

Como montar uma **EMPRESA** de Social Media

AULÃO #072 SOCIAL MEDIA DE ELITE



TREINAMENTO SOCIAL MEDIA DE ELITE



VALTER AZEVEDO

Social Media não é renda extra! Social Media é um negócio e você precisa fazer as coisas acontecerem, você precisa se organizar para que o seu negócio alcance um excelente faturamento. O Aulão #72 é o mapa para que você decida qual estilo de negócio deseja ter como Social Media e conquistar cada vez mais a credibilidade de seus clientes bem como ampliando a sua liberdade profissional e pessoal.

Se liga;

VALTER AZEVEDO

TREINAMENTO SOCIAL MEDIA DE ELITE



SOCIAL MEDIA MEU NEGÓCIO

Para montar a sua empresa de Social Media você precisa enxergá-la como uma empresa, um negócio além do CNPJ, você deve se conscientizar de que você tem em suas mãos um negócio super lucrativo basta saber administrar. O grande problema é que a maioria das pessoas acham que a única forma de montar uma empresa de Social Media é criando uma agência com milhares de processos, muitos clientes cheia de burocracia e muito trabalho quando na verdade este modelo de agência já está se tornando ultrapassado e as agências fadadas ao fracasso abrindo falência em menos de 6 meses após a abertura. O que fazer? Como crescer mais no mercado de Social Media? Qual a melhor forma de empreender? Veja algumas possibilidades a seguir e decida com qual delas você se identifica mais.



NEGÓCIOS MAIS RENTÁVEIS DE SOCIAL MEDIA:

NEM AGÊNCIA NEM EUGÊNCIA, STUDIO!

Transforme a sua agência num studio, mantenha a nomenclatura de agência mas atenda como um estúdio com foco em menor número de clientes e maior qualidade assim mesmo que você atenda poucos clientes eles vão lhe pagar muito mais e você passa a escolher para quem você vai prestar serviços através de produtos que o seu studio oferece.

INFOPRODUTOS

Se você optar em trabalhar com infoprodutos você pode faturar muito alto nas duas faces da moeda lançando seus próprios produtos ou produtos de outras pessoas.





SEJA UM INCONFORMADO SONHE CADA VEZ MAIS ALTO!

Pare de querer ganhar só 10 mil por mês, alcançou os 10 mil, sonhe com 100, com 200 mil , com 1 milhão! É lógico que você não vai conseguir ganhar milhão atendendo o José da esquina entendeu? Você não vai conseguir ganhar um milhão atendendo José que mal consegue pagar o aluguel do comércio ou o João da pastelaria. Toda empresa precisa ter um caminho, você precisa estar consciente que para atingir o faturamento de 100.000, primeiro você deve alcançar o faturamento de 2000, o problema do social media e da grande maioria de empresários é que não se desafiam a ultrapassar suas metas criando outras cada vez maiores.

Digamos que você já atendeu 15 clientes e atingiu um faturamento de 5, 10 mil no mês e deseja dar um próximo passo mas por não saber o que fazer você acredita que o próximo passo deva ser o de montar uma agência quando o melhor formato talvez seria você diversificar, ofertar produtos escaláveis e você usando a sua própria equipe para vender produtos como calendário de postagem para dentistas, infoprodutos próprios, checklists e uma diversidade de produtos mais.



CARACTERÍSTICAS DE UM NEGÓCIO



Encare Social Media como um negócio e não como uma renda extra porque se você delimitar Social Media a uma mera renda extra o máximo que você vai conseguir fechar são contratos de 2000 reais, você nunca vai sair dos contratinhos de 300, 200 e R\$ 500 reais, isso vai atrofiar a sua carreira, cuidado!

Todo negócio bem estruturado:

- Tem vários produtos
- Possui meta de faturamento
- Conta com colaboradores
- Está sempre fazendo investimentos.

Ser Social Media não é só prestar serviços de gestão de rede social, existem muito mais possibilidades, muitas outras coisas que podem ser feitas se você se posicionar como empreendedor, dono de um negócio de Social Media e não um freelancer.

Se recusar a oferecer outros serviços além de gestão pode ser comparado a Coca-cola se recusar a vender outros produtos além da Coca-cola que é o seu produto principal, nem todas as pessoas vão comprar o teu produto principal logo você precisa ter outras opções para este público também.

Você tem meta de faturamento?

Tenha uma meta de faturamento e não pare até alcançá-la, você precisa trabalhar com metas e não viver pela sorte, se você estipular uma meta pra semana e não conseguir fechá-la mas uma vez que você tenha conhecimento da existência dela, você poderá fazer tráfego, visitar, abordar novos clientes, ligar, enfim você criará formas de chegar no seu objetivo, sua meta.

Tenha colaboradores

Para escalar você precisa delegar funções, você não vai conseguir fazer tudo sozinho sempre.

Delegando funções

1 Design

O design porque é a demanda que acarreta mais tempo do Social Média e a primeira que você deve delegar para focar o seu tempo em criar estratégia.

2 Suporte

A segunda função que você precisa delegar é a de suporte para responder comentários, mensagens de clientes, e até auxiliar agendamento de publicações

3 Gestor de tráfego

Por último você deve contratar um gestor de tráfego, quem contrata o gestor de tráfego é você e não o seu cliente, o seu cliente apenas paga um valor a mais para cobrir os anúncios e a contratação mas o contratante é você.

Para faturar você precisa investir

O que caracteriza um negócio lucrativo de um negócio que vive no vermelho é o quanto o dono deste negócio está disposto a investir para que ele cresça. Todo negócio precisa investir em conhecimento, se você quer oferecer um excelente produto para seus clientes você precisa se especializar, não basta aplicar o que você aprende no gratuito com o Valter, você precisa se organizar e adquirir o Treinamento Social Media de Elite para ter clareza do que você precisa entregar, se você não investe no seu negócio, você não pensa em Social Media como um negócio você será engolido pelo mercado e não irá muito longe.

Invista em tráfego para o seu negócio não apenas nos produtos do seu cliente mas também nos seus, invista em equipamentos, você não precisa ter o lançamento do iPhone mas você precisa ter um celular mesmo que seja um Android, invista no melhor que conseguir, tenha uma ring light, não precisa ser das mais caras, quando puder investir mais um pouco compre um computador, enfim, se você quer que o seu negócio nas atrofie você sempre vai precisar investir alguma coisa.

TER UM NEGÓCIO DE SOCIAL MÉDIA NÃO É TER UMA AGÊNCIA, MAS SIM TODAS AS CARACTERÍSTICAS DE UM NEGÓCIO! VOCÊ É A SUA EMPRESA

PRINCIPAIS POSSIBILIDADES DE NEGÓCIO DE SOCIAL MEDIA

Agência / Studio Social Media

Você pode montar uma agência que funcione como studio onde você atenda as pessoas e as faça se sentirem mais confortáveis negociando diretamente com você o que irá funcionar bem mais do que se você montar uma grande agência cheia de burocracias. Quando o cliente fecha ele fecha com você e não com a marca, é você o responsável.

Oferece produtos como gestão de rede social, branding para social media, construção de sites, identidade visual e muito mais.

Infoprodutor Social Media

O Infoprodutor Social Media vende vários produtos próprios, cursos, calendários de conteúdo, idéias de conteúdo, packs de canva, imersão para empreendedores enfim, produtos escaláveis pela Hotmart onde o cliente passa o cartão e recebe e você não precisa ter o trabalho de entregar nada, já está pronto e se vende sozinho.

Consultor Social Media

Você vai orientar empreendedores, vai ir na empresa deles, vai treinar a equipe deles
vai dar o caminho mostrar qual o melhor lugar, vai dizer por onde ele deve começar.
Cria setor de social media em empresas, faz consultorias estratégicas para o
crescimento orgânico, consultoria de conteúdos etc.

Mentoria Social Media

Presta mentoria para social media iniciantes, mentorias para empreendedores que
querem criar produtos , tem um contato mais próximo com os empreendedores, pega
na mão, planeja junto, tira dúvidas, acompanha, mantém um contato direto com o
mentorado.



Qual é o teu modelo de negócio?

Você precisa decidir qual modelo de negócio deseja ter, é importante lembrar que não basta escolher apenas se baseando no quanto você quer ganhar e sim se preparar, ter afinidade com o modelo escolhido, outro ponto a ser considerado é que caso você escolha algo que a maioria escolhe a concorrência será maior, o ideal é que em qualquer modelo escolhido você coloque a sua identidade nele, o teu diferencial e inove sempre, esteja à frente e oferecendo serviços cada vez melhores superando a sua promessa.



Pare de pensar como CLT

Somente 3% dos Social Medias encaram Social Media como um negócio, você faz parte desta porcentagem? O que você precisa fazer para escalar o teu negócio? Você pode trabalhar da sua casa e de qualquer lugar do mundo como Social Media, fazer teus próprios horários mas você precisa abandonar de uma vez por todas o seu pensamento de funcionário da CLT e ousar investir no seu negócio de Social Media.

O QUE VOCÊ PREFERE?

FATURAR

X

VENDER

O objetivo de toda empresa deve ser faturar mais, vender é consequência e não necessariamente precisa haver um grande volume de vendas, o que você precisa é de um produto melhor, exclusivo e assim você vai conseguir faturar cada vez mais. O ideal é ter poucos clientes que paguem muito, cobre valores justos, faça o seu diferencial se posicione, essa é a idéia.

Como vender mais e com ticket maior?

Entenda que as pessoas que vão comprar de você são diferentes, elas precisam de soluções diferentes de coisas diferentes, algumas vão precisar de produtos enquanto outras vão precisar de serviços.

As pessoas estão dispostas a pagar mais por aquilo que resolve uma dor específica dela, para saber qual é a dor que o seu público apresenta e não errar na estratégia você deve mapear as dores e oferecer o produto e não ficar tentando empurrar aquilo que você quer vender mas sim o que o cliente realmente precisa, ofereça uma solução específica é muito mais fácil cliente prestar atenção em você tá quando você entrega uma solução específica, não seja generalista tenha uma esteira de produtos para conseguir diversificar e atender o máximo de dores possíveis.



Produtos X Serviços, qual a diferença?

PRODUTOS

Entrega rápida sem compromisso de acompanhar, tem preço fixo.

- Pack de conteúdos
- Pack de template
- E-book
- Calendários de postagens
- Cartão interativo
- Checklist, etc



SERVIÇOS

Você acompanha o desenvolvimento, a estratégia e otimiza com freqüência. Não tem preço fixo e a entrega é personalizada.

- Gestão completa das redes sociais 7
- Gerenciamento completo
- Gestão de tráfego
- Mentorias
- Consultorias, etc

ESTEIRA DE PRODUTOS

A sua esteira de produtos nada mais é do que os serviços e produtos que você consegue oferecer, basicamente estes são os produtos de entrada, meio e topo que no caso é a gestão completa porém cabe a você além de colocar a sua identidade em cada produto ou serviço da sua esteira também criar a sua variedade de produtos de acordo com as dores dos seus clientes.



Gestão completa



Consultoria



Pack de Conteúdos



Análise de Instagram

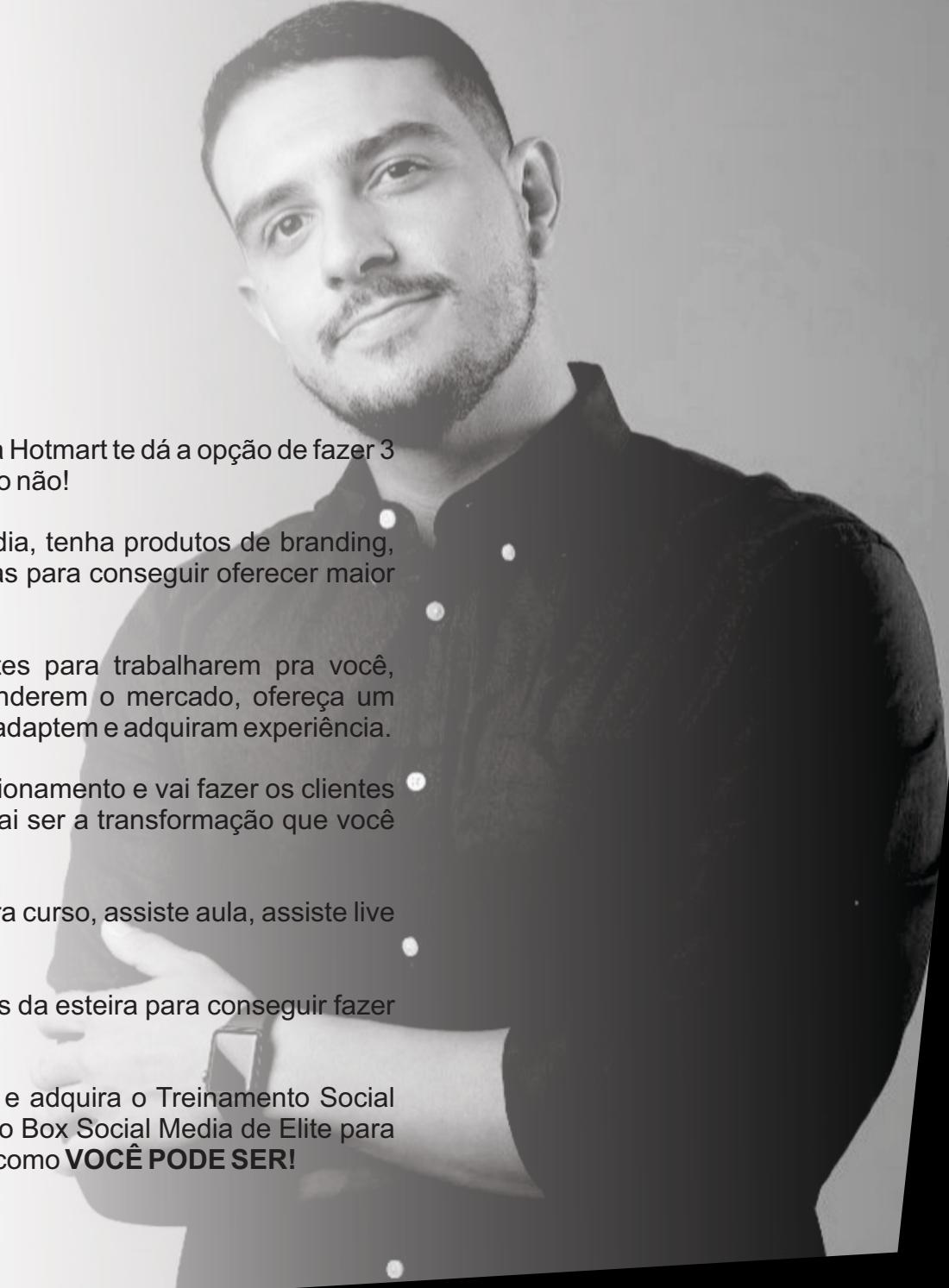


Cartão de visitas interativo

Numa negociação jamais ofereça desconto, conheça muito bem a sua esteira de produto e toda vez que o cliente não tiver ou não quiser pagar o valor total ofereça um produto de valor mais baixo e gere desejo para uma compra futura do produto maior, nem todo cliente adquire produtos mais caros no início, a esteira também ajuda a criar confiança.

CONSELHOS DO TIO VALTER

- Liste 3 infoprodutos que você pode vender, a Hotmart te dá a opção de fazer 3 páginas editáveis de venda, não perde tempo não!
- Diversifique a sua esteira como Social Media, tenha produtos de branding, gestão, design e até tráfego, feche parcerias para conseguir oferecer maior volume de produtos sem perder a qualidade.
- Só cresce quem delega, contrate iniciantes para trabalharem pra você, ofereça oportunidade, treine-os para entenderem o mercado, ofereça um valor menor e futuramente contrate caso se adaptem e adquiram experiência.
- Marketing pessoal vai melhorar o seu posicionamento e vai fazer os clientes virem até você. O seu marketing pessoal vai ser a transformação que você precisa.
- Aplique o conhecimento, muita gente compra curso, assiste aula, assiste live e não coloca em prática.
- Nunca dê desconto, ofereça outros produtos da esteira para conseguir fazer ascensão ao cliente depois.
- Acompanhe todo o meu conteúdo gratuito e adquira o Treinamento Social Media de Elite além de todos os produtos do Box Social Media de Elite para ser um profissional cada vez mais completo como **VOCÊ PODE SER!**



O mercado é gigante, fuja da limitação de renda extra,
faça o teu caminho, faça o teu faturamento, construa
a sua liberdade!

Nós somos a elite do mercado de Social Media

Valter Azevedo