



## Explicação

Qual será um dos maiores desafios do Pedro como freelancer?

Bem, ele não é a única pessoa que atua como freelancer na área de marketing digital, logo ele precisa ficar atento à concorrência.

Dos seus colegas de faculdade, 5 também oferecem serviços como os dele. Então, o que faria um cliente contratar ele ao invés dos seus colegas ou de tantos freelancer disponíveis no mercado?

- Preço?
- Rapidez no atendimento?
- Planejamento bem feito?
- Propostas claras?
- Prazos?
- Qualidade nas entregas?

### O que é mais importante para você?

E agora pense: o que será mais importante para o seu cliente?

Pedro não tem a resposta, mas considera que o seu diferencial esteja na junção de tudo isso.

Tem clientes que buscam apenas preço? Tem. Mas e quem busca mais qualidade e está disposto a pagar um pouco mais para ter o que espera?

Perceba que tem mercado para todo mundo, e isso ficou claro para o Pedro, logo ele precisa descobrir o que o torna diferente dos seus concorrentes, o que aumenta suas chances de conquistar mais clientes.

Agora vamos conhecer algumas maneiras que podem ajudar o Pedro a se diferenciar a partir de agora mesmo.

- **Mantenha o foco em você.**

Pedro precisa entender que ele é muito melhor do que ele imagina. Qualquer um pode fazer o que o Pedro faz, mas ninguém conseguirá fazer do jeito que ele faz. Destaque-se fazendo perguntas mais específicas aos seus clientes que sejam mais perspicazes do que qualquer coisa que tenham ouvido. Pedro precisa ser uma pessoa pró-ativa. Acima de tudo, Pedro precisa demonstrar compromisso e paixão pelo que ele entrega.

- **Concentre-se na solução do cliente.**

Conheça o negócio do cliente, entenda o que ele espera (pergunte, não caia na armadilha das suposições), coloque a mão na massa, vista a camisa, apresente resultados.

- **Foco no investimento e não no preço.**

Essa mudança sutil pode melhorar a relação do Pedro com o seu cliente a ajudá-lo a entender o que ele tem a oferecer. Quando estamos focados em ajudar o cliente a fazer um investimento, mudamos nosso pensamento para criar um retorno sobre o investimento em vez de apenas vender um produto ou serviço durante uma campanha.

- **Identifique seu cliente ideal.**

É mais fácil para o Pedro procurar clientes se ele souber o perfil de cliente que procura. Sem uma composição de seu cliente ideal, ele provavelmente não saberia por onde começar a procurar.

Tenha uma imagem cristalina na cabeça de quem você está mirando exatamente e pense no que torna esses tipos de pessoas felizes, tristes, assustados, aliviados e depois pense em como é possível facilitar um pouco a vida deles.

- **Descubra onde seu cliente está.** Com seus clientes-alvo em mente, Pedro precisa identificar os lugares onde eles provavelmente serão encontrados (mídias sociais, eventos, por exemplo) e crie mensagens para eles.
- **Conheça o seu negócio.** Entender completamente o seu setor e ter um conhecimento do que você oferece é fundamental para atrair novos clientes. As pessoas que estariam interessadas em suas ofertas podem ver o quanto você é conhecedor e buscarão sua ajuda.
- **Construa Parcerias.**

Juntar-se com outros profissionais ou empresas que oferecem serviços complementares pode dar ao Pedro a oportunidade de aproveitar a sinergia, que pode ser muito eficaz na construção de um negócio. Por exemplo, se Pedro trabalha como especialista em SEO, considere se unir a uma empresa que cria sites.

Quando tudo estiver dito e feito, cultive relacionamentos, seja com outros donos de empresas ou clientes, ajuda a criar uma base de clientes. Quanto mais fortes forem seus relacionamentos, maior será a probabilidade de seus clientes contarem a seus amigos sobre você. E, o mais provável é que eles voltem.

#### -Faça acompanhamento.

Depois dos esforços para fazer negócios, lembre-se de definir tarefas de acompanhamento (acompanhamento para envio de relatórios, etc.) e executar seu plano. Tantos leads e ótimas conversas são desperdiçadas se o Pedro esquece de fazer o acompanhamento. Fazer essa simples etapa certamente fará com que sua base de clientes cresça.