

Aula 07/02 - Como atender mais de 20 clientes

Boa tarde maravilhosa! Como que você tá? A gente tá na **aula 12** já. Semana que vem dia 14 é a última aula programada. Claro que a gente sempre vai ter aula bônus. Eu sempre tô em contato com vocês, né, como eu sempre falo, mandem mensagens, não fiquem com dúvidas, tá?

Pode deixar nos comentários. Se quiser me mandar whatsapp fica a vontade também, tá? A gente tá aqui pra ajudar, ta? E principalmente colocar o conhecimento em prática, tá? Então qualquer coisa que vocês precisarem eu tô sempre disponível, mesmo depois que as aulas acabarem, mesmo quem tá vendo gravado também, tá?

Então hoje a gente vai falar como que eu atendo mais de 20 clientes, que é o meu objetivo que vocês tenham mais de 20 clientes todos os meses para ter um faturamento assim, sensacional, ta? Então vamos lá já começar com essa aula que também é super prática, que eu quero que vocês realmente consigam colocar, né, e aplicar esses conhecimentos e não só ficar vendo a aula, né?

É uma coisa que eu sempre quis colocar no meu curso, porque eu via alguns cursos que eram muito teóricos e aí eu falei... *nossa eu não quero isso*, porque você fica meio perdida, né, então, por isso que eu gosto dessas aulas práticas. Me fala se você também gosta.

Você precisa se organizar, né, então o primeiro ponto já aqui, o primeiro slide, porque é o fundamental, tá? Todo mundo fala... *nossa Carol como você é organizada*. E eu sou uma pessoa muito esquecida na verdade, né? Só que assim, não tinha outra opção pra eu cuidar do meu próprio negócio, cuidar dos cliente, a não ser me organizar.

Eu não posso confiar na minha memória, na verdade ninguém pode. Mesmo quem tem memória boa, quem acha que tem memória boa, acaba esquecendo, ta? É normal que a gente esqueça as coisas, então não confie na sua cabeça, tá? **Anote!** Então usa a planilha de entregas que vocês têm acesso, ta? Se não me engano tá na aula 2.

Usa a planilha de entrega para não esquecer de nenhum cliente. Então cadastre ali todos os seus clientes, o que vai ser entregue em cada dia, tá? Não deixe para fazer isso depois. Se você não tá em casa, né? Como eu coloquei aqui nesse ponto 2, **se você não tá em casa, coloca um alarme no seu celular, para no dia seguinte, quando você tiver na sua casa, você colocar essa observação**, ta? Colocar lá o cliente que pagou, fez pagamento mesmo no final de semana.

As vezes eu não abro meu computador no final de semana, eu priorizo muito o meu descanso, acho que todo mundo precisa descansar, né? Claro que tem aqueles dias que não dá tempo de descansar, mas no mundo ideal, né, sempre tentar descansar um pouquinho, principalmente no final de semana, eu gosto de descansar no final de semana.

Então eu coloco um alarme para segunda-feira cadastrar o cliente na planilha, pra não acontecer dele ter pago e eu não entregar nenhum serviço, então fica uma situação muito chata. Então anote cada pagamento feito, tá? Então se você não tá em casa, se você não tá com o computador aberto, coloca esse alarme e **anota quando o pagamento foi feito e a quantidade de post que o cliente contratou.**

Isso também já aconteceu comigo, por isso que eu gosto de continuar atendendo clientes pra passar as situações reais pra vocês e pensar em como melhorar e já dar essa encurtada de caminho, né, que eu sempre gosto de passar para vocês.

Então o que aconteceu? Já aconteceu de o cliente pagar 20 posts por exemplo e o meu pacote tradicional é 16, né, o que eu sugiro para vocês 4 posts por semana. Então o cliente pagou 20 e invés de eu fazer 20, eu na minha cabeça, no automático fiz 16 e aí ele falou... *Carol tá faltando 4 posts*. Eu falei... *nossa, tá mesmo*. Então fica uma situação muito desagradável.

Não teve nenhum problema, o cliente não ficou bravo nem nada mas eu falei... *nossa, eu preciso me organizar melhor*, né, então eu coloquei uma coluna ali como vocês tem na planilha também, que eu coloco a observação de quantos posts ele contratou.

E o contrário também já aconteceu. Nesse caso a cliente foi super gentil, super honesta, super correta. Ela contratou apenas 12 posts e eu entreguei 16. Ela falou... *então desconta do próximo pacote esses 4, esses que você fez*. Mas eu falei... *olha, pode ficar porque foi erro nosso*. Ela falou... *Não, eu não quero, eu quero que você desconte no próximo*. Eu falei... *então tá bom, muito obrigada*.

Só que foi um erro meu, então isso pode acabar prejudicando a sua empresa e também a credibilidade se for uma coisa que prejudique o cliente, né? Então **sempre anote a quantidade de posts**, tá?

Que mais?

Aqui o **power-up do calendário**, quem viu a aula que tá disponível lá no módulo de passo a passo das entregas é aula de trello, desculpa, tá no módulo bônus, ta? Na aula do passo a passo das entregas tá ali o passo a passo, mas a aula específica de trello tá no módulo bônus, ta?

Então o calendário de parede, tá, então o power-up do calendário no trello é literalmente um calendário que você consegue ver o que você tem para entregar em cada dia. **Se você não gosta do trello, não se adaptou ou então você gosta do papel e caneta, coloque um calendário na sua parede**, tá?

Eu também tenho um como eu já mostrei foto pra vocês e me ajuda demais a ver em qual dia eu preciso, eu consigo na verdade, atender mais clientes, porque? Quando um cliente fecha um pacote, pergunta... *Carol, qual seu cronograma, quando você consegue começar a me entregar os posts, quando você consegue me atender?* E eu falo... *ah eu consigo te entregar os posts toda sexta feira...* *Ah legal, muito obrigada, fechado e tal, pra mim fica ótimo*. Ai ficou tudo bem.

Aí quando você vai ver você tem 20 clientes na sexta feira e na quinta feira você não tem nenhum, ou seja, precisava ter organizado melhor essas entregas, né? Então sempre separe os clientes por dia, tá? Para você não ficar sobrecarregado em um dia e ficar sem o que fazer no outro. É claro que você pode adiantar, sim, mas é melhor que você crie esse tempo de você ter uma quantidade de entregas por dia, tá?

Então mais ou menos **5 clientes por dia**, tá? Ai vai dar **uma média de 25 clientes no mês**. Coloque o prazo de um dia para entregar as alterações e não atrasar as entregas daquele dia, porque? Porque você entregou todas as entregas de... hoje é segunda-feira, de segunda feira, beleza. Aí um dos clientes de hoje falou... *ai Carol esse post aqui ficou com uma informação incorreta, você pode ajustar por favor?* Fala... Claro, posso sim.

Só que aí você fala... *Até amanhã eu te entrego*, porque? Porque se não você vai... você já tá produzindo as entregas de amanhã, certo? Que são a data mesmo de entrega é amanhã, então essa alteração é melhor você deixar para o outro dia, porque? Porque se não você vai parar os clientes que você ainda não fez para alterar uma entrega que já foi feita.

Então não é que o cliente da alteração é menos importante, nada disso, é que a entrega dele foi feita no prazo. Então você não pode perder o prazo dos outros clientes para fazer uma alteração, ta? E às vezes você fica nesse vai e vem, você altera uma coisinha e fala para o cliente... *aí ainda não é isso, peraí que eu vou te explicar melhor*, ai manda áudio, aí você altera de novo.

Então você fica nesse vai e vem acaba parando as entregas que ainda não foram feitas, ta? Que são para o dia seguinte e que você não pode atrasar, né, que não é de bom tom atrasar.

Olha essa chuva, tá um barulho aqui de chuva.

Então sempre peça para a alteração ser 1 dia útil, ta? Então se a alteração foi na sexta, idealmente, ta? Ou no final do dia ou no sábado, mas se não rolar de sábado, na segunda-feira, tá tudo bem, tá? Eu nunca tive problema em relação a isso por isso que eu tô falando para vocês, mas isso é de conversar também com o cliente, ta?

E anota também o que você precisa fazer em cada dia. E outra coisa muito importante que eu falei na aula de planejamento e eu não me engano, **anota horário**. **O que você precisa fazer em cada horário**. Eu já tava falando nos stories né, que algumas seguidoras minhas são mamães né, algumas alunas aqui também. Então tem muitas mamães que me seguem e né, eu não tenho filhos, então claro, eu não posso falar diretamente sobre como organizar a rotina de mamãe, mas o que eu vejo é que muitas vezes a gente fica correndo atrás do próprio rabo, sabe?

Fica rodando em círculos o dia inteiro, porque? Porque quando tem um minutinho de folga tem tanta coisa acumulada que você não sabe por onde começar. Então por exemplo, seu filhinho tá dormindo agora, aí você tem que lavar a louça, tem que pôr a roupa pra lavar, tem que fazer as entregas do cliente, tem que sei lá, responder email. Então você fica tentando fazer tudo e acaba não fazendo nada.

Você lava três copos, põe uma máquina de roupa para lavar e aí você responde um email, aí o seu filho já acordou por exemplo, então pensa... O que eu posso fazer depois, tá? Então coloca ali nos seus horários a hora que ele vai dormir por exemplo e aí quando ele dormir você já sabe exatamente o que você vai fazer, ta? Pra você não ficar rodando e acabar não fazendo nada.

Então **coloca qual horário você vai fazer cada tarefa**, ta? Se você ainda não definiu direitinho o que você vai fazer, define o que você já faz, escreve. Então óh... *Eu acordo às 6 da manhã, as 7 eu levo meu filho para escola, as 8 eu faço tal coisa*, então anota como já é o seu dia, tá? E aí você planeja como pode melhorar e vai ajustando né, não é uma rotina fixa a gente tá aqui no empreendedorismo justamente pra isso, que é uma rotina adaptável, né?

Então tenta colocar como é a sua rotina atual e como você consegue melhorar e vai fazendo esses testes até chegar no modelo que funciona para você e sabendo que claro, acontecem imprevistos, principalmente para quem é mamãe, deve estar super acostumada com imprevistos. Então sempre acontece, mas pelo menos você já tem uma base assim pra você não ficar perdida quando tiver um tempinho extra.

E também para não se sentir culpada quando você quiser descansar né, como eu tava falando tem dias que a gente não consegue descansar, final de semana tem que trabalhar, eu já trabalhei muitos domingos, vira e mexe ainda trabalho. Então tem esses dias mais corridos, mas quando você já fez tudo, quando você coloca no papel e vê que já fez tudo que você precisava, tudo que você fizer a partir daquele momento é extra, você se sente mais tranquila.

Então se você ainda tiver com a cabeça boa, não tá super cansada, você consegue trabalhar e adiantar algumas coisas ou então estudar mais tempo, eu gosto muito de ver aula no período da tarde. Então você consegue fazer isso ou você consegue descansar, o que é maravilhoso né? Imagina numa segunda feira à tarde vendo netflix, eu amo.

Não tem coisa melhor né? Então você não se sente culpada quando você deita para ver uma série, porque você fica tranquila que tudo já foi feito, ta? Então anote tudo que você precisa fazer.

Inclusive **eu anoto assim coisas básicas**, tomar banho eu anoto, fazer maquiagem eu anoto, responder caixinha de perguntas que é parte do nosso trabalho mas às vezes a gente fala... *ah quando eu tiver um tempinho lá eu respondo* e acaba que sempre, nunca chega se a gente não programa né? Então eu coloco tudo, tudo, tudo nessa listinha, tá? Nesse papelzinho que eu adoro deixar do meu lado.

E então, resumindo, tenha uma rotina, ta? Então como você consegue atender mais de 20 clientes? **Tendo uma rotina**. E não é rotina assim de bater ponto né, como eu tô falando do empreendedorismo, a gente tem essa possibilidade de ser mais flexível né, claro que nos limites né. A gente não consegue fazer entregas de madrugada, trabalhar a gente até consegue, mas entregar alguma coisa para o cliente não dá né? Mandar mensagem de madrugada.

A gente consegue fazer nosso horário de uma forma que fique melhor pra gente, pra nossa realidade né, para o nosso momento de vida, as vezes tem gente que tá aí com bebezinho pequeno, tem gente que já tem filho na escola, tem gente como eu que ainda não tem filho, então você consegue ajustar o seu horário para como funcionam melhor pra você.

Então analisa... você funciona melhor de manhã ou de noite? *Ah Carol eu funcione de noite*, tem essa possibilidade de trabalhar de noite. Excelente, não precisa acordar às 6 horas da manhã, ta? Eu sempre dou o exemplo do Augusto porque nós somos extremo opostos. Ele é meu namorado pra quem não sabe. Eu funcione muito bem de manhã, eu acordo todo dia às 7:20 da manhã, super disposta, faço minhas coisas e quando dá a hora do almoço, um pouquinho depois eu já tô livre.

E ele tem uma hamburgueria né, que é pra onde eu vou toda noite e tal para ajudá-lo, mas não é a minha função principal. Eu vou lá para ajudar, mas eu não estou trabalhando assim pesado igual ele que realmente é o dono da hamburgueria e ele funciona muito bem de noite. Então essa profissão funcionou perfeitamente pra ele.

Eu, se eu preciso trabalhar de noite, eu não funcione. Então analise aí como é o seu reloginho biológico né, como dizem, que horário você funciona melhor, justamente para organizar a sua rotina de uma forma que você consiga ser mais produtiva. Porque se você sofre para acordar às 7 da manhã, aí você demora 2 horas para começar a trabalhar, não tem porque acordar às 7, ne? Você pode acordar às 9 e já acordar mais disposta.

Então vê que horário fica melhor pra você, para o seu corpo, ta? E qual horário do seu dia é mais livre. Então por exemplo... *ai Carol de manhã é uma loucura, eu tenho dois filhos, tenho que arrumar para escola, então fica uma loucura*. Então você analisa também, como eu falei né, antes de planejar sua rotina ideal, anota como é a sua rotina atual, tá bom?

Então um exemplo meu real, quando eu estudava no Canadá eu conseguia trabalhar 1 hora antes da aula, minha aula lá começava às 9 da manhã e 2 horas depois, porque? Porque eu tenho priminhos lá, que moram lá e eles são pequenos e eu morava na mesma casa que eles. Então eu ia lá pra ajudar também né, eu não tava pagando aluguel, eu tava lá só bela e formosa. Então além do barulho né, claro que 3 crianças fazem muito barulho, eles estavam na própria casa, não tinha como falar pra eles... *Não faz barulho*, não tinha como.

Então eu ia lá um pouquinho ajudar né. Então 1 hora antes da aula e 2 horas depois eu conseguia trabalhar. E nessa época então minha agenda lotava com 7 clientes. Eu não conseguia atender mais do que isso. Era 1 por dia, contando sábado e domingo que eu também trabalhava de manhã e de noite, tá?

Então eu não conseguia fazer mais do que isso. Então **vê que horário do seu dia é mais livre**, coloca as coisas mais importantes ali, tá? Então vê quanto tempo você consegue disponibilizar do seu dia pra ai calcular quantos clientes você consegue atender, ta?

E quantas horas você tem por dia para trabalhar? Como eu falei, que horário do dia é mais livre aí você vê... *ah eu tenho 3 horas livres por dia*, tá. Então **você calcula quantos**

clientes você consegue encaixar em cada dia da semana. Eu tinha 1 cliente por dia né, contando o sábado e domingo, mas as entregas desses clientes que eu fazia de sábado e domingo eram de dia de semana, tá?

Então vamos supor, na segunda eu entregava para 3 clientes, aí na terça 1, quarta outro, quinta outro e sexta outro. Total de 7 clientes. Mas eu produzia o material desses clientes também no final de semana, tá? Porque eu não conseguia produzir tudo durante a semana e ainda estudar né, como eu falei tava estudando nessa época, que foi em abril do ano passado que eu tive 7 clientes.

Aí em maio que minha agenda lotou né, lembra da aula de pesca em balde? A primeira pesca em balde que viralizou foi em maio de 2021, foi ano passado, aí eu fiquei com 20 clientes. Só que eu já não estudava em período integral. Eu estava no projeto final então eu tinha que entregar o projeto.

Eu não tinha que ficar 8 horas na aula. Não! Eu tinha que entregar o projeto, então isso é uma coisa que eu sempre fiz muito rápido, trabalho de escola. Então eu conseguia entregar também de noite né, fazer de noite. Não precisava ficar das 9 às 3 da tarde vendo a aula, eu conseguia ter um horário mais flexível. Então vai ajustando conforme a sua rotina vai mudando, tá bom?

E o famoso **check list** né? Que eu estava falando ali do meu papelzinho. É exatamente assim. Eu peguei até aquela foto da aula de planejamento que ficou muito boa e esse dia eu tinha bastante coisa pra fazer. Então coloquei aqui ó... das 8 às 8:30 eu tenho que fazer as entregas do dia, tá? Então já tava tudo pronto, eu tenho assistente agora fica pronto no dia anterior.

Quando era eu mesma que fazia, eu fazia no dia, tá? Então as entregas de segunda eram feitas na segunda de manhã, era o jeito que eu conseguia fazer. Ai das 8:30 às 8:45 eu fazia uma linha editorial, nesse dia né, eu tinha uma linha editorial pra fazer. Das 08:45 às 09:15 uma lista de posts, então percebe, eu já conhecia o tempo que eu demorava. Então 15 minutos numa linha editorial, meia hora numa lista de posts.

Ai Carol, mas você é muito rápida. É prática, ta? Quando você... daqui a pouquinho né que você tiver 20 clientes você também vai conseguir, mas por enquanto coloca o horário o tempo que você demora, ta? Então... *ah eu demoro meia hora pra fazer uma linha editorial*, tá tudo bem. Continua praticando que daqui a pouco você pega o jeitinho, ta? Então coloca das 08:30 às 9 se você demora meia hora para a linha editorial.

Coloca o tempo real, ta? Não coloca para você se apressar, mas também não estende muito para você não ficar postergando e se enrolar no meio do caminho, ta?

E também se você consegue ver se você realmente vai conseguir fazer alguma coisa e você também consegue deixar coisas para o último dia, a lista não precisa terminar toda riscada no final do dia, tá? Tem vezes que não vai dar por exemplo para fazer o treino, né? Que a gente consegue postergar. Claro que a nossa saúde é muito importante, mas se nesse dia a gente tem uma entrega de cliente, a gente não pode deixar o cliente na mão.

A gente acaba ficando para segundo plano em alguns dias, né? Que é normal. Então não se sinta mal em não entregar... entregar não né? Entregar a gente tem que entregar. Em não fazer algumas coisas que você tinha planejado, tá tudo bem, tá? Então por exemplo... *ah eu tinha que gravar um vídeo*, precisava ser aquele dia? Talvez não. Podia gravar outro dia, que é para o meu próprio instagram. Não é um comprometimento que eu tenho com o cliente, ta?

Então você vai conseguindo fazer ali o seu rebolation durante o dia. E também é muito legal que eu sempre falo pra fazer essa lista que no final do dia você vê o tanto de coisa que você consegue fazer, ta? Às vezes a gente acha... *ai o meu dia não rende eu não sou produtiva, como você faz?* E aí quando você coloca no papel, você vê que a bonita é super produtiva, né? Então isso também é bom pra gente se enxergar, enxergar a realidade da nossa.. como que eu falo... da **nossa capacidade. Do tanto que a gente consegue produzir.**

E outra coisa, começa a cronometrar né, como eu falei, com o tempo você vai pegando o jeitinho e fazendo mais rápido, tá? Mas isso daqui é legal pra você conseguir organizar as suas entregas, então é nosso dever fazer um trabalho de qualidade claro, mas a gente não precisa levar 3 horas para escrever uma legenda por exemplo. Não tem o menor cabimento, né? Nosso negócio também tem que ser rentável.

Não é pra ser somente um hobby, né? Acredito que todo mundo aqui quer ter um negócio rentável. Então a gente não pode demorar mais do que o necessário para fazer, ta? Um texto, uma arte, um post ali. Então vê quanto tempo você demora e tenta chegar mais ou menos, tá, cada pessoa tem o seu jeitinho, a arte principalmente, se é uma arte mais complexa às vezes vai demorar mais, ta? Mas uma média de 20 minutos por texto e 30 minutos por arte, ta?

Então por exemplo, um pacote de 16 posts, cada cliente vai te demandar 3 horas e 20 por semana, tá? Porque são 4 posts na semana. Então você faz essa conta e aí você vê... *ah então na segunda feira eu consigo atender quantos clientes, 3?* Que aí vai dar mais ou menos 10 horas... *Ah então tá bom, então eu consigo atender 3 na segunda feira ou... ah ainda não tenho 3 horas disponíveis, então talvez diminua o pacote de posts, talvez colocar menos clientes.*

Então com essa conta você consegue ver e se organizar melhor, tá? Mas você precisa saber quanto tempo você demora atualmente para fazer os posts. E também sempre pensando na parte... já dando spoiler aqui da parte mais pra frente da aula... você também consegue pensar em delegar.

Porque se você demora muito tempo na arte que era o meu caso, sempre foi, eu começo a pensar em delegar, fala... *putz, eu posso fazer somente o texto e vê se tem alguém pra fazer a arte pra mim*, né? Então consigo... eu ganho né, na teoria horas do meu dia.

Então aqui óh... como eu ofereço somente a parte da estratégia de copy, cada cliente me demandava 1 hora e 20 por semana, tá? Então uma conta aqui bem conta de padeiro, ta? Conta da pessoa de humanas. Trabalhando 8 horas por dia eu consegui atender uns 7 clientes por dia, tá? Ou seja, 35 clientes no mês, 7 em cada dia da semana.

Porque 7 Carol? Porque eu só trabalho de segunda a sexta, idealmente, ta? Já trabalhei de sábado e domingo até hoje, principalmente para montar aula, para ver vídeo, essas coisas, fazer post para o meu próprio instagram, final de semana continua sendo dia de trabalho, mas entrega mesmo dos clientes, assim como eu falei lá, quando eu tava estudando no Canadá, que eu tinha um cliente por dia, contando sábado e domingo mas eu só entregava dia de semana, aqui é a mesma coisa, então 5 dias eu sempre conto, tá?

Eu sempre conto que a semana tem 5 dias. Então seria 7 clientes por dia, tá? Mas aí como eu falei né, eu tava estudando, aí depois eu fui visitar minha outra tia, que família grande é uma beleza né, você não paga hotel. Fui visitar minha outra tia. Então eu não trabalhava tantas horas, porque né, tava lá ia passear.

Então eu conseguia... conseguia não né, eu precisava organizar esse dia assim pra eu ter a tarde livre para passear, mas se eu estivesse começando hoje aqui no Brasil, morando na casa dos meus pais e tudo mais, eu conseguiria fazer esse cronograma de trabalhar 8 horas por dia direto, ta? Que é mais ou menos o que eu faço hoje. É que hoje eu tenho assistente, mas assim, eu costumo trabalhar das 7 até umas 5, em dias muito cheios.

Principalmente em dias que tem aula, tipo hoje. Em dias que tem consultoria. Agora se são dias mais tranquilos que eu só tenho... só né, entre aspas, só tenho entregas, como eu já tenho ajuda, ai eu consigo parar mais ou menos na hora do almoço, então eu trabalho bem menos hoje, ativamente né?

A gente sempre trabalha nos bastidores, criando conteúdo etc, mas ativamente, sentada com a bundinha na cadeira da menos horas, mas se eu tivesse começando agora, precisasse de vários clientes eu faria esse plano aqui, tá? Então por isso que é **outra vantagem né de ser especialista é demorar menos tempo para fazer as entregas**.

Então aqui óh, para fazer a primeira entrega eu cronometro 15 minutos hoje, ta? Como eu estava falando, no começo eu demorava cerca de meia hora, tá? O calendário de posts é o que mais varia, já demorei 2 horas para fazer calendário de posts, porque o tema era difícil e também conforme o cliente vai renovando fica mais difícil de você achar temas que ainda não foram usados, né?

Então muita gente fala... **aí Carol você recicla posts?** **Difícil**. Porque a maioria dos clientes que renovam eu tenho alguns nichos mais assim dinâmicos que sempre tem um tema diferente para você abordar ou então você aborda de uma outra forma. Então por exemplo, uma cliente minha é personal trainer, ela tá comigo já vai fazer uns 8 meses mais ou menos, desde o começo mesmo.

Então... mas ela é personal trainer, então é uma coisa que sempre tem como falar. Dá pra falar de exercício para dor nas costas, exercício na praia quando é verão, ou então... a gente já falou de exercício na praia, então vamos falar de exercício na areia... ah correr no calçadão... melhor tênis para correr na praia... melhor correr descalço ou correr de chinelo... ou correr de tênis... posso correr de chinelo? Enfim, você percebe como vão fluindo as ideias? Porque é um tema mais dinâmico, né?

Tenho muitas ideias e também vai variando conforme a época do ano, né? Então esses temas são mais fáceis, apesar dela já estar renovando a muito tempo, mas é muito difícil eu precisar reciclar um post dela, ainda não aconteceu, mas se for necessário eu sugiro que você demore, espere na verdade uns 3 meses para reciclar um tema de post.. *Ai Carol, o que é reciclar um tema de post?* Vou te explicar.

Por exemplo, a gente tá em fevereiro né, mas vamos supor que você começou janeiro, fevereiro, março atendeu a cliente, aí em abril você pega um post lá de janeiro né, do primeiro mês e você recicla, **você não copia, ta? Você recicla**, então você **pega aquele tema e escreve de novo sobre ele, mas com outro ponto de vista**. Eu gosto de pegar uma referência diferente pelo menos, um site, um blog diferente para escrever sobre o mesmo tema.

Porque depois de 3 meses já chegou gente nova no perfil, aquele tema ninguém mais lembra daquele post e se lembra a pessoa hora que olhar fala... *nossa que legal que ela tá falando disso de novo, tinha gostado ali, tinha esquecido*. Mas não é só copiar e colar, ta?

Eu acho sempre legal fazer uma reciclagem mesmo, transformar o mesmo material digamos, em outra coisa, né? Em um post novo. Então... mas espera uns 3 meses para não ficar muito próximo, tá bom?

E eu sugiro que você **separe de 30 minutos a 1 hora e meia quando você tiver que fazer um calendário de posts**, aí você começa a se conhecer e vê quanto tempo você demora, ta? E como eu falei a vantagem de ser especialista, né? Ser especialista em uma parte do serviço como a copy, tipo eu né, usando meu próprio exemplo, você consegue atender mais clientes sem delegar.

Então... *ai Carol, ainda não quero delegar, eu preciso realmente da renda toda para mim*. Então **faz uma parceria com alguma designer** que tá aqui no curso, ou que tá no grupo, em algum curso que você participa, ta? Então fazer só os textos vai te demandar menos tempo do que fazer tudo e você pode atender mais clientes.

E também fazer parceria né, como eu comentei com essa designer, com a Bárbara no meu caso, você faz uma parceria com uma designer, para poder oferecer a opção de pacote completo. Porque às vezes o cliente não quer ter o trabalho de procurar.

To montando o calendário agora mesmo... que legal Mirla, parabéns! Cliente de que nicho? Conta aqui pra gente saber.

Então você oferece opção de pacote completo, mas você não precisa dedicar todo o seu tempo para fazer o pacote inteiro, tanto as artes quanto os textos, não, você faz a parceria. E no meu caso tá, a minha parceria com a Bárbara é somente de indicação, ou seja, um cliente chega até mim, fala... *ai eu preciso de artes*, você indica uma designer? Eu indico a Bárbara, eu não pago nada pra ela, o cliente inclusive, se ele quiser ele faz o pix todinho pra mim ou todinho para Bárbara e a gente mesmo se acerta os valores depois.

E no caso da Bárbara a mesma coisa, se o cliente chega nela e fala... *ai você conhece quem faz as legendas então, já que você não faz?* Aí ela me indica, ta?

Vamos ver aqui a Mirla... [assessoria de casamento](#). Que chique! Que nicho legal. Tá conseguindo montar? Tá tendo alguma dificuldade? Acho esse nicho muito bacana, né? De noivas, é muito legal.

Então, né, resumindo, a vantagem de ser especialista, você não precisa fazer tudo, tá?

[Estou sim! Que bom! Parabéns Mi, qualquer dúvida você manda mensagem viu?](#)

E você não precisa fazer tudo, né? **Empreender tem muito a ver com liberdade**, como eu tava falando né, de montar sua própria rotina, de montar seus horários. Deixa eu só dar um pause aqui.

[Ela me enviou todas as fotos, só vou enquadrar os temas.](#)

Ai que bom! É bom quando os clientes mandam as fotos, aí fica bacana, você consegue ter ideia vendo foto. Isso também é uma opção, viu? Dando um pause aqui no nosso slide, mas falando sobre o que a Mirla falou, que a cliente mandou as fotos. Então isso é muito legal, né? Também você pode pedir para o cliente, se você precisar ter alguma inspiração, principalmente quando é tanto foto de casamento, quanto de produtos mesmo né? Produto físico. Se ela é uma confeiteira, se ela vende sapatos, fala... [me manda as fotos dos seus produtos? Me manda o catálogo aqui?](#)

Tem uma cliente que vende jeans no atacado, aqui no Braz de São Paulo e aí ela me manda o catálogo e eu consigo ter várias ideias a partir do catálogo. Hora que você vê a peça fala... [nossa como que eu posso combinar essa peça?](#) Será que é bacana pra ir num churrasco? Será que eu posso usar com bota? Será que a calça jeans vai ficar legal com uma bota? E uma saia jeans com que eu combino? Ah e esse shortinho branco?

Então as ideias vão vindo, né? Então é muito legal pedir para o cliente mandar foto, né? Fica a dica para vocês. Então voltando.

Empreender tem muito a ver com liberdade, cada vez mais eu vou aprendendo isso porque eu tenho uma coisa muito workaholic né? Ou seja, viciada em trabalhar, eu trabalho muito. Só que isso estava me fazendo mal. O que adiantava ter um montão de dinheiro na conta, só que assim, eu não tinha tempo livre, eu ficava muito estressada, então eu tô aprendendo e tô aqui ensinando para vocês também, sugerindo que vocês façam isso, que empreender tem muito a ver com liberdade, né?

Claro que dinheiro é importante. Sim, né? **Ter uma empresa significa não ter limite de ganhos**, então uma das partes mais legais, né, de empreender é que você não tem um teto salarial, né? Da categoria ali do seu serviço, você não tem limite, né? Você pode fazer um lançamento e virar a milionária da noite pro dia, né? Claro que teve muito trabalho antes, mas né, só pra usar aqui esse exemplo.

Então **no começo claro, a gente se sacrifica muito**, tem época de lançamento também, daqui a pouco tô surtando, mês que vem que é a segunda turma, né? Se você é da

segunda turma e está vendo essa gravação seja muito bem vinda, mas você precisa ter tempo, né? De viver o que o seu trabalho te proporciona. Então não é só sacrifício.

A gente tem que usar essa parte boa do empreendedorismo que não são só flores mas tem uma parte muito deliciosa que é viver a liberdade, como eu falei, ver uma série as 2 da tarde não tem preço. É uma sensação de assim, muita gratidão, quando você já fez tudo e consegue ver uma série na sua casa.

Ou então pra quem tem filho né? Imagina a alegria do seu filho te ver de tarde disponível pra ir no parquinho com ele, uma coisa assim. Então aumenta o preço quando for viável, lembra la da aula de precificação, fica no módulo 9, ne? **Aumenta o preço com consciência, quando for a hora de aumentar** o preço, ta? Mas uma coisa que eu tô aprendendo e que eu tô passando pra vocês, não adianta faturar 10 mil reais e ficar na frente do computador o dia inteiro, né? Não ver sua família, não poder viajar, só ficar estressada.

Então **tenta achar esse equilíbrio quando for possível**, né? No começo as vezes a gente se sacrifica mesmo, mas não fique só atrás do faturamento se não isso vai acabar fazendo mal, tá? Então vamos lá.

É possível atender mais de 20 clientes sozinha? Depois dessa reflexão, ne? Então... Depende! Se você ficar o dia inteiro sentada no computador, sim é possível. Quando eu ainda não tinha equipe, o máximo de clientes que eu atendi foi 20. Por 2 meses inclusive. Durante 2 meses eu atendi 20 clientes sozinha.

Eu comecei a delegar por dois motivos, porque estava aumentando a demanda e eu não ia conseguir pegar mais clientes, mais do que 20 e eu estava estagnada no faturamento de 5.000, né? Justamente porque eu não conseguia pegar mais clientes, eu não conseguia faturar mais. E também eu fui contratada pelo favelado investidor, com 20 clientes ele me contratou. Então assim, ele ia ser o vigésimo primeiro, só que a demanda dele era muito mais alta do que 16 posts, eram 60 posts na época que a gente começou com o pacote.

Então eu não ia conseguir aceitar a proposta e manter os clientes, só que eu não podia demitir os clientes que já tinham me contratado, né? Eles não são menos importantes do que o outro cliente só porque o outro cliente é famoso, não. São todos muito importantes, eu fiz um compromisso ali que eu ia entregar os posts e eu não podia... *como que eu falo..* falha com esse compromisso. Então eu comecei a delegar por causa disso.

Mas assim, nessa época eu conseguia atender sozinha, só que era assim, era muito trabalho, tá? Muito, muito trabalho. Então se você quer fazer, faça por 1 mês pra aprender, pra ver, fala... *nossa eu consegui*, né? Até também pra ver se a demanda vai continuar, porque às vezes você vai contratar alguém, **eu sugiro sempre no modelo freelancer**, ne? Que você não tem esse custo inicial, esse compromisso de pagar x reais para pessoa.

Então **você paga de acordo com a sua demanda**, que é o ideal no começo, ta? Então vê se essa demanda vai permanecer.. ah, teve um mês que eu atendi 20 e no outro foi 5, então alguma coisa deu errado ali no meio do caminho, então trabalha para conseguir 20 de novo aí depois quando for, 20 for um número estável aí você começa a delegar, ta?

Mas é possível sim! Só que tem essa questão de que você tem que ter bastante horas disponíveis do seu dia, tá?

E mais de 20? Mais de 20 eu já não sei, como eu falei, eu deleguei, ta? Então, no mês que eu já tinha equipe, o meu faturamento dobrou. Então **foi aí que eu vi que pra gente crescer**, pra passar dessa barreira assim, digamos de 20 clientes para ter mais de 20, faturar mais de 5.000 **você precisa começar a ter uma equipe**, ta? A gente precisa de mais pessoas juntas, justamente para crescer juntos, né? Então é possível atender 20 clientes sozinha sim, mas te demanda muitas horas por dia, tá?

Você não consegue ter tempo de prospectar, nem pensar em estratégia de crescimento, nem criar conteúdo para o seu próprio perfil, você fica nessa parte operacional, né? Essa parte braçal digamos do serviço, então você fica realmente na parte de produção, na linha de produção como falam nas fábricas.

Então pensa numa fábrica, né? Como às vezes a gente tem esse bloqueio, né? Crença limitante que eu também já tive, ainda tô trabalhando para mudar aos pouquinhos, cada dia eu vou melhorando né, normal. **Essa crença limitante de que na empresa a gente tem que fazer tudo**, na nossa empresa. Mas vamos pensar no mercado de trabalho, ne? Tradicional digamos, no mundo físico.

As pessoas fazem tudo? O gerente faz tudo? O gerente fica ali na linha de produção? Fica no estoque? Não, né? Cada um tem a sua função bem definida. Na nossa empresa a gente tem que pensar da mesma forma e como eu falei eu ainda tenho esse bloqueio. Eu tô começando a delegar cada vez mais, tô assim... *como que eu falo...* me desvincilhando né, dessa crença limitante.

Mas a gente tem que lembrar que a gente é dona da empresa, então tem que dar tempo de prospectar, tem coisa que só, não que só a gente pode fazer, mas que é interessante da gente fazer né, você que faz o gerenciamento. Então pensa na estratégia, como você vai prospectar clientes, como que você quer ser reconhecida, então você tem que trabalhar para construir o seu nome e atendendo 20 clientes sozinha você não consegue.

É uma parte importante do seu processo passar por isso, com essa parte de atendimento com muitos clientes, então você vai aprender a se organizar e também saber o que passar para o seu funcionário, né? Se você nunca fez uma linha editorial, um calendário, você não vai saber explicar para alguém.

Então é legal fazer antes de contratar alguém, mas também você tem que ver, entender né e ver quando que é a hora de delegar para você realmente ficar com a parte de gerenciamento, né? Como eu estava dando ali o exemplo da fábrica por exemplo de carro, o gerente não fica na linha de produção e também o funcionário que tá na linha de produção ele não fica na parte de gerenciamento.

Então cada um tem a sua função muito importante e muito específica, ta? Justamente para você conseguir crescer. Então com mais uma pessoa na equipe eu percebi que eu conseguia cuidar melhor da minha empresa e aumentar cada vez mais o faturamento.

Então aquele problema que eu estava falando ali, né? De não ter liberdade, de sacrificar família, viagens e tudo parou de acontecer e o faturamento aumentou.

Então eu falei... nossa, porque eu não fiz isso antes, né? Mas, acredito que cada coisa acontece no seu tempo, né?

Então eu **sugiro que você quando tiver bastante cliente comece a delegar**, ta? Quando você ver que realmente a demanda tá fixa ali, todo mês vem 20 pessoas te procurar, ou você tá renovando os pacotes dos clientes, você começa a pensar em delegar, como eu falei no modelo aqui freelancer que você paga por demanda, então você paga por texto ou paga por arte, se for uma designer, ta?

E não tem valor fixo estipulado, você tem que conversar, quem quiser me mandar mensagem a gente conversa, vê qual é a média que as pessoas estão te pedindo, o que você consegue pagar e a gente consegue decidir um preço justo para os dois lados, né? E se quiser contrato também tem, eu acho legal fazer. Na aula bônus, ta? No módulo bônus, desculpe, tem um contrato justamente para contratar um freelancer, ta? Para não caracterizar vínculo empregatício e não ter nenhum problema com a lei etc, fica tudo bem certinho, tá bom?

E o que você pode delegar então? Eu né, como eu falei, tinha muito essa crença limitante de que eu precisava fazer tudo, porque a pessoa estava me contratando né, ela tá contratando a Carol, então a Carol que vai escrever, a Carol que vai ficar o dia inteiro fazendo coisa, mas quanto mais eu estudava e conversava com pessoas mais experientes, com empresas maiores, com mais tempo de estrada, mais eu via que isso não fazia nenhum sentido, ne?

Teve uma moça que até me respondeu, foi muito legal que me marcou muito, ela falou... *Carol se eu pudesse delegar até impressão de boleto eu delegava*, então ela não quer apertar nem o botão de imprimir o boleto. Ela falou... *nossa, quanto mais eu delego, melhor*. Então eu fiquei com isso na cabeça, me marcou muito. Então eu aprendi né, estou aprendendo, tô me livrando dessa crença que a gente pode delegar tudo que achar necessário, ta?

O importante é deixar claro que você tem uma empresa e uma equipe que trabalha em conjunto, então isso é uma coisa que eu tô mudando nas minhas mensagens, no meu diálogo, mas sempre reforçando que eu tenho uma equipe, que a gente vai fazer, se a pessoa precisa me dar acesso alguma coisa, eu falo... *posso dar acesso também a minha equipe* né, a gente precisa do acesso. Ela fala... *não, pode sim, me manda o email do pessoal*. Aí eu mando do Raphael.

Então é uma coisa bem legal de deixar clara e as pessoas não tem nenhum problema, essa crença só estava na minha cabeça, não na dos clientes, ninguém reclamava sobre isso, isso era uma coisa que tava presa em mim, né? Então eu achava que era errado, mas quando fui me libertando disso, ainda tô nesse processo mas eu melhorei muito, de começar a entender que eu posso delegar sim.

Ficou muito mais leve e flui muito melhor, está fluindo muito melhor as entregas, os clientes e tudo, né? Todo processo. Então nenhum cliente vai ficar confuso, além de você tirar esse peso de culpa das suas costas que não tem motivo né, como eu tava falando, a gente é uma empresa e uma empresa tem funcionários, uma equipe incrível por trás pra fazer tudo funcionar, ninguém consegue fazer nada sozinho, né?

Então... mas também o cliente não vai ficar confuso achando que é você que faz tudo né, porque se não, se você não deixar claro, o cliente pode ficar confuso e achar que você que faz tudo, né? E aí se ele descobre por exemplo, que alguém fez ele vai chiar com você. Então já deixa claro desde o começo, tá?

Então pra mim hoje né, o que eu vejo é que **o papel da empresária é gerenciar, é pensar estrategicamente**. Então a gente tem que ter esse tempo de pensar e de criar estratégias, de pensar... aí o que eu posso oferecer, que bônus eu posso oferecer? Isso não é função do seu funcionário pensar. É claro que uma colaboração é sempre bem-vinda, mas não é obrigação dele, né?

Você, com esse tempo mais livre, você consegue pensar nisso. E é claro que são fases, né? Eu não comecei delegando, eu tô falando aqui já quando você já tiver mais clientes, ta? Se você ainda não tem 20 ou 15 clientes, se você ainda consegue fazer tudo, faça, faz parte do processo, mas já comece a criar esse pensamento a entender como deve ser o futuro da sua empresa, tá? Pra você conseguir crescer e atender cada vez mais clientes.

E quanto eu faturei com 20 clientes? Vamos para a parte que interessa, né, do negócio. Não adianta só trabalhar, né? Como eu disse, a gente estava falando do equilíbrio, mas é claro que o dinheiro é muito importante.

Então depende do preço do pacote, ta? Mas eu faturei 5.000 no meu primeiro mês que eu atendi 20 clientes, que foi maio de 2021, ta? Prestando outros serviços, né? O módulo 3 e o módulo 9 fala sobre isso, você consegue aumentar esse ganho sem aumentar as horas trabalhadas... Como assim Carol é mágica? Não! Porque? Por exemplo, uma página de vendas é mais cara do que um pacote, então se você incluir esse serviço ali na sua tabela né, de serviços mesmo, não tem outro nome, no seu portfólio de serviços digamos, você pode oferecer né e fazer uma página de vendas demanda menos tempo do que fazer 20 pacotes de instagram por exemplo, ne?

Então se você oferecer esses serviços que demandam menos tempo, como a página de vendas, uma revisão de bio, você consegue vender para mais de 20 clientes. Então se você vai atender 20 clientes no pacote você tem um faturamento de 5.000 ok, só que você trabalha quantas horas por dia? Umas 8?

Agora você vai fazer uma página de vendas, demora? Demora! Só que o preço é de 2 clientes e não leva o tempo de 2 clientes. Então você consegue ganhar mais em menos tempo. E esses serviços mais baratinhos que eu falei que você consegue vender pra bem mais de 20 clientes por exemplo, revisão de bio, posts avulsos.

Então uma revisão de bio por exemplo, você consegue cobrar uns R\$50,00 mais ou menos, tem ali certinho no módulo de precificação, ta? O valor para cada estágio de experiência,

mas por exemplo, R\$50,00 então você consegue fazer em quanto tempo? 15 minutinhos? 20? Então é uma coisa que você consegue a cada 20 minutos, né? Fazendo uma conta muito rápida, a cada 20 minutos você fatura R\$50,00.

Então em 1 hora você já tem 150, imagina 150 por hora é um super salário. É claro que você tem que prospectar pra ter esse tanto de demanda, mas só aqui um conta rápida para vocês entenderem como pode agregar no seu faturamento incluir mais serviços, né, que tá ali no módulo 3 e no módulo 9 relembrando.

E como conseguir esses 20 clientes? Tô falando tanto de atender esses 20 clientes, mas como conseguir esses 20? Tem mais detalhes na aula de prospecção. É uma aula justamente para conseguir muitos clientes, mas eu quis trazer um resuminho aqui, porque a gente tá falando de quantidade de clientes. Então só pra ficar um resuminho aqui salvo.

Esteja presente nos stories e no feed todos os dias, ta? Hoje eu não faço posts todos os dias, no feed eu tento me programar para fazer, mas não é toda semana que eu faço, mas durante 6 ou 7 meses que eu comecei a fazer isso... *a fazer isso... prestar né esse serviço de social media eu postava no feed todos os dias, todos os dias.*

Nos stories até hoje eu tô presente todos os dias, nem sempre com o meu rostinho, nem sempre está maquiado assim né? Então não gosto de aparecer quando eu tô jogada no sofá né, de domingo, no final de semana principalmente, mas eu sempre tento responder uma caixinha, colocar ali o que eu tô fazendo.

Então sempre estar presente, tá? **No feed pelo menos por uns 6 meses.** Foi a média que eu demorei para conseguir lotar minha agenda, ta? Se você conseguiu lotar antes, excelente. Mas esse volume é muito importante para trazer pessoas para você construir sua autoridade nesse tema, nessa área de social media, ta bom?

Faça **pesca em balde**, aproveite a imersão que você tem acesso e comente em perfis grandes, ta? O **best coment**, a estratégia, você comentar em um perfil grande, então a pessoa postou uma foto ali, por exemplo agora o curso tá lançando o curso de copy dele né? Então você vai lá numa foto que ele postou do curso de copy e fala... *Nossa que legal esse curso, vai me ajudar muito com certeza*, porque só as aulas gratuitas por exemplo, já me fazem faturar 10.000 reais por mês, imagina esse curso completo, né?

Então você fez ali um comentário que tem a ver com o tema do post mas também trouxe uma informação sobre você, que você está faturando R\$10.000,00 por mês. Então a pessoa que vê aquele perfil, como tem um tráfego muito grande de pessoas naquele perfil, né, um trânsito ali de pessoas, várias pessoas vão ver quanto você fatura e vão para o seu perfil.

Então use essas fontes de tráfego que a gente chama, que é onde tem mais pessoas. Então **use esses locais que tem pessoas para trazer pessoas para o seu perfil**, como pesca em balde né, em grupos de facebook e comentários em perfis maiores que o seu, ta?

E todo mundo precisa saber o que você faz, então conta pra todo mundo, explica pra todo mundo o que você faz, fala para o seu pai até ele entender o que você faz. Meu pai

hoje entendeu o que eu faço. Eu sei que é difícil, precisa de muita paciência mas fala, ta? Porque o seu pai é a pessoa que vai mais te indicar para a história, sério.

Pai, mãe, tio, primo, filhos, se você já tem filho grande, sobrinho, enfim. Conta pra todo mundo o que você faz, ta? Se cadastre na plataforma freelancer. Então 99freelas, tem acho que ninjas também né? Getninjas, essas plataformas de freelancer. Pede indicação pra quem te conhece, como eu tava falando, pra família inteira, todo mundo tem que entender o que você faz, ta?

Então quando alguém fala... *ah tô aqui pensando na rede social... Tenho minha sobrinha aqui, vou te indicar.* Então a família indica né, com o maior amor do mundo. Então explica para eles o que você faz e oferece bônus também. Isso é uma estratégia que eu nunca fiz, mas eu acho muito boa e tô pensando em começar a oferecer, ta?

Então já tô dando a dica aqui pra vocês. **Oferece um bônus para um cliente que te indicar.** Então por exemplo, seu pacote custa R\$200,00 por mês, fala que no mês que vem ele vai ter R\$50,00 de desconto se ele te indicar, se algum cliente que ele indicar fechar, ta? Mas não faz cumulativo se não vai ficar com o pacote de graça até o final do ano.

O que não é um problema né, mas você precisa ter o seu... o pacote pago né? Então faz um bônus pra ele, né? Faz um bônus em dinheiro mesmo, um desconto pra ele te indicar. Então se ele indicar alguém que fechou o pacote oferece um valor ali pra ele de desconto, um valor simbólico, uma porcentagem não sei, você combina com ele, tá bom? Isso estimula as pessoas a divulgarem o serviço.

E envia mensagem personalizada, né? No direct como eu sempre falo, lá na aula de prospecção tem o modelo de mensagem ta, pra vocês usarem. Então envia no direct uma mensagem personalizada com uma amostra do seu trabalho. O que é uma amostra Carol?

Se você é focada na parte estratégica de copy né, como a sua querida professora aqui, você pode sugerir temas de posts para a pessoa usar. Se você faz também as artes, você pode fazer uma arte pra pessoa e também falar pra ela ficar livre pra usar, fala... oh pode usar, eu fiz pra você, se você gostar fica a vontade, é sua.

E aí ela já consegue ver uma amostrinha do seu trabalho e ver que você realmente tá preocupada em ajudá-la, não em só mandar mensagem de spam, oferecendo alguma coisa, tá bom?

E o **desafio** da aula de hoje! Na aula de atender mais de 20 clientes.

Criar a sua rotina de horários, então como eu falei, anota a sua rotina atual, né? E depois você cria a sua rotina ideal, ta? Sempre nessa ordem. Então crie ali sua rotininha de horários que você quer começar a implantar.

Vê quantos clientes você ainda consegue pegar antes de delegar, eu sei que já tem gente aqui arrasando com a agenda lotada, antes de terminar o curso, eu fiquei muito orgulhosa, então parabéns meninas por aplicarem o que vocês estão aprendendo aqui, fico muito, muito feliz, tá? E vê quantos clientes você ainda consegue pegar, antes de delegar, ta?

E coloca a aula de prospecção em prática, tá? Vê quantos clientes tem lá disponível na sua agenda.. *ah eu tenho espaço para 5 clientes, então vai prospectar*, viu? Assiste lá a aula de prospecção de novo e coloca em prática até você conseguir esses 5 clientes.. Ai Carol eu já tô na fase de delegar, parabéns! Vamos conversar sobre isso e começa a pesquisar e delegar sim, ta? Pra você aumentar o seu faturamento e ter mais tempo.

E se precisar de alguma ajuda, como eu sempre falo, tô disponível, tá bom?

E todos os dias cria o checklist do que precisa ser feito, aquele papelzinho, ta? Coloca os horários, o que você precisa fazer, ta? Define um tempo pra cada tarefa, então às 8:30 vou fazer tal coisa, tá, mas as 8:30 até que horas? Até às 8:45, até às 9, até às 09:30? Coloca um horário que termina o prazo pra não ficar procrastinando que eu sem bem o que é isso, também faço, ta? Acontece nas melhores famílias.

E a próxima aula é a última aula da primeira turma. Eu tô muito feliz, passou muito rápido, passa um filme até na minha cabeça do curso inteiro. Eu tô muito, muito feliz, mas como eu falei a gente vai continuar em contato, né?

Vocês acham que vocês vão se livrar de mim? Não, não, não. Vou sempre criar conteúdo bônus aqui pra vocês, tô sempre disponível como eu sempre falo, nos comentários, no meu whatsapp, no direct, vocês tem acesso a mim quando vocês precisarem, ta bom? Não é só porque acabou o curso que eu vou sumir, não.

Eu quero que vocês tenham muito sucesso e quero sempre ter esse contato próximo com vocês, tá bom? E na próxima aula então como eu estava falando, vai ser o dia a dia dos atendimentos, então como funciona esse dia a dia, esse contato com o cliente.

Se ficou alguma dúvida pra você que tá vendo gravado deixa aqui nos comentários, tá? Ou então me manda um direct né, como eu sempre reforço, se você não quiser deixar aqui nos comentários me manda um direct, whatsapp lá no instagram, ta? Não tem nenhum problema.

E é isso. Qualquer dúvida eu tô disponível para vocês. Um beijão e até a próxima aula.