

O QUE É UMA AGÊNCIA DE LANÇAMENTO?

É uma empresa/instituição que presta serviço/sócio dos especialistas que escolheu atender.

>> QUAIS OS DEVERES DE UMA AGÊNCIA DE LANÇAMENTO?

- Trabalho de GRS (gerenciamento)
- Sugestão da produção de conteúdo
- Publicações
- Gravações/edições
- Toda a infra (site, e-mail marketing, disparos, ativações, whatsapp...)

Agência escala, pois atende vários especialistas.

>> DIFERENÇA ENTRE LANÇADOR E AGÊNCIA

- **LANÇADOR:** é quando você é sozinho.
- **AGÊNCIA:** tem um time maior.

>> QUAL A COMPOSIÇÃO DE UMA AGÊNCIA?

- Squad: é um time pequeno
- Gestor de tráfego,
- Copy,

- Gestor de redes sociais/Conteudista,
- Infra,
- Design,
- Web design,
- Gestor de lançamento/Estrategista,
- Filmmaker/Editor de video,
- Suporte.

RECOMENDAÇÃO: cresça progressivamente, paulatinamente.

>> COMO ENCONTRAR ESSES PROFISSIONAIS PARA MONTAR O MEU SQUAD?

- Nas comunidades de marketing digital
- Grupos de facebook
- Indicações de outros profissionais/colegas de trabalho
- Lives
- Eventos de lançamento
- Eventos presenciais de marketing digital
- Rodar anúncio (contrato profissional de ...)
- Site de freelancer (workana)

■ *Para encontrar você precisa estar em movimento*

>> COMO REMUNERAR ESSES PROFISSIONAIS?

As 8 formas de remunerar um profissional.

- Aprendizado
- Freelancer
- Salário
- Salário + bônus
- Salário + PLR
- Stock options (possibilidade de virar sócio)
- Equity
- Branding

■ **NINGUÉM CONSTRÓI NADA GRANDE SOZINHO**

>> QUAL FUNÇÃO DELEGAR PRIMEIRO?

É relativo, delegue primeiro a função em que você tem mais dificuldade em realizar.

- Baixo conhecimento técnico da atividade
- Toma muito o tempo
- Nível de habilidade na tarefa (quando você tem baixo nível de habilidade em uma tarefa você é facilmente substituível).

>> PORQUE MONTAR SQUAD DE PREFERÊNCIA EM UMA MESA SÓ?

Porque a comunicação entre especialista e equipe fica muito mais fácil e direta.

>> COMO DEFINIR PORCENTAGEM COM ESPECIALISTAS?

- Meio a meio (dividir lucros e despesas) forma em que minha empresa trabalha. (aumenta nível de comprometimento)
- Quem necessita mais, cede mais.
- Recomendo meio a meio
- Fazer a fase de namoro, lançamento teste onde qualquer uma das partes pode desistir livremente.
- Passar noivado/casamento (ir pro contrato social)

>> COMO CRESCER A MINHA AGÊNCIA?

- Canal de talentos, ter ou formar um bom time.
- Canal de especialistas.

>> COMO ENCONTRAR BONS ESPECIALISTAS?

Aplicar a técnica dos 4 tipos de clientes

- Cliente de lucro
- Cliente de aprendizado (gera confiança e habilidade técnica)
- Cliente de branding (visibilidade de mercado)
- Cliente de networking (novos acessos, a lugares e pessoas)