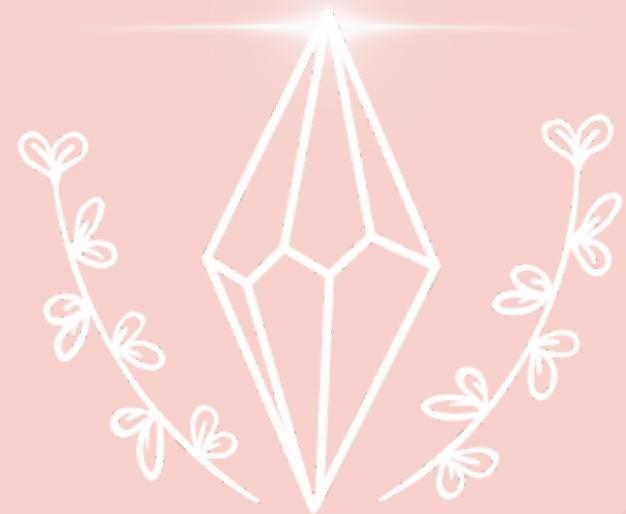


# **Aula 12: 07/02**

# **Como atender mais de 20 clientes**

**Carolina Lucchetti**



# Você precisa se organizar

---

- Use a planilha de entregas para não esquecer de nenhum cliente (já aconteceu comigo!)
- Se o cliente faz o pagamento e você não está em casa para acessar a planilha, coloque um alarme para o dia seguinte com essa observação.
- Anote cada pagamento feito e a quantidade de posts que o cliente contratou.

# Você precisa se organizar

---

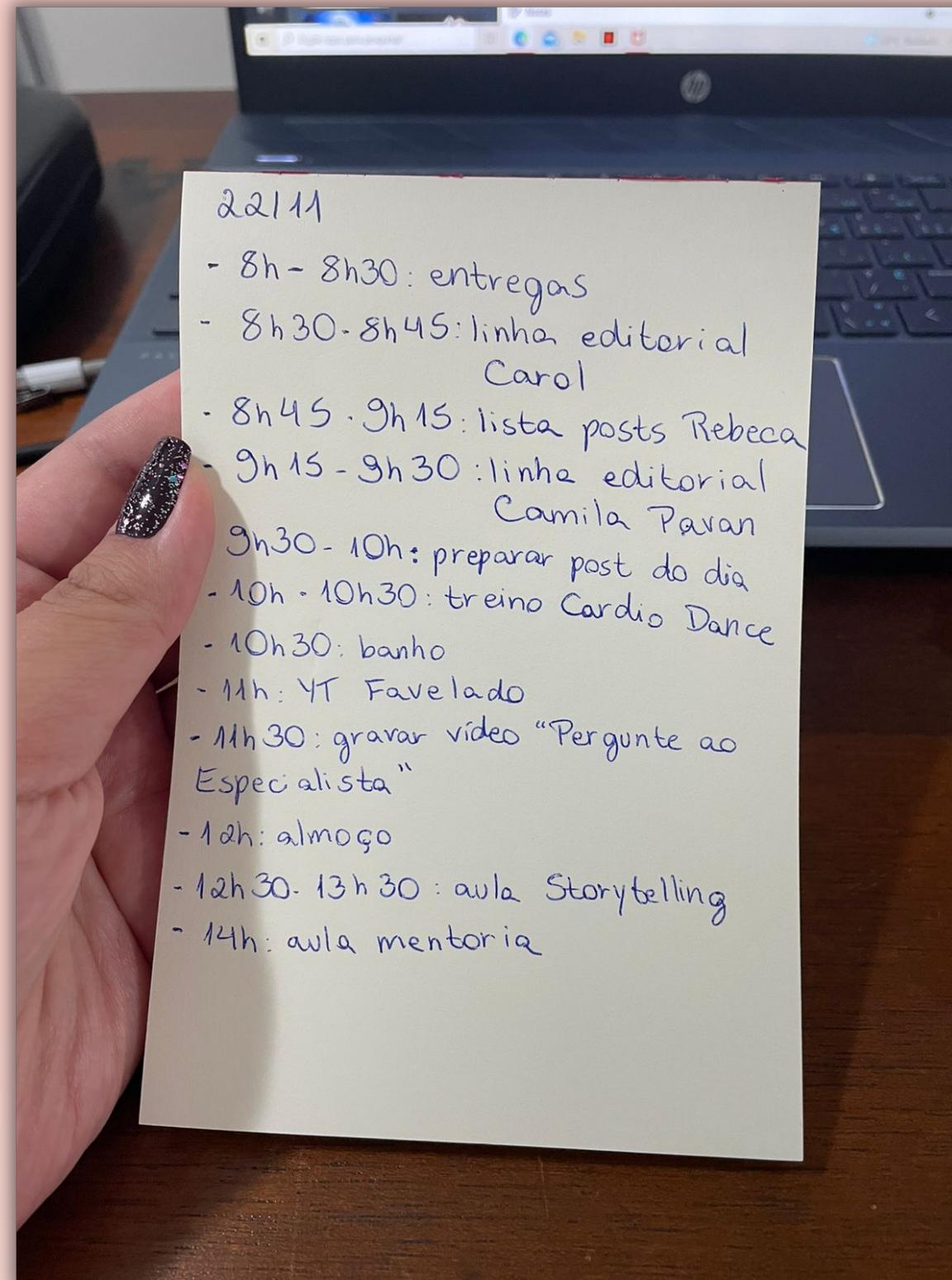
- Use o power-up de calendário no Trello (aula disponível no módulo Bônus) ou calendário de parede. Você precisa saber quantos clientes tem por dia.
- Coloque um prazo de 1 dia para entregar as alterações e não atrasar as entregas daquele dia porque está alterando posts de 1 único cliente.
- Anote o que precisa fazer em cada dia e em qual horário você vai fazer cada tarefa.

# Tenha uma rotina

---

- Você funciona melhor de manhã ou de noite?
- Qual horário do seu dia é mais livre? Por exemplo: quando eu estudava, conseguia trabalhar 1h antes de aula e 2h depois. Nessa época, minha agenda lotava com 7 clientes.
- Quantas horas você tem por dia para trabalhar? Veja quantos clientes você consegue encaixar em cada dia da semana.

# Tenha um checklist



# Comece a cronometrar

---

Quanto tempo você leva para fazer cada legenda? E cada arte?

É nosso dever fazer um trabalho de qualidade, mas ele precisa ser viável. Não faz sentido ficar 3 horas escrevendo uma legenda. Veja quanto tempo você demora e tente chegar a uma média de 20 minutos por texto e 30 minutos por arte.

Assim, em um pacote de 16 posts, cada cliente vai te demandar 3h20 por semana.

# Comece a cronometrar

---

Como eu ofereço somente a parte de estratégia e copy, cada cliente de demandava 1h20 por semana.

Trabalhando 8h por dia, conseguiria atender uns 7 clientes por dia. Ou seja, 35 clientes! 7 em cada dia da semana.

Na época, eu estava no Canadá estudando, depois fui para os EUA de férias, então não trabalhava tantas horas. Mas, se estivesse começando hoje, seria totalmente possível.

# Comece a cronometrar

---

Para fazer a primeira entrega (linha editorial e bio revisada), eu cronometro 15 minutos hoje. No começo, levava cerca de 30 minutos.

O calendário de posts é o que mais varia. Conforme o cliente vai renovando, fica mais difícil encontrar temas que ainda não foram abordados. Sugiro que você separe de 30 minutos a 1h30 para fazer o calendário.

# A vantagem de ser especialista

---

Sendo especialista em uma parte do serviço de Social Media, como a copy por exemplo, você consegue atender mais clientes sem delegar.

Fazer só os textos te demanda menos tempo do que fazer tudo e você pode fazer parceria com uma designer, assim como eu fiz, para oferecer a opção de pacote completo para o cliente.

A minha parceria é somente de indicação, não pagamos nenhum valor uma pra outra.

# Você não precisa fazer tudo

---

Empreender tem muito a ver com liberdade. Claro que o dinheiro é importante e ter uma empresa significa não ter limite de ganhos.

No começo, a gente se sacrifica mesmo, em épocas de lançamento também. Mas você precisa ter tempo de viver o que o seu trabalho te proporciona.

Aumente o preço quando for viável (aula de precificação no módulo 9). Não adianta faturar R\$10 mil e ficar na frente do computador o dia inteiro, não ver sua família, não poder viajar...

# É possível atender mais de 20 clientes sozinha?

---

Depende! Quando eu ainda não tinha equipe, atendi 20 clientes sozinha por 2 meses. Eu comecei a delegar porque a quantidade estava aumentando e eu não daria conta de pegar mais clientes do que isso. Estava estagnada no faturamento de R\$5 mil.

Além disso, eu fui contratada pelo Favelado Investidor e a quantidade de textos que ele precisava era muito alta. Eu não conseguia aceitar a proposta e manter meus clientes.

# É possível atender mais de 20 clientes sozinha?

---

No mês que eu já tinha equipe, o faturamento dobrou. Foi aí que eu vi que, para crescer, precisamos de mais pessoas junto.

É possível atender 20 clientes sozinha, mas é te demanda muitas horas por dia, você não consegue ter tempo de prospectar nem pensar em estratégias de crescimento. Você fica na parte operacional o dia inteiro.

Com mais uma pessoa na equipe, você consegue cuidar melhor da sua empresa e aumentar, cada vez mais, o faturamento. Ah, e o contrato pode ser no modelo freelancer, você paga por demanda. Não tem valor fixo estipulado!

# O que eu posso delegar?

---

Eu tinha uma crença limitante de que precisava fazer tudo, pois a pessoa estava ME contratando. Mas, quando mais eu estudava e conversava com pessoas mais experientes, mais eu via que isso não fazia sentido.

Você pode delegar tudo o que achar necessário. O importante é deixar claro que você tem uma empresa e uma equipe que trabalha em conjunto.

Assim, nenhum cliente fica confuso achando que é você quem escreve todos os textos e faz todas as artes. O papel da empresária é gerenciar, é pensar estrategicamente.

# Quanto eu faturo com 20 clientes?

---

Depende do preço do seu pacote, mas eu faturei R\$5 mil no primeiro mês que atendi 20 clientes (Maio/2021).

Prestando outros serviços (módulo 3 e módulo 9), você consegue aumentar esse ganho sem aumentar as horas trabalhadas.

Por exemplo: uma página de vendas é bem mais cara que um pacote, você pode oferecer esse serviço. E se você oferecer serviços que te demandam menos tempo, como revisão de bio, você consegue vender pra mais de 20 clientes.

# Como conseguir 20 clientes?

---

Explico com mais detalhes na aula de prospecção (módulo 10), mas resumindo:

- Esteja presente nos stories e no feed todos os dias. Postei todos os dias durante 6 ou 7 meses.
- Faça pesca em balde e comente em perfis grandes.
- Todo mundo precisa saber o que você faz: cadastre-se em plataformas freelancer, peça indicação para quem te conhece e ofereça bônus para clientes que te indicarem.
- Envie mensagens personalizadas no direct com uma amostra do seu trabalho.

# Aula 12

## Desafio

---

- Criar a sua rotina de horários.
- Ver quantos clientes ainda consegue pegar antes de delegar e colocar a aula de prospecção em prática.
- Todos os dias, criar o checklist do que precisa ser feito e definir um tempo pra cada tarefa.
- Próxima aula (última aula!): dia a dia dos atendimentos.