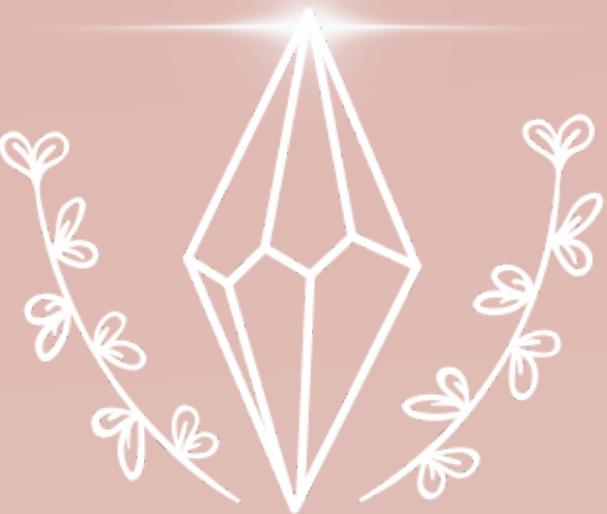


Aula 23/II

A tal da estratégia



Carolina Lucchetti

Muito antes do digital.

Estratégia deu uma banalizada, parece que todo mundo virou estrategista depois da pandemia.

Mas essa palavra sempre existiu: desde estratégia de guerra e jogos de xadrez até fazer o filho comer brócolis.

E sempre significou: o que faremos pra atingir X objetivo?



Depois de entender o que é estratégia,

Bora aplicar isso no nosso serviço?

Montando o projeto construção (minha consultoria de marca pessoal), tive vontade de trazer mais coisas para os clientes finais. Claro que não substitui a consultoria completa, mas é um meio termo bacana: Agrega bastante valor no pacote e nos ajuda a ser mais assertivas nas etapas seguintes.

A aula da professora Wanessa Castro na FSM também me inspirou.

Vamos ver como ficou?

Em qual parte do pacote ela entra?

Ah, só pra deixar claro: ela é entregue depois do pagamento, pois é 100% personalizada para o cliente.

Cada pessoa faz de um jeito, mas eu identifiquei que essa é a forma que mais faz sentido pro meu trabalho. As entregas depois do pagamento ficam assim:

- Briefing
- Persona
- Estratégia
- Linha editorial
- Calendário e posts

Em qual parte do pacote ela entra?

Pra mim, não faz sentido a estratégia ter a quantidade de posts porque isso já foi definido antes do cliente efetuar o pagamento.

Lembra que tudo é estratégia? Esse arquivo é somente uma parte dela, a parte de comunicação.

Mas a quantidade de posts, as redes que iremos trabalhar e outros fatores já foram definidos antes. Se não, não tem nem como cobrar. E pra mim não faz sentido entregar um plano de ação (sinônimo de estratégia) pra quem não é cliente.

Quanto cobrar pela estratégia?

Você pode vender separado ou incluir como parte do pacote.

Eu demorei por volta de 3h pra desenvolver esse arquivo pela 1^a, mas com a prática
esse tempo vai diminuir com certeza.

Pra calcular o preço, sugiro que vocês usem a calculadora de hora que a Lilyan
disponibilizou pra gente (está no módulo Contabilidade), defina o preço da sua hora e
multiplique pela quantidade de horas gastas.

Nos meses seguintes:

Como é um serviço mais caro e precisa ser feito somente 1 vez (assim como o P3D), eu cobraria somente no primeiro pacote do cliente. Nos meses seguintes, tiraria esse custo do preço final.

Exemplo: no mês 1 o pacote fica R\$700, sendo R\$200 da estratégia e R\$500 dos textos e artes.

A partir do mês 2, o pacote custa R\$500.

Desafio da semana:

- Montar a estratégia do seu perfil pra praticar.
- Depois, eu faria de brinde pra um cliente.

