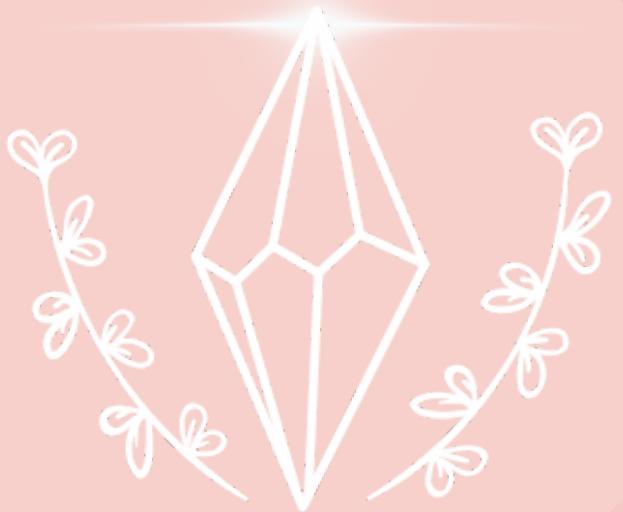


Aula 9: 17/01

Quanto cobrar?

Carolina Lucchetti



O que uma **Social Media** pode fazer

Na aula 3, aprendemos os diversos tipos de serviço que uma Social Media pode prestar: gerenciamento, pacote de artes + legendas, somente legendas. Além disso, podemos fazer serviços avulsos como: linha editorial, calendário de posts, análise de perfil, bio, legendas ou artes avulsas...

Quais desses serviços você incluiu na sua esteira de produtos?

Você precisou investir para começar?

Na aula 2, fizemos o planejamento do que precisaria ser comprado, de quanto você gasta por mês e de quanto seria um bom faturamento para a sua realidade.

Essa etapa de planejamento é essencial para alinhar o seu preço com a sua disponibilidade de horários.

Exemplo: você precisa cobrir R\$5 mil de custos todos os meses. Seu pacote custa R\$200, então precisa de 25 clientes para atingir R\$5 mil mensais. Você consegue atender todos esses clientes?

Como eu defini o meu preço

Pesquisando serviços parecidos!

Quando eu comecei, não conhecia nenhuma SM que oferecesse somente os textos, todas ofereciam o pacote com artes também. O preço que eu vi na época, em Janeiro/2021, foi de R\$347 com 12 posts.

Como o meu pacote não tinha as artes e eu estava começando, decidi cobrar R\$197 por 16 posts (nunca fiz as artes).

Sugestão: faça orçamento com outras SM como se fosse cliente. Essa é uma ótima forma de pesquisar a média de preços.

Quando aumentar o preço

Conforme eu fui pegando mais clientes, fui aumentando o preço. Passei de R\$197 pra R\$217. Estava com a agenda lotada com 7 clientes, pois estudava em período integral. No mês seguinte, faria apenas o projeto final do curso, então ficaria com mais horas disponíveis para pegar clientes.

Em Maio/2021, fui de 7 pra 20 clientes com uma pesca em balde no grupo do ONM justamente perguntando sobre quando aumentar o preço. Nesse dia, passei a cobrar R\$247.

Quando a minha agenda lotou pela 1ª vez

 Carolina Lucchetti Oliveira · 20 de maio de 2021 · 

Agenda lotada: devo aumentar o preço?
Eu tenho um pacote com linha editorial e legendas. Comecei vendendo por R\$197 em Janeiro. Mês passado, a agenda lotou e subi para R\$217. Esse mês, já tô atolada de trabalho de novo, penso em subir pra R\$247.
A dúvida é: aumento só pra cliente renovo ou pra quem já é cliente também? Pega mal ficar aumentando preço?

 80

 Curtir  Comentar

[Ver 33 respostas anteriores](#) [Todos os comentários ▾](#)

Quando aumentar o preço

No final de Agosto/2021, outra pesca em balde me fez atender 28 clientes por mês. Eu já tinha começado a trabalhar com o Favelado Investidor e contratado o Raphael para me ajudar com a demanda.

Com a nova leva de clientes, passei a cobrar R\$297. Afinal, eu sempre ouvi as pessoas falarem que era pra aumentar o preço quando a agenda ficasse lotada, então fui fazendo isso. Mas tinha um pequeno problema: minha agenda lotava cada vez mais rápido. Ótimo problema? Sim, mas o aumento de preços ia ficar insustentável.

Não aumente o preço quando a agenda lotar

Em Setembro/2021, um dos meus primeiros clientes mandou mensagem reclamando que o preço estava aumentando com muita frequência. Voltei lá no meu post de Maio/2021 no ONM pra ver outras dicas de quando aumentar o preço.

O comentário do Camilo Coutinho me chamou a atenção. Ele falava que era **falta de profissionalismo** aumentar todo mês, que parecia falta de planejamento. E era exatamente isso que estava acontecendo.

Não aumente o preço quando a agenda lotar

Outra frase do Camilo Coutinho nesse comentário me marcou e levo comigo até hoje: "Para fechar, cuidado com a ganância, ela pode ser um fator de derrubada da sua empresa."

Ou seja, não aumente por aumentar! Eu decidi incluir 2 bônus (Manual do Instagram e Calendário de Stories, disponíveis na aula do módulo 6) para justificar o aumento de preços e manter o preço em R\$297 de Setembro até o final do ano.

A melhor forma de aumentar o preço

Muitas pessoas sugeriram reajustes anuais e aumento somente para clientes novos. Decidi adotar essa estratégia: em Janeiro/2022, subi o preço para R\$347 somente para novos clientes.

Quem já era cliente, continuou pagando R\$297. Essa é uma forma de agradecer quem já é seu cliente e também os motiva a continuar com você, pois se eles encerrarem o contrato e voltarem depois de um tempo, terão perdido o preço exclusivo.

Não tenha medo de cobrar

A insegurança é normal no começo, mas a gente precisa lembrar que o cliente precisa do nosso serviço! A venda é uma forma de ajudá-lo, não tenha vergonha de vender.

No começo, pode cobrar um pouco abaixo do mercado, eu também fiz isso. Mas não recomendo começar de graça pois poucas pessoas valorizam um serviço gratuito.

Social Media Iniciante

Tabela de Preços

- Linha Editorial ou Calendário Editorial ou Análise de Perfil: R\$ 97
- Pesca em Balde ou Bio: R\$ 30
- Legendas ou Artes Avulsas: R\$ 20
- Pacote com 16 legendas: R\$ 197
- Pacote com 16 legendas + artes: R\$ 325
- Pacotes Personalizados: calcular o preço de cada post e fazer o valor proporcional do pacote
- Consultoria: R\$ 297

Social Media Intermediária

Tabela de Preços

Depois de atender 20 clientes, você já está no nível intermediário!

- Linha Editorial ou Calendário Editorial ou Análise de Perfil: R\$147
- Pesca em Balde ou Bio: R\$50
- Legendas ou Artes Avulsas: R\$20
- Pacote com 16 legendas: R\$247
- Pacote com 16 legendas + artes: R\$457
- Pacotes Personalizados: calcular o preço de cada post e fazer o valor proporcional do pacote
- Consultoria: R\$347

Social Media Avançada

Tabela de Preços

Depois de atender 50 clientes, você já está no nível avançado!

- Linha Editorial ou Calendário Editorial ou Análise de Perfil: R\$197
- Pesca em Balde ou Bio: R\$50
- Legendas ou artes avulsas: R\$25 – R\$30. Artes chegam até a R\$ 60.
- Pacote com 16 legendas: R\$347 (preço atual do Pacote Instagram)
- Pacote com 16 legendas + artes: R\$603 (preço atual do Pacote Instagram)
- Pacotes Personalizados: calcular o preço de cada post e fazer o valor proporcional do pacote
- Consultoria: R\$447 ou R\$497

Sugestão de serviços complementares

Algumas coisas que eu vejo que os clientes pedem:

- Agendamento de posts: adicionar R\$100 no preço do pacote.
- Gerenciamento completo: a partir de R\$1700.
- Roteiro de stories: mesmo preço das legendas do pacote.
- Calendário editorial de stories: mesmo preço de calendário do feed.
- Roteiro de YouTube: de R\$50 a R\$70.
- Descrição de YouTube: preço de post avulso.
- Posts de Blog: R\$50 a R\$100.

Como aumentar a percepção de valor

Preço é o quanto você cobra, mas o valor é aquilo que as pessoas percebem. Algo pode ter muito valor e custar barato. Por exemplo: a capinha do celular é valiosa pois protege nosso meio de trabalho. O preço é baixo, mas o valor é alto. Isso é a relação custo x benefício.

R\$15 é caro? Depende. Pra uma banana? Sim! Pra uma bolsa? Super barato!

Como aumentar a percepção de valor

Não é só a sua experiência e a quantidade de clientes que te permite aumentar o preço dos seus serviços.

Você pode aumentar a percepção de valor do seu serviço fazendo um overdelivery, ou seja, entregando mais do que o cliente espera.

Sugestões de overdelivery

- Arquivos personalizados com nome e foto do cliente. Além de ter as cores da sua empresa.
- Bônus que facilitem a vida do cliente.
- Criar um Trello para cada cliente.
- Templates ou textos em datas comemorativas.
- Analisar o perfil do cliente de tempos em tempos e sugerir melhorias. Exemplo: vi que está faltando tal informação nos seus destaques; muito legal o conteúdo dos seus stories, etc.

O que deve ser levado em conta

- Gastos mensais. Exemplo: Zoom, Canva Pro, impostos do MEI, etc.
- Se você trabalha de casa, eu não colocaria gastos como aluguel, internet e luz no preço do pacote. Você já tem esses serviços, não está usando exclusivamente para os seus clientes.

Quando fazer promoções

- No seu aniversário ou da empresa.
- Black Friday
- Últimas vagas ou vagas limitadas.
 - **Atenção: precisa ser verdade e não pode ser feito com frequência pra não ficar previsível. Se todo mês você faz, as pessoas percebem e ficam esperando tal data pra comprar pois sabem que vai entrar na promoção.
 - Não gosto de fazer promoção em todas as datas comemorativas (ex: Natal, Dia das Mães...) pelo mesmo motivo.

Lembrete sobre precificação

É normal que a gente erre o preço! Não se preocupe, o mais importante é começar e ir ajustando no caminho. A gente só vai saber qual é o preço certo quando ofertarmos o serviço. Lembrando que caro x barato é relativo!

Quem define se o serviço vale ou não X reais é o cliente. Por isso, é muito importante que você saiba qual é o seu público. O meu, por exemplo, é de classe média alta. Isso não tem a ver com a cidade que você mora, pois nosso serviço é online. Tem tudo a ver com posicionamento. Se você quer atender um público mais elitizado, crie um Instagram que converse com eles. Se é mais popular, deixe isso claro também através das artes, roupas e palavras que você utiliza.

Lembrete sobre precificação

Abaixar o preço é muito mais complicado do que subir. Precisamos de uma ótima justificativa (Black Friday, por exemplo) para fazer isso. Mesmo assim, quem pagou mais caro e ver que agora está mais barato vai ficar bravo.

Prefiro começar cobrando um valor baixo e ir aumentando do que começar com um valor muito alto e ninguém ter interesse.

Sempre dá pra subir o preço! Diminuir é muito mais difícil.

Aula 9

Desafio

- Revisar os preços dos seus serviços.
- Revisar a sua esteira de produtos.
- Deixar a sua tabela de serviços salva nos Destaques se ainda não estiver.
- Definir o seu overdelivery.
- Próxima aula: prospecção.