

LISTA COMPLETA

**GUIA DE
PRECIFICAÇÃO E
COMO COBRAR NA
RECORRÊNCIA**

Antes de te dizer quanto cobrar por uma automação, tem algo que ensino para os meus alunos e quero ensinar para você também.

Antes de pensar no PREÇO pense no valor que o seu trabalho vai gerar para o negócio daquele cliente.

Muitas vezes vai se passar pela sua cabeça: Nossa, mas isso é tão simples de fazer, vou cobrar barato...

Não faça isso!

Pense sempre em quanto aquele negócio vai faturar a mais com o que você está implementando. Pense também em quanto de trabalho e dinheiro será economizado com o seu trabalho.

A VANTAGEM DE SER O MAIS BARATO É QUE VOCÊ É APENAS O MAIS BARATO!

Agora sim, dito isso, bora para o conteúdo do presente de hoje.



Os valores que vou sugerir abaixo são levando em consideração que você pode ser um gestor de automação iniciante (que está começando do zero) ou um gestor mais experiente.

E claro, também deve ser levado em consideração detalhes que podem deixar a automação mais simples, ou mais complexa.

De qualquer forma, nunca sugiro que seja cobrado menos que R\$ 1.000 por uma automação.

Bora para as automações e quanto cobrar por cada uma!

PRÉ-ATENDIMENTO

DE R\$ 1.000 A 5.000

**AGENTE DE ATENDIMENTO COM
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL**

DE R\$ 3.000 A 5.000

NPS (PESQUISA DE SATISFAÇÃO)

DE R\$ 1.000 A 1.500

**COMPRA APROVADA/
RECUPERAÇÃO DE VENDAS**

DE R\$ 2.000 A 4.000

**LEMBRETE DE COMPRA/
ATENDIMENTO**

DE R\$ 1.000 A 3.000

**AGENDAMENTO DE CONSULTAS/
REUNIÕES**

DE R\$ 1.000 A 5.000

ORGANIZAÇÃO DE PLANILHAS E DADOS

DE R\$ 1.000 A 5.000

AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS INTERNOS

DE R\$ 1.000 A 20.000

**ASSINATURA DE CONTRATO, CRIAÇÃO DE PASTA
DRIVE, ORGANIZAÇÃO DE ARQUIVOS, ETC.**

DE R\$ 1.000 A 5.000

AUTOMATIZAR PROCESSO COMERCIAL

DE R\$ 3.000 A 20.000

GERAR RELATÓRIOS AUTOMÁTICOS

DE R\$ 1.000 A 5.000

**CRIAÇÃO DE TAREFAS USANDO
CLICKUP OU TRELLO, POR EXEMPLO**

DE R\$ 1.000 A 5.000

CAPTAÇÃO DE LEADS

DE R\$ 1.000 A 5.000

Belezinha!

Agora que você já tem uma noção de quanto cobrar pelas principais automações, vamos a uma das perguntas que eu mais recebo no dia a dia...

Mas Lu, como cobrar na recorrência?

Automação não é algo que você faz uma vez e deixa pra lá....

Vamos lá...existem algumas formas de você fechar contratos por recorrência:

- 1 - Além da automação principal, oferecer análises e ajustes mensais, com objetivo de melhorar as métricas e resultados da automação.**
- 2 - Você pode colocar seu pézinho no cliente através de uma implementação, entrar no negócio dele, fazer uma análise e propor novas automações e estratégias.**
- 3 - Fazer uma proposta em fases para implementação de várias soluções para o negócio dele, sendo assim ele deverá te pagar mensalmente e você cria um cronograma de entrega baseado no que ele vai receber.**

Eu particularmente gosto muito da opção 2, faço muito dessa forma, pois é uma maneira de ganhar a confiança do cliente para depois fechar um contrato mais longo e recorrente. Funciona demais pra mim!

Agora que você já sabe como vender e quanto cobrar pelas suas automações, vamos lembrar dos 3 pilares para um Gestor de Automação 10K:

Durante o evento, você aprendeu técnica, estratégia e precificação.

E você já sabe como ganhar de 5 a 10 mil reais por mês, trabalhando de 2 a 4 horas por dia como Gestor de Automação.

Agora, você tem uma oportunidade exclusiva...

Você pode dar o próximo passo e fazer parte da **Formação Mestres da Automação**, cujas matrículas abrem na semana que vem com um super desconto!

✓ aproveitando para ganhar vários presentes totalmente exclusivos que somam mais de 25 mil reais.

Mas, para ter o direito de ganhar esses presentes e o super desconto, você precisa estar no meu Grupo de Super Interessados!

Então, aperte no botão abaixo que eu te espero lá:

ENTRAR NO GRUPO

