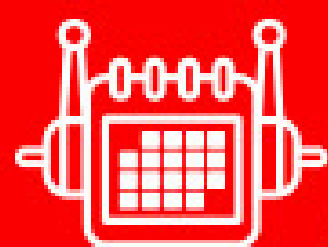


Como encontrar clientes e quanto cobrar para

**GANHAR R\$
5.000,00 NAS
PRIMEIRAS
SEMANAS**



SEMANA DO
Gestor de
Automação



Como prospectar clientes para o serviço de automação.

Como prospectar clientes para o serviço de automação.

Existem várias formas de prospectar clientes, de forma ativa, falando com pessoas que você já conhece, com pessoas que você sabe que tem negócios ou com os seus clientes atuais. Imagina que você segue no Instagram uma pessoa que tem uma loja de roupa, ele é um potencial cliente. Ou se tem uma pizzaria que você gosta de frequentar na sua cidade, ele também é um potencial cliente.

Você também pode prospectar através do tráfego pago, sendo uma maneira mais rápida de fechar contratos, mas diferente da primeira, onde você investe apenas o seu tempo, com o tráfego você vai investir dinheiro.

Existe também a maneira de prospectar se posicionando nas redes sociais, é um processo a longo prazo, mas que dá muito resultado. Gerar conteúdo, mostrar autoridade e conhecimento atrai clientes qualificados e que pagam muito bem pelo seu serviço.

É possível prospectar também através de eventos de empreendedorismo, de marketing digital, pois são lugares com potenciais clientes que estão em busca de gestores de automações. Nesse ambiente, você consegue ser muito mais assertivo nas suas negociações.

Quais são os melhores clientes para automação.

Empresas que já se posicionam nas redes sociais e empresas que faturam um bom valor são os melhores clientes porque eles já têm uma visão e têm uma maior possibilidade de fazer esse investimento.

Esses clientes valorizam o Gestor de Automação e pagam muito bem por esse serviço. Quanto mais alinhado os seus conteúdos e a sua maneira de prospectar estiverem desse cliente, mais contratos de alto valor você vai fechar. A notícia boa é que cada vez mais existem pessoas cientes que as automações podem aumentar consideravelmente as vendas de qualquer negócio.

Onde estão esses clientes?

Esses clientes estão em todos os lugares, você pode olhar pra sua cidade e ver os estabelecimentos, desde pequenos até os maiores. Lanchonetes, padarias, funerárias, clínicas de todos os tipos, lojas.

Você não precisa focar apenas na sua cidade e também pode falar com empreendedores digitais, pessoas que fazem lançamento, perpétuo, que tem lojas virtuais... A verdade é que existe um número muito grande de pessoas que já estão em busca de um Gestor de Automação e outras que querem vender mais, e todo Gestor de Automação consegue mostrar como fazer isso.

Como precificar o seu serviço?

Você pode cobrar por implementação, como por exemplo de uma automações simples, que demora menos de 1 hora para ser feita, podem ser cobradas de R\$500 a R\$2.000.

Outras automações mais complexas, podem ser cobradas de R\$2.000 a R\$10.000.

E você também pode ter contratos recorrentes, onde o cliente contata o Gestor de Automação para um trabalho mensal. Muitos dos meus alunos cobram de R\$1.000 a R\$8.000, o valor vai variar dependendo das ações que ele vai entregar todos os meses.

Como cobrar um valor justo para não se matar de trabalhar.

As automações já possuem um valor agregado alto, se você conversar com qualquer empreendedor, quem não quer vender mais? Quem não quer atender melhor os seus clientes? Quem não quer diminuir o tempo nos seus processos? Quem não quer economizar? Quem não quer mais produtividade na sua empresa?

Saber apresentar os benefícios das automações e gerar valor, vai facilitar a sua prospecção e a sua precificação, dentro da Formação Mestres da Automação, eu falo de dezenas de automações e os valores sugeridos para cobrar. A ótima notícia é que você não precisará trabalhar 12 horas por dia e abrir mão do seu lazer para ganhar pelo menos R\$5.000 por mês.



AULA 4

Passo a passo

**AUTOMAÇÃO
NA PRÁTICA**

 **SEMANA DO**
Gestor de
Automação

**CLIQUE AQUI PARA ATIVAR O LEMBRETE
E SER AVISADO DA PRÓXIMA AULA!**