



Aula 23/08/2023

Primeiros Serviços e Precificação

Maravilhosa Ltda.



O óbvio precisa ser dito

Comecei com essa frase da Lara Nesteruk pra tirar o medo que quase toda SM no começo da carreira tem: não sei fazer estratégia, o que que eu vou vender?

Você pode começar pelo básico. Não precisa ter um mega serviço de gerenciamento completo pra começar.

Tem gente precisando de uma foto de perfil. Eu já contratei esse serviço inclusive de remover o fundo da foto.



Começando pelo começo

Por isso, quando uma aluna da turma 1 me perguntou a partir de que aula ela poderia ganhar dinheiro, eu respondi sem medo: a partir da aula de linha editorial.

Ela já é um serviço!

Você também pode começar por revisão de bio, identidade visual de Instagram, lista de ideias de post, site feito no Canva.

Vamos lá então pra quais serviços você pode entregar logo no começo da sua carreira e quanto cobrar por cada um. Lembrando que os preços aqui são sugeridos e todos os serviços que eu já vendi coloquei o preço que eu praticava.

O cenário ideal é você ir lá no módulo de contabilidade, pegar a calculadora de hora e descobrir quanto custa sua hora. Assim, a sua precificação vai ficar certinha desde o começo (eu não tive acesso a esse material quando comecei).

Revisão de bio

O meu favorito! Revisão de bio é extremamente prática e faz MUITA diferença. Tem um casal que viralizou no TikTok mostrando o antes x depois desse serviço. Olha só que legal: [@vintetres.co](https://www.vintetres.co)

O que entregar:

- Revisão do nome de usuário e foto do perfil (orienta como a pessoa tira)
- Nome do perfil (se terá a profissão do lado)
- Bio - explicar o porquê de cada linha (igual tem no arquivo de linha editorial)
- Criar um link de contato (se necessário, encurtar o atual)
- Opcional: criar um site personalizado no Canva mesmo.

Quanto cobrar: R\$30 a R\$150 (mais caro se você for entregar a foto editada e/ou o site personalizado)

Linha editorial

É um pouquinho mais avançada porque é técnica e tem gente que demora um pouco mais pra entender como faz uma boa linha editorial. Mas uma vez que você pega o jeito, tem muita demanda.

Você vai orientar o que a pessoa deve ou não postar no perfil (explica assim quando for vender, não fala em linha editorial). Além disso, vender a linha editorial é um ótimo gancho pra você vender um calendário de conteúdo.

A pessoa vai querer saber mais sobre o que você pensou pra cada tema e aí você já engata a próxima venda. Tenho cliente que contrata só o calendário de conteúdo todo mês, é ótimo! É um dinheiro mais rápido de fazer.

Linha editorial

O que entregar:

- Copia exatamente o modelo que tem na aula de linha editorial, ele inclui:
 - % de cada tema que o perfil vai abordar
 - Nome dos temas. Exemplo: Harmonização Facial, Autoestima e Bastidores do seu trabalho + Lifestyle
 - Revisão da bio
 - Destaques sugeridos
 - Opcional: criar capa dos destaques.

Quanto cobrar: R\$97 a R\$197 (se for criar a capa dos destaques, cobraria uns R\$250).

Calendário Editorial

Então vamos falar do calendário editorial: ótimo serviço e tem MUITA procura. Você pode vender como calendário de posts, calendário de conteúdo, calendário de feed e stories... Vê o jeito que a sua audiência entende e fala dessa forma.

O que entregar:

- Linha editorial (caso o cliente já tenha, não precisa - mas não faça desconto. Se você não souber, venda só o calendário - explique o que é entregue)
- Calendário de posts (se ainda não souber fazer funil, coloca ideias de 1 a 30)
 - Opcional: fazer o calendário de stories junto. É o modelo que tem disponível na aula de calendário editorial, é a forma que eu entrego atualmente)

Quanto cobrar: de R\$147 a R\$247 (pra 28 dias - 4 semanas com 1 post por dia)

Calendário Editorial

ESSENCIAL ver a quantidade de dias que vai ter esse calendário e quantos posts por dia também. É a famosa "estratégia" que o pessoal fala. E ela é diretamente relacionada à quantidade de posts, mesmo que os estrategistas não queiram admitir.

A gente PRECISA saber quantos posts terão no período (dia, semana, mês) pra conseguir precisar quanto TEMPO levaremos para executar. É a especificação não só por post, mas por horas trabalhadas.

Aliás, é por isso que um calendário de lançamento costuma ser caro: ele tem mais tempo de duração e, normalmente, tem mais posts que períodos normais. Então se a pessoa faz a estratégia de lançamento com 3 meses e cobra R\$1.000, cada calendário tá saindo R\$333. Não é tão absurdo assim, é só a forma que ela diz que dá a entender que o calendário dela custa R\$1 mil e o seu custa R\$200.

Texto de prospecção

Pode ser pra pesca em balde, direct, whatsapp... Só pergunta antes pra você fazer o texto no formato certinho. Mas a ideia é a mesma de um post: explicar de forma simples o que a pessoa faz. A social media é especialista nisso!

O que entregar:

- Pesca em balde: texto, sugestão de foto e de grupos pra postar
- Direct e whatsapp: gosto de montar um roteiro, desde o "oi" até o rumo que a conversa levar. Vou deixar em anexo um modelo, mas a ideia é ter resposta caso o cliente diga SIM e caso ele diga NÃO.

Quanto cobrar: de R\$30 a R\$50 (se o roteiro for muito complexo, pode chegar até R\$100).

Legendas e Artes avulsas

A arte eu precifco de acordo com o preço que minha designer cobra, mas tem de todos os preços, tá? Ela cobra R\$16 por estático e R\$35 por carrossel. O pacote de 16 posts, com 4 carrosséis, sai R\$332.

Pra entregar as artes, você não precisa ter feito o planejamento dos posts. Agora pras legendas eu prefiro fazer os 2 (calendário e texto), mas não nego trabalho! É só uma preferência mesmo.

Cobro R\$25 cada legenda, independente do formato: reels, carrossel ou estático. Comecei cobrando R\$20 e já vi gente cobrando R\$50, vai de cada um. Pretendo aumentar em 2024 pra remunerar melhor meus colaboradores, mas ainda não defini o preço exato.

Pacotes

Nosso amado (e polêmico) pacote! Eu sei que vocês concordam comigo, mas quero explicar aqui a definição de pacote pra vocês conseguirem se defender dos haters (que só chegam em quem é bem-sucedida) e explicar aos clientes, principalmente.

Vamos lá, ativar polêmica:

O pacote é uma solução PERFEITA e prática para quem está começando no ramo de social media. É uma forma de você começar a apresentar o seu serviço de uma forma clara. Principalmente você que está no MM, você já tem um método validado. Então você pode pegar essa base do pacote e usar com seus primeiros clientes.

Conforme você for tendo mais experiência e for vendo a necessidade, você adapta. É só isso, só ter uma base (que funciona!) e saber de onde partir. Mas o povo insiste em dizer que é tudo igual, é importante você ressaltar que é ÓBVIO que cada calendário será único, mesmo que sejam clientes do mesmo nicho.

Pacotes

Como eu defendo o pacote pra cliente novo:

"O que eu recomendo no primeiro mês, que a gente vai se conhecer e se adaptar: 4 posts na semana. Que é uma quantidade legal pra ter resultado, e pra você conhecer melhor nosso trabalho. Depois, com base nas métricas, ajustamos a quantidade para os meses seguintes.

Vou te enviar o valor desse plano."

Pacotes

Polêmica esclarecida, bora entender o que é entregue no pacote:

- Briefing
- Linha editorial com revisão de bio e destaques (pra gerar mais valor)
- Calendário mensal (com ou sem stories - recomendo com quando você souber)
- Legendas
- Arte dos posts

Sugestão do Método Maravilhoso: fazer um pacote com 16 posts por mês, 4 por semana. Deixar final de semana pra conteúdo pessoal ou bastidores e quinta-feira pra TBT (escreva a recomendação específica no calendário).

Comecei cobrando R\$197 (sem as artes). O último preço foi R\$347. Com arte, foi de R\$325 a R\$603

Sair do zero

Lembrando que o foco dessas primeiras 4 aulas após a entrada da turma 7 é o "Plano de Ação para Iniciantes". É pra quem quer sair do zero e conquistar seus primeiros clientes. Os outros serviços mais avançados, eu falo em outras aulas (precificação, o que uma social media pode fazer, serviço de agendamento, relatório de métricas...).

Não trouxe isso aqui pra não confundir, tá? Quero que você foque no que consegue aprender mais rápido ou no que já sabe fazer e comece a vender!

Quando essa barreira da primeira venda, do primeiro feedback, for quebrada, você vai se sentir muito mais confiante pra agregar outros serviços na sua empresa.

Desafio da semana

- Montar a sua esteira de produtos (o que vai entregar e quanto vai custar).
- Na próxima aula, você vai aprender a vendê-los!

