

Como faturar 5 MIL POR MÊS como Social Media

AULÃO #069 SOCIAL MEDIA DE ELITE



Como tudo na vida, existe sim o passo a passo para poder faturar 5.000, nada acontece por acaso e o seu faturamento não vai triplicar da noite pro dia, o que ninguém te conta é que o passo a passo pra você alcançar os 5 mil é o mesmo que você deve aplicar em outras escalas e faturar 10 mil e até mesmo 20 fazendo praticamente o mesmo esforço só que com habilidades mais avançadas. Não existe segredo, o que você deseja alcançar depende de duas coisas, conhecimento e prática, eu te dou o caminho mas é você quem deve andar por ele...

VALTER AZEVEDO



O PLANO, O NEGÓCIO, A META E A PROSPECÇÃO

Não basta faturar, é preciso saber como você faturou , agir cada vez mais com intencionalidade, assim como você aprendeu o porque de uma estratégia gerar resultado numa publicação você também pode e deve saber o caminho para te levar ao valor que você deseja ganhar.

Você é não deve ser pego de surpresa nem por rendimentos a mais nem a menos, é você o responsável por fazer a coisa toda acontecer!



O PLANO

Com o direcionamento certo e disposição a alcançar os resultados você conseguirá faturar alto todos os meses.

A primeira etapa o plano para faturar alto chama-se planejamento, se você não tiver um plano muito bem traçado, um planejamento estratégico para poder chegar em algum em algum lugar você não vai chegar a lugar nenhum. Antes de começar você precisa ter um plano e entender que para que esse plano realmente funcione você vai ter que prioriza-lo. Não adianta estabelecer um plano e não aplicar, não colocar em prática você não colocar em prática, ser mais um que vai tentar, você não deve apenas tentar mas conseguir e ter consciência de como conseguiu!

PILARES DO PLANEJAMENTO

Se você pretende faturar alto você tem que ter três pilares muito bem estabelecidos, são eles:

Posicionamento

Se você não tiver um posicionamento profissional você não vai conseguir cobrar valores justos pelo seu trabalho você será apenas mais um postador cobrando valores baixíssimos levando sua vida sempre para baixo.

Valor da sua hora

Você tem que entender o valor da sua hora e o porque que essa sua hora custa o quanto ela custa, isso vai te ajudar a faturar mais alta em menos tempo se a sua hora tiver um valor justo seus contratos serão cada vez mais altos.

Precificação

Você precisa entender muito bem quanto cobrar pelos serviços que vocês presta. Você sabe precificar? Tem segurança ao dizer o valor do seu trabalho para o seu cliente?

Você raramente vai conseguir alcançar 5.000 no mês se continuar cobrando R\$ 300 para cada contrato de gestão, se fizer isso você vai precisar atender vários clientes e você não vai ter paz, não vai ter vida.

Desvendando o posicionamento

Você precisa entender muito bem sobre posicionamento profissional, as técnicas que você aplica para melhorar o perfil do seu cliente devem ser aplicadas primeiro no seu perfil.

O que um perfil profissional de um social media deve ter?

Boa foto de perfil

Uma foto nítida, sem efeito demais, você pode fazer a foto com o teu próprio celular uma parede branca, um sorriso no rosto pra gerar receptividade, feito isso basta editar em ferramentas como a trakto ou a pfpmaker utilizando modelos de foto para perfil profissional.

@ de social media bem definido

Coloque social media no seu arroba para facilitar na hora da busca tornando o seu perfil relevante para pessoas que procuram pelos serviços de social media.

Bio de fácil compreensão

Uma bio profissional deve dizer qual é a transformação que você gera para o seu cliente.



Se posicionar como um social media profissional e crie um negócio digital que fatura mais de 5.000 reais é a transformação que o meu perfil, Valter Azevedo gera para quem acompanha e adquire o Treinamento Social Media de Elite.

O que você proporciona, **qual a mudança que você oferece ao seu cliente?** Tem clareza sobre isso? Consegue comunicar isso com apenas uma frase?

< IMPORTANTE >

Sua promessa precisa estar casada com todo o resto, o seu perfil precisa ter essa clareza, exemplo: se eu digo pra você na minha bio que eu posso te ajudar a faturar um valor X eu preciso te dar todo o caminho para você faturar essa grana logo eu levo você até o meu conteúdo e nele coloco informações de como aumentar o valor do contrato, dicas de como conseguir mais clientes de social media enfim, faço isso através de minhas postagens gerando cada vez mais valor e transformação para que você adquira o Treinamento Social Media de Elite e alcance ainda mais resultados. Sua promessa deve ser bem nítida e real, não ofereça o que você não pode entregar.

Se a sua promessa é transformar o instagram do seu cliente numa máquina de vendas, o seu conteúdo deve abordar estratégias que vão aumentar o faturamento das empresas, essa é uma promessa muito forte porém ela vai ter mais força se o conteúdo casar com a promessa se conseguir entregar a transformação dita.

O social media precisa criar conteúdo diário para o seu perfil, tem que aprender a criar o máximo de conteúdo com um mínimo de tempo aplicando técnica de criação de conteúdo, não basta saber a técnica, não é só comprar um treinamento, você precisa aplicar e se habituar a isso.

Crie muito conteúdo mantendo a constância

Responda comentários, participe de lives de grandes players para captar clientes sendo notado.

APAREÇA!

Seja o maior interessado nunca o interesseiro, plante soluções e colha fidelidade.

Comente em posts dos grupos do facebook, compartilhe seus posts nestes grupos também

Goste muito do que você faz as pessoas percebem isso, use essa energia a seu favor.

Se você não tem posicionamento profissional bem estabelecido raramente você vai conseguir faturar bem porque as pessoas não querem desejar as coisas elas não querem desejar você, deixa eu te fazer uma pergunta, você estaria disposto a pagar pelo que você vende? Porque? O que há de especial?

Você não vai até uma loja da Apple e apenas compra um iPhone , você deseja o iPhone primeiro. Ninguém vai chegar assim do nada e acreditar que os seus serviços podem mudar o jogo do meu negócio da pessoa, têm que haver desejo, **seja um profissional desejável**, gravar isso na sua mente, o seu posicionamento profissional é um dos pontos mais importantes, é preciso lembrar também que você é o seu principal cliente, as vezes você dá muita atenção para seus clientes e não dá atenção necessária para o seu perfil, você se esquece que quando o seu contrato com ele acabar ele vai embora e depois que ele foi embora acabou, o que resta é só você e o seu perfil. Se dedique como se você fosse seu melhor e principal cliente que te paga, não seja relapso com o responsável por atrair todos os outros, você!

Qual o valor da sua hora

Você precisa entender muito bem sobre posicionamento profissional, as técnicas que você aplica para melhorar o perfil do seu cliente devem ser aplicadas primeiro no seu perfil.

O que um perfil profissional de um social media deve ter?

Iniciante

Quando você é aquela pessoa que nem atendeu nenhum cliente e nem prestou serviço e o valor da sua hora é de no mínimo R\$ 66,00, geralmente trabalha duas horas por dia duas vezes 5 dias da semana é igual a 10 horas vezes quatro vão dar 40 horas 40 horas vezes 66, ao todo R\$ 2640,00 no ano de 2022.

Intermediário

Consideramos intermediário o social media que já atendeu dois clientes gerando resultado e já pegou o jeito de fechar.

Você se dedica uma hora por dia e a sua hora ela tá custando cerca de R\$ 90,00 Então você vai gastar 20 horas no mês ou seja é 20 horas no mês vezes 90 você que é intermediário seu contrato mínimo é de R\$ 1800,00, se você atender três contratos se você tiver três clientes já vai estar ganhando R\$ 5400,00.

Avançado

Experiente já tem muita experiência em gerar resultado, dá a tacada certa, não perde tempo e sua hora custa no mínimo R\$ 120, o seu contrato média de R\$ 2400, atendendo 3 clientes no mês deve estar ganhando R\$ 7200 no mínimo.

Se você já é experiente e continua cobrando valores normais ou muito baixos você está errado e não vai conseguir crescer!

O segredo da precificação

Para precificar você tem que mentalizar o seu valor da sua hora, seu nível de experiência e tudo que você precisa fazer depois disso é atribuí-lo as horas que você vai gastar para tudo o que você faça. Um iPhone não vale o preço de um Celta mas porque as pessoas pagam por ele como se valesse? As pessoas pagam pela marca, pelo valor que ela se dá, se você se posiciona como mais barato você será sempre reconhecido como mais barato se você se posicionar como o melhor, **é você quem dita o seu valor.**

O que acontece na maioria das vezes é que você sabe que o valor do seu contrato é de R\$1500,00 mas quando o cliente diz que está muito caro e não tem dinheiro e você tá precisando de dinheiro você aceita valores absurdos e praticamente vira escravo dele, se você cobrar R\$ 500,00 e o cliente te oferece 300 reais você aceita, você se diminui no lugar de oferecer serviços mais baratos nessa faixa de preço e continuar prospetando até encontrar clientes melhores que te valorizem.

Tenha uma esteira de produtos com produtos mais baratos de R\$ 100,00 e faça o possível pra vender pelo menos um destes todos os dias, social media tem que vender todos os dias para não ficar refém de quem paga pouco e cobra muito.

j

Existem produtos que tem uma escala absurda, calendário de conteúdo para nichos, você pode criar um calendário de conteúdo de 30 posts para nutricionistas, calendário de 30 e 10 de posts para dentistas, calendários de 30 e 10 posts para Hamburguerias, pode entrar nos grupos de Facebook e ir oferecendo nos comentários das publicações dos grupos etc.

Pack de conteúdo editáveis feitos no canva onde a pessoa só pega e edita a imagem no próprio celular, pack de post, prontos para o empreendedor postar sozinho, há uma infinidade de produtos que você pode oferecer no lugar de baixar o preço de serviços mais caros como gestão completa.

Você já imaginou se a coca-cola só tivesse a coca-cola como produto? Já imaginou coca-cola com um único produto alcançando o tamanho do patrimônio que eles tem hoje? É óbvio que não dá! Agora me responde, por que você que é social media acha que o único produto que você vende deve ser gestão de rede social?

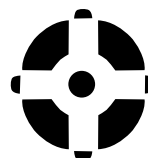
Ofereça o serviço certo pra pessoa certa, se você cobrar 3 mil reais para fazer a gestão das redes de uma empresa de um empreendedor que fatura 300 mil ele vai te pagar porque está contratando seu tempo para que ele tenha paz.

Gestão de rede social é apenas um dos produtos que você vende, é a ponta do iceberg.



Digamos que você conseguiu prospectar um cliente e ele quer fechar um contrato de gestão com você mas alega não ter dinheiro para poder pagar o valor total, como você não quer baixar o valor o que você normalmente faz? Você vai embora sem oferecer nem um pack de conteúdos mesmo sabendo que o cliente gostou do seu trabalho, você chegou a fazer uma reunião com cara, esteve frente a frente com o cliente e não fidelizou, não desenrolou uma venda, colocou na área chuta pro gol, em último caso após oferecer tudo o que você tem vá embora mas vá consciente que gerou desejo e que aquela venda pode acontecer mais tarde, você não perdeu.

**VOCÊ PRECISA ESTAR
NO CONTROLE DA NEGOCIAÇÃO**



Se você for numa loja da Apple e falar que quer um iPhone 13 que custa 10.000 e você disser ao vendedor que só tem 5, ele vai te oferecer outro mais barato e se você não quiser aí sim ele vai te dizer pra voltar pra casa.

VOCÊ PRECISA TER UMA ESTEIRA DE PRODUTOS

Uma esteira de produtos é um sistema de produtos, uma sequência de produtos que estão em níveis diferentes. Para montar sua esteira de produto você deve pensar em produtos de entrada, meio e topo.

Produtos de entrada

Produtos de entrada são produtos que você pode cobrar de 100 a R\$ 300, caixinha de perguntas animadas, cartão interativo uma série de produtos pequeninhos que vão custar de 100 a R\$ 300 reais e você deve oferecer todo dia todo dia.

Produtos de meio

Produtos de meios são produtos como análise de Instagram, produtos numa faixa de preço de 300 até 500 reais no ano de 2022

Produtos de topo

Produtos mais caros como o pack de conteúdo que vão de 600 até 1000 reais, se passar deste valor já é prestação de serviços e deve ser cobrado de acordo com sua experiência e o valor da sua hora.

Consulte mais informações sobre esteira de produtos no Treinamento Social Media de Elite

Faturando alto com serviços

Para oferecer serviços de gestão de rede social completa, gestão de tráfego de uma série de produtos, o valor pode variar entre R\$ 1500 a R\$ 2500 que é o serviço de gestão e tem um serviço de ticket mais alto que são as mentorias para empreendedores com direito a visitas a empresas, existe todo um acompanhamento, você se dedica, você está junto com o cliente para fazer ele ter resultado, existem mentorias que chegam a custar até 5, 10 mil reais, vai depender do que você tá fazendo, seu posicionamento e para quem você está fazendo, depende de como você faz o orçamento e qual vai ser a entrega. Nesse tipo de mentorias, você pode fazer entregas semanais onde você faz um contrato mensal por um valor X, uma mentoria de um social media muito experiente pode chegar até R\$ 12000 ou mais neste ano de 2022, são R\$12000,00 por mês para acompanhar empreendedores fazendo reunião toda semana com a equipe deles de conteúdo ajudando eles a tomar as melhores decisões e assim, somente nesse estilo de trabalho, você vai conseguir ter um faturamento muito alto com serviço de ticket alto, **não é mágica, é posicionamento, conhecimento e prática.**

Sendo abordado pelo o cliente

Uma forma de abordagem que funciona muito é a de atrair o cliente até você através da geração de conteúdo, é um movimento simples onde primeiro você atinge, os seus familiares, os seus amigos, as pessoas ao seu redor, nesse momento eles vão querer te chamar de blogueirinho, enfim, não interessa, vão querer dizer que você tá querendo virar blogueirinho, você tá virando coache, simplesmente blinde a sua mente e continue criando conteúdo. abra algumas turmas de mentoria ou consultoria individual com algumas empresas falando que você é especialista em instagram e gostaria de dar uma consultoria gratuita sem pagar nada, de meia hora com as empresas que te seguem, feche, algumas consultorias individuais, monte uma agenda, começa a falar que você tem horário x para analisar a rede social, dar sugestões, estabeleça esse contato, dê sugestões que são realmente úteis e relevantes, gere confiança e nunca perca venda, se a princípio o cliente não tem dinheiro suficiente pra poder pagar pra você, vende um pack de conteúdo pra ele, vende 12 artes e ele mesmo posta e programa, cobra 600 reais, se ele reclamar por você estar cobrando 2,500 e te oferecer 1000 diga: _Tudo bem, então que tal se a gente fechar aqui só gestão de anuncios e impulsionamento de algumas publicações e anúncios de promoção e packs de conteúdo que você mesmo publica, entendeu? Não perde venda, adapta o produto, coloque o cliente no funil, trabalhe com uma esteira de produtos. O cara não vai chegar e pagar o contrato mais caro, a não ser que seja uma indicação muito forte de autoridade capaz de furar todo esse funil, fora isso .ele vai querer começar fazendo um logo, querendo uma coisa mais barata entende, uma consultoria, enfim, é mais ou menos isso. Fez sentido pra você?

**Qual o valor, do seu trabalho a partir de HOJE?
Quanto, onde e como você quer e vai ganhar?**



As coisas não acontecem da noite pro dia mas se você se capacitar, acreditar e colocar em prática sabendo que pessoas como eu conseguiram mesmo saindo do zero como eu saí, você também consegue, FAÇA!

Nós somos a elite do mercado de Social Media

Valter Azevedo