

Mentoria SMM




**CAROLINA
LUCCHETTI**



Aula 12

COMO ATENDER MAIS DE 20 CLIENTES



O que será discutido **NA AULA?**

Na aula de hoje eu vou
compartilhar com vocês
**como eu atendo mais de
20 clientes.**

E através disso que vocês
também tenham um
faturamento sensacional.

Você precisa se organizar

Para que possamos cuidar do próprio negócio, cuidar dos clientes, não temos outra opção a não ser nos organizarmos.

Ninguém pode confiar na própria memória, por isso, **ANOTE**.

Use a planilha de entrega para não esquecer de nenhum cliente.

Se não tiver em casa, coloque um alarme no celular para que no dia seguinte não esqueça de inserir as informações na planilha.

Anote quando o pagamento foi feito e a quantidade de posts que o cliente contratou.

Tenha um calendário

O calendário é importante porque nos ajuda a ter uma visão de quais dias conseguimos atender mais clientes.

Você pode usar no formato que preferir, por exemplo: **power-up do calendário no trello**, **calendário de parede**, enfim, adapte para a sua realidade.

Fique sempre atenta a essas anotações

- Coloque o prazo de um dia para entregar as alterações;
- Anote o que precisa fazer em cada dia, inclusive com o horário. O que você fará em cada horário?

Tenha uma rotina e perceba em qual horário você costuma render mais.

Nos horários que você tiver mais disponibilidade, acrescente as coisas mais importantes.

Faça bom uso do seu tempo

Entenda quantas horas do dia você tem para trabalhar.

A partir disso, calcule quantos clientes você consegue encaixar na semana.

Faça uso do famoso **checklist**. Mantenha o foco nas tarefas que são prioridades, mas saiba que é normal não dar check em tudo e está tudo bem.

Essa lista proporciona clareza e demonstra o quanto conseguimos ser produtivas em um dia.



SOBRE DELEGAR

Comece a pensar na possibilidade de delegar

Eu comecei a delegar por dois motivos:

- Aumento da demanda e eu não ia conseguir pegar mais clientes;
- Devido o convite para trabalhar com o favelado investidor;

No início é comum a crença limitante de que temos que fazer tudo, porém saiba que **para escalar é essencial ter uma equipe.**

Você precisa abrir espaço para trabalhar na estratégia de crescimento: prospectar cliente, criar conteúdos no seu perfil e sem uma equipe o tempo é escasso.

Sugiro que as contratações sejam feitas no modelo *freelancer*, você paga de acordo com a sua demanda.

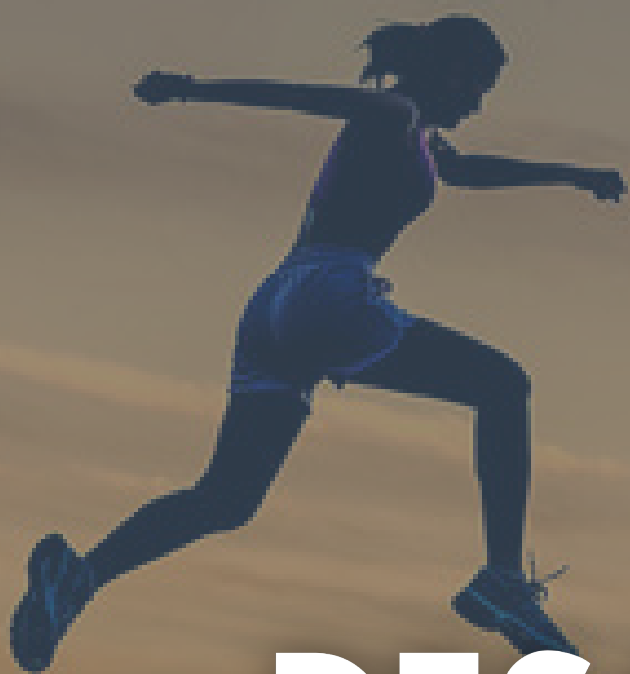
Quando você perceber que sua demanda aumentou e é algo fixo, comece a delegar.

É importante deixar claro para o cliente que você tem uma equipe.

E como conseguir esses 20 clientes ou mais

Nós temos a aula de prospecção bem detalhada que vai te ajudar nesse processo, mas de forma resumida:

- Esteja presente nos stories e feed todos os dias;
- Faça pesca em balde;
- Conte para todo mundo o que você faz;
- Ofereça bônus para os clientes que te indicarem;



DESAFIO

Como eu sempre falo é hora de colocar em prática o nosso aprendizado. Para o desafio de hoje vamos:

1. Crie a sua rotina de horários.
2. Veja quantos clientes você consegue pegar antes de delegar.
3. Coloque a aula de prospecção em prática.
4. Crie o checklist do que precisa ser feito.

CAROLINA LUCCHETTI

