



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ALINHAMENTO DE EXPECTATIVAS COM SEU CLIENTE

Nessa nós vamos falar sobre os tipos de alinhamento com os clientes que vocês vão precisar ter. Existem 4 tipos de alinhamento que vocês vão precisar ter com o seu cliente para vocês não terem dor de cabeça depois do fechamento.

Primeiro tipo de alinhamento que vocês vão ter que ter com o cliente de vocês. É o que eu chamo de alinhamento estrutural, o que você vai fazer nesse alinhamento? Você vai mapear o que o seu cliente tem e não tem, exemplo. Se ele tem uma conta de Facebook, se ele tem uma conta no Instagram, Quanto tempo ele usa ela? Ele tem uma página? Ele já tem uma BM? como que ele está fazendo um aquecimento dessa página? Porque se você fechar um contrato com o seu cliente para começar a anunciar e ele tiver algumas partes estruturais faltando, você vai ter que criar elas.

O **segundo tipo** de alinhamento, é o alinhamento de investimento, que também já foi citado aqui dentro das aulas, basicamente a gente vai virar para o nosso cliente e vai procurar entender quanto ele pode gastar por dia. Não adianta você querer solicitar que seu cliente invista 20, 30, 50 Reais por dia se ele não tem essa capacidade, se ele não tem esse dinheiro para investir.

A gente precisa entender quanto que o cliente pode investir por dia em anúncios online. Fazendo essa primeira etapa, a gente vai montar uma média, que seria uma média de valores de faturamento que ele poderá ter diante aquele investimento, porque se não o cliente, acha que investindo 6 Reais por dia ele vai ficar milionário em 1 mês e não é assim que acontece. Então a gente tem que **alinhar o nível de expectativa** do cliente em relação ao faturamento com o nível de investimento que ele vai colocar.

O **segundo tipo** de alinhamento é o alinhamento de funil, você precisa estar alinhado com o cliente com o tipo de funil que será usado na estrutura. Será uma landing page com o botão para o WhatsApp, será um site com o botão para o WhatsApp, será apenas um anúncio com o botão para WhatsApp?

Outro ponto, esse WhatsApp tem que ter um funil, tem que ter um atendimento personalizado para as pessoas chegarem lá e tem que ter mensagens automáticas, obrigatoriamente, tem que ser o WhatsApp Business, até para a gente conseguir vincular os anúncios dentro da BM. Até por lógica, a gente precisa saber em quais horários eles atendem e quais não, isso é obrigatório a gente colocar nos anúncios, porque se não os leads vão chamando os nossos clientes no WhatsApp em horário que eles não estão atendendo e aí pode gerar uma certa confusão.

O **terceiro ponto** é o alinhamento de objetivo, precisamos estar alinhados com os objetivos que o nosso cliente quer. Não adianta a gente querer colocar um objetivo nosso na empresa do nosso cliente, a empresa é dele, os objetivos são dele. A gente precisa alinhar os nossos objetivos aos dele, então entenda o que o que o seu cliente quer.

Ele quer uma segurança, ele quer realmente um aumento significativo de faturamento e crescer cada vez mais ou ele quer apenas estabilizar a empresa dele para investir em outros negócios? A gente tem que estar alinhado com o que o nosso cliente quer, então você vai perguntar para o seu cliente se ele vai querer uma reunião semanal, uma reunião mensal, ou seja, achar melhor para você se comunicar com seu cliente sobre os resultados, sobre como que ele quer prosseguir.

Vamos supor, passou o primeiro mês ótimo, deu um ótimo resultado e aí? Como que você vai saber se seu cliente quer aumentar o orçamento para aumentar o resultado? Isso tem que estar alinhado. Você tem que ter essa conversa recorrente com seu cliente para você entender o que está passando na cabeça dele para você entender os objetivos dele.

Independente de como o seu cliente escolher, faça uma reunião com ele, seja uma reunião online ou presencial, mas esteja em comunicação com o seu cliente sobre os objetivos que ele quer para a empresa dele, você é apenas um prestador de serviço, os objetivos quem vai guiar o norte e o sul da operação é ele.