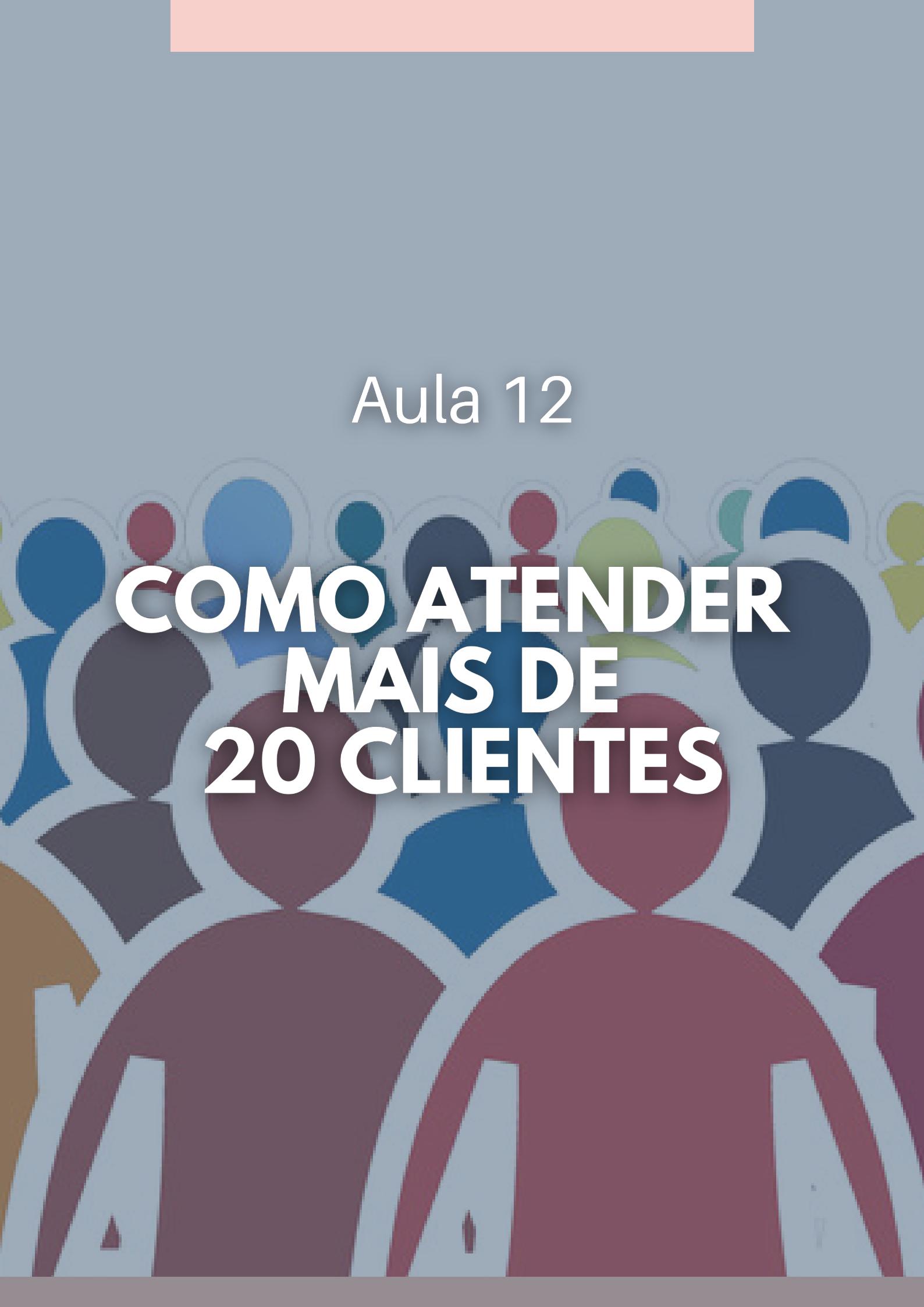


# Mentoria SMM

---



**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.

Above 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.

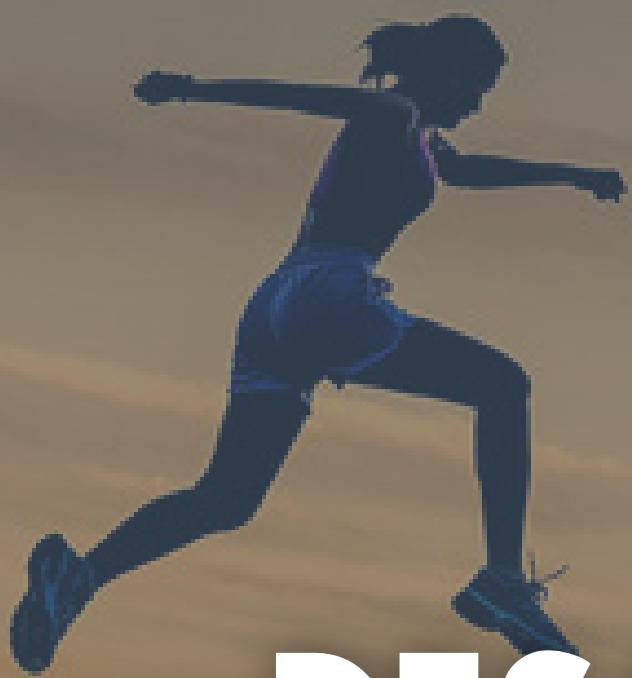
É importante deixar claro para o cliente que você tem uma equipe.

# **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

