

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.