seu  
trabalho na prática  
para gerar valor**



**Definir o tipo de  
cliente que você  
quer atender**

Quais insumos são necessários  
para a execução do seu trabalho?



Plataformas e  
Ferramentas



Aplicativos e  
assinatura



Programas e  
Cursos