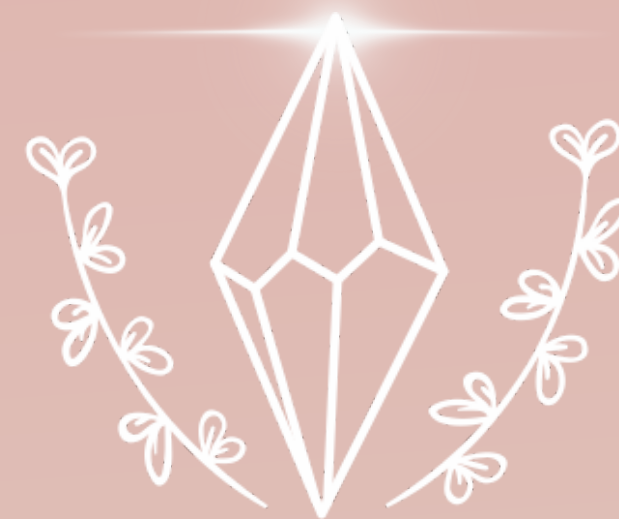


Aula 18/05

Precificação

Carolina Lucchetti



Antes de definir os preços...

Você já definiu os serviços que vai prestar como social media depois de assistir à aula 3, certo? Tanto os pacotes quanto os avulsos.

Além disso, na aula de planejamento, você precisou definir quantos clientes consegue atender no mês e quanto deseja/precisa ganhar por mês.

Isso é essencial para que a gente comece a falar sobre preços, porque não existe um preço certo. Existe o que funciona pra você!

Como eu defini o preço do meu primeiro pacote?

Pesquisando! É a chamada precificação por mercado. Ou seja, o preço se baseia no quanto os profissionais do mercado estão cobrando. Foi isso que eu fiz: entrei no Instagram de outras SM e vi o quanto elas cobravam.

Abaixei um pouco o preço porque estava com medo de ofertar e também porque o meu pacote não acompanhava a arte dos posts.

Comecei a subir o preço...

Minhas pescas em balde foram dando resultado e eu sempre ouvi falar que o sinal pra aumentar o preço é a agenda lotada. Como a minha estava lotando, fui subindo o preço. Mas um cliente fixo reclamou e perguntou o que tinha mudado pra ter esse aumento mensal.

Eu fiquei sem resposta e pedi conselho no grupo de alunos do Novo Mercado. Muitos me falaram que agenda lotada era pra subir preço, sim. Mas também tinham opiniões variadas, que foram as que eu acatei, já que a primeira estratégia não tinha sido bem-sucedida.

Comecei a subir o preço...

Inclui 2 bônus no meu Pacote Instagram: Manual do Instagram (com as principais dúvidas dos meus clientes, como "O que colocar nos destaques") e um calendário de stories. Pronto, isso justificava meu novo preço!

Mantive o pacote por R\$297 até o final de 2021. Decidi fazer reajustes anuais e, em Janeiro/2022, o pacote foi para R\$347.

****Importante:** mantive o preço antigo para quem já era cliente. Isso é uma forma de agradecer os seus clientes e torná-los fieis.

Ou seja, para aumentar o preço...

Você precisa aumentar a percepção de valor antes. Lembra da diferença entre preço e valor?

Preço: quanto custa.

Valor: quanto a pessoa valoriza aquilo.

Ou seja, para aumentar o preço...

Tem algumas formas de aumentar a percepção de valor do seu produto:

- Overdelivery
- Tempo de experiência;
 - Clientes atendidos;
 - Resultados no geral;
 - Formações na área.

Eu sugiro overdelivery!

Pois é democrático, você pode fazer isso desde o começo e concorrer com SM mais experientes. Algumas sugestões:

- Arquivos personalizados com nome e foto do cliente. Além de ter as cores da sua empresa;
- Bônus que facilitem a vida do cliente;
- Criar um Trello para cada cliente;
- Templates ou textos em datas comemorativas;
- Analisar o perfil do cliente de tempos em tempos e sugerir melhorias. Exemplo: vi que está faltando tal informação nos seus destaques; muito legal o conteúdo dos seus stories, etc.

Independente do preço, cobrar!

Se você tem medo de cobrar e quer pedir um valor simbólico de R\$100, tudo bem!
Você tem que se sentir confortável com o preço que cobra, não pode ficar com vergonha na hora de falar quanto custa.

Mas não recomendo que você ofereça seu serviço de SM de graça, pois dificilmente a pessoa vai aceitar pagar por algo que já teve gratuitamente. Além disso, é pouco provável que ela te de um feedback real sobre o serviço.

O que era pra ser uma oportunidade de aprendizado, acaba sendo somente uma cilada. Vou colocar as sugestões de preço da aula 9:

Social Media iniciante

Tabela de Preços

- Linha Editorial R\$47
- Calendário Editorial ou Análise de Perfil: R\$97
- Pesca em Balde ou Bio: R\$30
- Legendas ou Artes Avulsas: R\$20
- Pacote com 16 legendas: R\$197
- Pacote com 16 legendas + artes: R\$325
- Pacotes Personalizados: calcular o preço de cada post e fazer o valor proporcional do pacote
- Consultoria: R\$297

Social Media intermediária

Tabela de Preços

Depois de atender 20 clientes, você já está no nível intermediário!

- Linha Editorial: R\$97
- Calendário Editorial ou Análise de Perfil: R\$147
- Pesca em Balde ou Bio: R\$50
- Legendas ou Artes Avulsas: R\$20
- Pacote com 16 legendas: R\$247
- Pacote com 16 legendas + artes: R\$457
- Pacotes Personalizados: calcular o preço de cada post e fazer o valor proporcional do pacote
- Consultoria: R\$347

Social Media avançada

Tabela de Preços

Depois de atender 50 clientes, você já está no nível avançado!

- Linha Editorial: R\$147
- Calendário Editorial ou Análise de Perfil: R\$197
- Pesca em Balde ou Bio: R\$50
- Legendas ou artes avulsas: R\$25 – R\$30. Artes chegam até a R\$60.
- Pacote com 16 legendas: R\$347 (preço atual do Pacote Instagram)
- Pacote com 16 legendas + artes: R\$603 (preço atual do Pacote Instagram)
- Pacotes Personalizados: calcular o preço de cada post e fazer o valor proporcional do pacote
- Consultoria: R\$447 ou R\$497

Tabela de preços para lançamentos – iniciante

- E-mail: R\$50 a R\$150
- Copy para criativos (anúncios): R\$40
- Página de captura: R\$100 a R\$300 (incluir a página de obrigado)
- Página de vendas: R\$450
- Roteiro do vídeo de vendas: R\$450
- Roteiro dos vídeos de CPL e do vídeo de vendas: R\$1.500

Usei como base o Guia de preços para copywriters do Bruno Sampaio.

Tabela de preços para lançamentos – intermediária

- E-mail: R\$150 a R\$500
- Copy para criativos (anúncios): R\$50 a R\$250
- Página de captura: R\$500 a R\$1.000 (incluir a página de obrigado)
- Página de vendas: R\$450 a R\$2.500
- Roteiro do vídeo de vendas: R\$450 a R\$2.500
- Roteiro dos vídeos de CPL e do vídeo de vendas: R\$1.500 a R\$5.000

Usei como base o Guia de preços para copywriters do Bruno Sampaio.

Tabela de preços para lançamentos – avançada

- E-mail: a partir de R\$500
- Copy para criativos (anúncios): a partir de R\$250
- Página de captura: a partir de R\$1.000 (incluir a página de obrigado)
- Página de vendas: a partir de R\$5.000 (pode incluir comissões também)
- Roteiro do vídeo de vendas: a partir de R\$5.000 (pode incluir comissões também)
- Roteiro dos vídeos de CPL e do vídeo de vendas: a partir de R\$15.000 (pode incluir comissões também)

Usei como base o Guia de preços para copywriters do Bruno Sampaio.

Tabela de preços para serviços avulsos

- Agendamento de posts: adicionar R\$100 no preço do pacote.
- Gerenciamento completo: a partir de R\$1700.
- Roteiro de stories: mesmo preço das legendas do pacote.
- Calendário editorial de stories: mesmo preço de calendário do feed.
- Roteiro de YouTube: de R\$50 a R\$70.
- Descrição de YouTube: preço de post avulso.
- Posts de Blog: R\$50 a R\$100.

Falamos de subir o preço, mas quando baixar?

Tome cuidado com promoções previsíveis e frequentes, pois os clientes podem se acostumar com aquele preço e nunca mais pagar o preço cheio. Isso acontece com algumas plataformas que vendem cursos.

Sugiro que você diminua o preço em **algumas** datas comemorativas, como:

- Feriados;
- Black Friday;
- Aniversário da loja ou data do seu nicho;

Não precisa fazer promoção em todas elas!

Você vai errar o preço.

E tá tudo bem, todo mundo vai errar. Mas é muito difícil diminuir o valor de forma definitiva, pois quem pagou mais caro vai ficar bravo e pode se tornar um baita problema pra sua marca.

Sugiro que você comece cobrando menos e vá aumentando aos poucos. É assim que se aprende.

Sobre persona

Além de avaliar tudo o que falamos aqui (gastos mensais, investimento, formações, o que é entregue, experiência), também devemos lembrar da nossa persona!

Quanto ela pode investir? Ela é de uma classe mais alta ou mais baixa? Ter a persona bem definida nos permite construir uma marca coerente e com ótimos resultados.

O único cliente que não compra é o que fica confuso.

Checklist da semana

- Revisar os preços dos seus serviços;
- Revisar a sua esteira de produtos;
- Deixar a sua tabela de serviços salva nos "destaques" se ainda não estiver;
- Definir o seu overdelivery.