

MISSÃO PRÁTICA

1.

Elabore 8 entregáveis que não sejam iguais aos meus. Separe um tempo para pensar e faça um esboço consistente de tudo o que você pode oferecer para o cliente.

2.

Em seguida, faça um documento com essas informações. Documentar de forma organizada é um dos princípios básicos de todo gestor de tráfego que deseja ser bem-sucedido.

3.

Feito isso, defina o preço que você vai cobrar por cliente. Não vá para uma reunião sem saber quanto sua hora vale.

4.

Não se esqueça de definir seu custo de vida e três metas de remuneração que serão mensuráveis. Dessa forma, você saberá quanto cobrar de forma justa e lucrativa por cada cliente.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br