



Aula 14/02/2023

# Formas de aumentar o seu faturamento





# Salário não é faturamento

A maioria de nós foi CLT antes de ter a própria empresa, e essa transição tem diversos desafios. Entre eles, o fato de que vender R\$10 mil em serviços de social media não significa ter R\$10 mil no fim do mês.

É essencial que você planeje o seu faturamento com a calculadora de hora, sabendo quais são seus custos e planejando reinvestir na sua empresa. Isso também te ajudará a lidar com imprevistos e com a eventual queda no número de clientes.





# Aumentar o preço

---

A forma mais óbvia de aumentar o faturamento é cobrando mais, porém eu não recomendo que você comece por ela.

Como eu falei, é essencial precificar corretamente, então você precisa conferir se o preço dos seus serviços está correto. Se não, você pode anunciar o reajuste na próxima renovação de cada cliente (ou manter o preço para fidelizar quem já é cliente - eu faço isso) e começar a cobrar o novo preço de quem chegar a partir de agora.

Mas eu não recomendo que você que está faturando R\$3 mil e deseja faturar R\$10 mil, simplesmente passe a cobrar R\$1.000 por pacote em vez de R\$300. Primeiro porque a qualidade não muda do dia pra noite, e segundo porque a forma de prospectar e o atendimento são diferentes. Como primeiro passo, eu recomendo adicionar serviços na sua esteira de produtos.

# Esteira de produtos

---

Recomendo que você inclua serviços avulsos que você já faz dentro do pacote, como templates de arte e calendário editorial.

Uma consultoria de 1 hora de análise de perfil também é excelente produto e tem aula aqui no curso, tanto sobre como montar a sua consultoria quanto sobre análise de perfil.

Aos poucos, conforme você for estudando e adquirindo outras habilidades, você pode incluir novos serviços avulsos e pacotes mais completos e, conseqüentemente, mais caros.

# Esteira de produtos

---

Falando em pacotes mais completos, é muito importante mapear as dificuldades dos seus clientes e bolar soluções em forma de serviço para eles.

Por exemplo: o cliente não posta stories, clássico. Por que você não tem um serviço de roteiro de stories para oferecer? Ou uma sequência de stories já pronta, que ele só precisa postar?

Foco na solução, sempre!

# Parceiros

---

Tanto para delegar coisas que você já faz, quanto para incluir esses serviços que você entendeu que seus clientes precisam.

Por exemplo: gestor de tráfego. Você conhece um bom gestor para indicar? Você pode receber comissão por indicação, ou caso o cliente o serviço de SM e de tráfego, no momento de precificar você coloca o seu percentual no preço.

Eu sei que o primeiro pensamento que vem à mente quando falamos sobre delegar é que vai sobrar menos dinheiro pra gente no fim do mês, mas sabia que é exatamente o oposto? Pense que você está comprando horas da pessoa, e o seu dia que só tinha 24 horas, passou a ter 48 horas, pois são 24 suas e 24 da sua parceira.

Assim, você consegue fazer o dobro de coisas no mesmo período de tempo. Com o faturamento, o cálculo será o mesmo: ele dobra assim que você delega.

# Fidelidade

---

Caso você esteja sofrendo com a rotatividade de clientes, além de avaliar os feedbacks e a qualidade do que está sendo oferecido, é importante pensar em formas de fidelizar bons clientes. Aquele cliente que é o tipo de cliente que você deseja atender, sabe?

Ideias: manter o preço sem aumentos, só com reajuste anual / lançar produtos exclusivos ou com preço promocional para eles (é o que eu faço com vocês, alunas) / gravar vídeos e postar no YT privado e enviar somente para clientes, respondendo a dúvidas comuns que você mapeou.

# Posicionamento

---

Voltando a falar de aumentar o preço, além da qualidade técnica do serviço, a sua empresa precisa parecer boa. No caso, você precisa parecer boa.

Assista a aula de posicionamento e entenda o que precisa ser alinhado na sua comunicação. Detalhes básicos, como usar o whatsapp business em vez do pessoal, fazem a diferença no conjunto da obra e no preço cobrado.

Mostrar que você está investindo na sua carreira, com equipamentos e cursos, é excelente para esse fim também. Além de mostrar o resultado de tudo isso: métricas e feedbacks de clientes satisfeitos.



# Automatização

---

Aqui vai uma estratégia menos óbvia, mas muito eficaz: identifique tarefas repetitivas que podem ser automatizadas para economizar tempo e permitir que você assuma mais projetos.

Além de delegar, criar processos que facilitam o seu dia a dia é essencial para que você aumente o seu faturamento. Por exemplo: a mensagem de boas-vindas no whatsapp business faz com que a pessoa explique o que ela deseja, em vez de mandar somente um oi (continuam tendo exceções, claro - mas bem menos).

# Indicação

---

Para aumentar o faturamento, você já precisa ter um faturamento, certo? Então, estou supondo que você tem clientes.

Peça indicação e prospecte seguidores dele também, é uma ótima forma de se apresentar, dizer que você cuida das redes sociais de um conhecido.

# Lembrete

---

O sucesso leva tempo, então seja consistente e ajuste suas estratégias conforme necessário ao longo do caminho.



# Desafio

---

- Aumentar o faturamento desse mês em R\$1 mil em relação ao faturamento do mês passado.

