

# ***PRECIFICANDO SEU PRODUTO***

**1.**

O seu produto é a gestão de tráfego e você não pode dormir sem pensar em como melhorar os resultados do seu cliente e a percepção de valor sobre o que você oferece.

**2.**

Tenha em mente que quanto mais você investe em você, mais cara fica a sua hora. Então, eu recomendo que você cobre pelo menos R\$1000,00 para fazer tráfego pago.

**3.**

Mas caso a experiência seja imperdível, trabalhe gratuitamente durante um período. Caso você não consiga novos clientes por causa do seu preço, não dê um valor menor, mas negocie seus entregáveis com o cliente.

**4.**

Calcule quanto vale a sua hora através da planilha calculadora disponível na aba "materiais". Para encontrar o valor da sua hora você precisa definir quanto tempo por dia você está trabalhando, com também seus gastos mensais.

**5.**

Além disso, defina suas metas quanto à remuneração futura, ou seja, quanto você quer ganhar nos próximos meses. Mas não queira pular de mil reais para cinquenta mil reais. Crie metas mensuráveis.

**6.**

Defina quantas horas você gasta por dia com o seu cliente. Lembre-se que você precisa configurar, criar campanhas, otimizar anúncios, fazer pesquisas, relatórios, dar feedbacks e fazer reuniões.

**7.**

Se você ainda não tem noção de como calcular o tempo gasto em cada cliente, coloque um cronômetro na hora de fazer as atividades para descobrir.

**8.**

Quando o cliente pedir desconto, mostre a ele a redução do seu tempo de trabalho e não se esqueça de lembrá-lo que os resultados podem ser impactados por essa escolha.