

ROCKY

FULL DIGITAL PERFORMANCE



Daiane Vilas Bôas

 [@daianevilasboas](https://www.instagram.com/daianevilasboas)



SUMÁRIO



- 1. Entendendo o mercado e o cliente**
- 2. É hora de calcular custos e o valor da sua hora**
- 3. Precificando o seu trabalho**
- 4. Fazendo uma proposta**



**Entendendo o
mercado e o cliente**

1º

precificar corretamente o seu trabalho vai além de determinar o valor da sua hora, custos e etc., você precisa entender o mercado nacional e regional, além de conhecer o seu cliente!

Para isso você precisa fazer um mapeamento do mercado de Social Media:

- Quanto o mercado está cobrando?
- O que o mercado considera caro/barato?
- Qual escopo o mercado vende, ou seja, quais serviços?
- Na minha região: como é o mercado de social media?
- Eu tenho muitos concorrentes?
- Qual o seu nível de experiência em relação ao mercado e sua região?





Pesquisas do
mercado social
media



Pesquisas do
mercado de
agências



Pesquisas do
mercado de
freelas



Orçar com
concorrentes

Depois do mercado, você precisa entender o cliente:

- Qual a complexidade do segmento do cliente?
- Onde o seu cliente está localizado?
- Qual o nível de conhecimento do cliente referentes aos serviços?
- O cliente já contratou um profissional similar anteriormente?
- Qual o orçamento do cliente?
- O cliente é seu perfil?





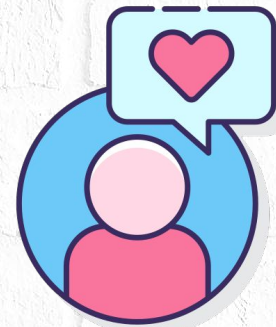
**Precificação diferente
por complexidade e
localização**



**Alinhar a expectativa
do cliente em
relação ao
orçamento**

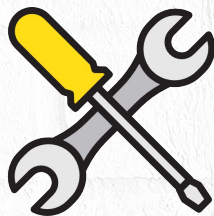


**Educar o seu cliente e
“ensinar” o seu
trabalho na prática
para gerar valor**



**Definir o tipo de
cliente que você
quer atender**

Quais insumos são necessários para a execução do seu trabalho?




Plataformas e
Ferramentas



Aplicativos e
assinatura



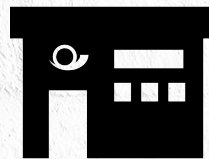
Programas e
Cursos



**É hora de calcular
custos e o valor da
sua hora**



Freela



Agência



1. Quanto quer ganhar por mês?
2. Quais ferramentas você vai utilizar?
3. Quais serviços serão realizados?
4. Onde o seu cliente está localizado?
5. É trabalho freela ou agência?
6. Qual a complexidade do segmento do seu cliente?

**Quanto custa
a sua hora?**





**Precificando o seu
trabalho**

**Bora voltar
para nossa
planilha?**





Ferramentas que podem ajudar [aqui!](#)



**Fazendo uma
proposta**

1º Gerando valor

- Apresentação Institucional;
- Apresentando os profissionais;
- Certificações;
- Prêmios;
- Cases.

2º Autoridade marca

- Diferenciais;
- Cultura; os profissionais;
- Forma de Trabalho.

3º Proposta

- Dados do mercado;
- Análise do perfil;
- Estratégia;
- Escopo do trabalho;
- Entregas do trabalho.

4º Valores

- Preços;
- Formas de pagamento;
- Próximos passos.

Contrato!





Conclusão

CONCLUSÃO



- Mercado e cliente;
- Calculamos os custos fixos e o valor da sua hora;
- Precificação do trabalho;
- Como fazer uma proposta atrativa e adaptada para o seu cliente.

Bora para a lição de casa?

Obrigada!



Daiane Vilas Bôas

 [@daianevilasboas](https://www.instagram.com/daianevilasboas)