LISTA COMPLETA

GUIA DE PRECIFICAÇÃO E COMO COBRAR NA RECORRÊNCIA

Quanto vale a sua automação?

Antes de eu te dizer quanto cobrar por uma automação, quero compartilhar com você uma lição que ensino para todos os meus alunos – e que já transformou a forma como muitos deles cobram pelos próprios serviços.

O primeiro passo para definir o preço de uma automação não é abrir uma tabela de valores ou pesquisar a concorrência... **É entender o impacto que o seu trabalho tem no negócio do cliente.**

Isso significa que você precisa mudar a perspectiva: sair da ideia de "quanto isso me custa para fazer" e começar a pensar em "quanto isso vale para o cliente":

Quanto dinheiro essa automação vai gerar a mais para o cliente?
Imagine que você implementa um fluxo de recuperação de carrinhos abandonados e ele consegue recuperar 20% dos clientes que não concluíram suas compras. Se o faturamento mensal do cliente aumentar R$ 10 mil com isso, você acha justo cobrar apenas R$ 200 pelo serviço?

Quanto tempo e esforço essa automação vai economizar?
Pense no quanto o cliente pode deixar de gastar com tarefas manuais ou contratar pessoas para executar atividades que a automação resolve em segundos. Um chatbot bem configurado pode atender centenas de clientes simultaneamente – quanto custaria para ele contratar uma equipe para fazer isso?

Muitas vezes, você pode se pegar pensando algo como: *"Nossa, mas isso é tão simples de fazer, vou cobrar barato..."*

Não cai nessa!

O valor do seu trabalho não tá no quão rápido ou fácil é para você implementar. Pelo contrário: o que parece simples para você só é assim porque você investiu tempo e dinheiro aprendendo, testando e se especializando. Para o cliente, é mágico – e essa mágica tem um preço.

Não esquece:
A vantagem de ser o mais barato no mercado é que você será reconhecido apenas como... o mais barato.

E, infelizmente, isso nunca atrai os melhores clientes. Os clientes que valorizam seu trabalho, que enxergam o impacto real da automação no negócio deles, não tão atrás do mais barato. Eles tão buscando **resultados.**

E você não vende apenas um serviço de automação, você vende **tempo, lucro e crescimento.**

Meus alunos da Formação não erram precificação porque sabem vender exatamente isso.

E agora que você também já entendeu o **valor real** do que você oferece, bora pras minhas sugestões de preço.

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 R$ 5.000**
AGENTE DE ATENDIMENTO COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL	**De R$ 5.000 a R$ 10.000**
NPS (PESQUISA DE SATISFAÇÃO)	**De R$ 1.000 a R$ 1.500**
LEMBRETE DE COMPRA/ ATENDIMENTO	**De R$ 1.000 a R$ 3.000**
COMPRA APROVADA/ RECUPERAÇÃO DE VENDAS	**De R$ 2.000 a R$ 4.000**
AGENDAMENTO DE CONSULTAS / REUNIÕES	**De R$ 1.000 a R$ 5.000**
ORGANIZAÇÃO DE PLANILHAS E DADOS	**De R$ 1.000 a R$ 5.000**

AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS INTERNOS	**De R$ 1.000 a R$ 20.000**
ASSINATURA DE CONTRATO, CRIAÇÃO DE PASTA DRIVE, ORGANIZAÇÃO DE ARQUIVOS, ETC.	**De R$ 1.000 a R$ 5.000**
AUTOMATIZAR PROCESSO COMERCIAL	**De R$ 3.000 a R$ 20.000**
GERAR RELATÓRIOS AUTOMÁTICOS	**De R$ 1.000 a R$ 5.000**
CRIAÇÃO DE TAREFAS USANDO CLICKUP OU TRELLO, POR EXEMPLO	**De R$ 1.000 a R$ 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?

A verdade é: automação não é algo que você faz uma vez e nunca mais mexe.

O mundo dos negócios tá sempre evoluindo, e o mesmo acontece com as automações: elas precisam de ajustes, análises, melhorias... ou seja, **elas podem (e devem!) ser uma oportunidade de receita recorrente para você.**

Agora, como fazer isso pra ganhar todo mês como Gestor de Automação? Existem algumas formas. Vou te mostrar três delas:

1. Oferecer análises e ajustes mensais

Depois de entregar a automação principal, você pode propor um acompanhamento para:

- Analisar os resultados da automação (como métricas de conversão, abertura de e-mails, engajamento, etc.).
- Ajustar fluxos com base nos dados coletados, sempre otimizando os resultados.
- Testar novas estratégias, garantindo que a automação esteja sempre alinhada com os objetivos do cliente.

Aqui você se posiciona como um parceiro estratégico, alguém que tá constantemente olhando para o negócio do cliente e ajudando a tirar o máximo das automações que você implementou.

2. Começar com uma implementação e expandir

Essa é a minha favorita – e já explico por quê.

Você pode começar oferecendo uma automação inicial, como um fluxo simples, e usar esse primeiro contrato como uma "porta de entrada" para o cliente. Depois dessa primeira entrega, você faz uma análise mais detalhada do negócio dele (já que você vai estar lá dentro) e propõe novas automações e estratégias que podem alavancar ainda mais os resultados.

Dessa forma, você:

- Conquista a confiança do cliente com uma entrega inicial sólida;
- Mostra que entende o negócio dele e que pode agregar ainda mais valor;
- Garante um contrato mais longo e recorrente, com novas automações sendo implementadas ao longo do tempo.

Esse método funciona muito bem porque reduz a resistência inicial do cliente, especialmente para aqueles que ainda tão receosos de investir em algo novo. É uma forma inteligente de colocar o "pézinho" no negócio dele – e, uma vez lá dentro, é muito mais fácil expandir.

3. Criar propostas em fases

Outra estratégia poderosa é estruturar um contrato baseado em fases de implementação. Isso significa que você divide o projeto em etapas e organiza um cronograma de entregas para o cliente. Por exemplo:

- Fase 1: Implementação de uma automação de captura de leads.
- Fase 2: Criação de um fluxo de vendas com segmentação avançada.
- Fase 3: Desenvolvimento de um chatbot para atendimento automático.

Cada fase é entregue ao longo de alguns meses, e o cliente paga mensalmente até a conclusão do projeto. Essa abordagem não só facilita o pagamento para o cliente, mas também mantém você no radar dele por mais tempo – e pode até abrir espaço para novas demandas ao longo do processo.

E essas são só algumas das maneiras que eu ensino, mas que já mostram como é totalmente possível ganhar bem TODOS OS MESES como gestor de automação

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