

DIOGO MOLINA

TRANSFORME SEUS CONHECIMENTOS EM TI EM RENDA EXTRA

TODOS OS MESES DO ANO



COMO TRANSFORMAR SEUS CONHECIMENTOS EM TI EM RENDA EXTRA TODOS OS MESES

Caro leitor,

Se você está lendo esse material, você entendeu que tem o potencial de gerar uma renda extra com seus conhecimentos em TI.

Nós da área de TI, somos privilegiados pois podemos monetizar nossos conhecimentos de várias formas diferentes.

Seja trabalhando como CLT em uma empresa, seja como prestador de serviços... ou os dois que é o que eu aconselho para quem é CLT.

Se você é CLT, poderá utilizar as estratégias que aprenderá nesse material, para ganhar uma renda extra com consultorias de TI, que podem ser executadas fora do horário comercial ou finais de semana.

Se você já é um consultor/prestador de serviços, poderá utilizar essas estratégias para colocar uma renda extra a mais no caixa da sua empresa.

Você terá acesso as 3 etapas que você precisa seguir a risca para que possa atrair novos clientes e fechar projetos todos os meses.

São estratégias simples, mas igualmente poderosas. E não será raro você ter que parar por um tempo de rodar as estratégias, por falta de agenda.

Vamos lá conhecer essas 3 etapas no detalhe para que você possa começar com as estratégias hoje mesmo.

PRIMEIRA ETAPA – MONTANDO A APRESENTAÇÃO OFICIAL DO SEU SERVIÇO E CONSULTORIA

Uma das etapas mais importante da estratégia é a criação do material onde você irá apresentar seus serviços.

E a primeira coisa que eu quero apresentar é o que você **NÃO** deve fazer:

- Não adianta criar um material, apresentação falando de todos os serviços;
- Não adianta ser uma apresentação com o tom comercial;
- Não adianta fazer uma apresentação sem uma estrutura de copy (você já vai entender o que é copy).
- Não adianta fazer uma apresentação “linda”, e no final não falar dos seus serviços;

Essa apresentação será fundamental, e se você seguir os passos abaixo, sua chance irá aumentar drasticamente, de ter um cliente entrando em contato para fechar um projeto com você.

ESTRUTURA DA APRESENTAÇÃO

A recomendação é que essa apresentação seja em vídeo, que deverá ter duração de 10 a 30 minutos no máximo.

Esse vídeo poder ser gravado (e eu recomendo que seja, principalmente para quem não está acostumado com vídeos ao vivo), ou pode ser um vídeo ao vivo, onde você irá convidar as pessoas para uma data específica.

A apresentação deve ser dividida em 5 estruturas:

Primeira Estrutura: Você deve iniciar a apresentação falando dos benefícios, o que você irá apresentar. Por exemplo:

“Nessa apresentação eu vou mostrar todos os passos no detalhe de como fazer uma migração bem-sucedida do Active Directory, você vai ver cada detalhes, cada segredo.”

É importante utilizar palavras como “os detalhes”, “os segredos” para o cliente assistir apresentação até o final.

Essa primeira estrutura da apresentação não deve ser muito longa, geralmente 1 minuto é mais do que suficiente.

Segunda Estrutura: Aqui entra o que a gente chama de “pitch de vendas” em outras palavras, já no começo da apresentação você irá falar que tem algo a oferecer no final da apresentação, isso irá ajudar a afastar apenas os curiosos. Por exemplo:

“No final dessa apresentação, eu vou liberar novos horários na minha agenda, onde eu pessoalmente posso ajudar sua empresa em todos os processos da migração do Active Directory”.

Essa segunda estrutura, também não precisa ser demorada, você não vai explicar como funciona a sua consultoria, você apenas vai deixar claro, que no final você terá uma proposta para ajudar pessoalmente as empresas na execução desse serviço.

Terceira Estrutura: Aqui você irá ensinar de forma mais superficial o que você prometeu no início da apresentação. No nosso exemplo eu falei que iria mostrar os passos de uma migração bem-sucedida do Active Directory.

Você irá dar como se fosse uma aula mesmo, ensinando como fazer o que você prometeu no início do vídeo.

Importante que você não aprofunde demais. Nessa parte da apresentação, para o cliente precisa ter o ar de que ele aprendeu, mas ao mesmo tempo que existem detalhes importantes que precisam ser levados em consideração.

Por exemplo:

“Durante a migração do Active Directory existem alguns segredos e detalhes importantes que se não forem feitos da forma correta, o ambiente poderá ficar indisponível pós migração. Estou falando dos Mestres de Operações e Os Níveis Funcionais”.

Nessa parte eu estou deixando claro que se a migração não for executada corretamente o ambiente poderá ficar indisponível.

Isso é importante durante essa fase da apresentação, pois no final da apresentação o sentimento do cliente deverá ser: “Eu aprendi, mas ainda estou com receio de fazer sozinho, vou precisar de ajuda”... Bingo!

Essa é a parte mais demorada da apresentação, pois você ensinará algo. Geralmente essa parte da estrutura leva de 8 a 12 minutos.

Quarta Estrutura: Depois de passar pelo conteúdo, você irá fazer o que eu chamo de “virada para oferta”, ou seja você irá

preparar os ouvintes para a apresentação do seu serviço. Por exemplo:

“Nessa apresentação você aprender os passos para a migração do Active Directory, eu mostrei os detalhes, os segredos. Agora você tem duas opções, pegar esse conhecimento e fazer você mesmo a migração da sua empresa... ou contar com o meu suporte pessoal, para fazer todos os processos que envolve essa migração, para que ela seja bem-sucedida e não corra o risco de deixar o ambiente indisponível.”

Essa parte da estrutura também é rápida, geralmente menos de 1 minuto.

Quinta Estrutura: Chegou a hora de você apresentar seu serviço, você vai detalhar como funciona a sua consultoria. Por exemplo:

“Eu liberei novos horários na minha agenda para ajudar pessoalmente sua empresa a fazer a migração do Active Directory. Eu vou explicar como funciona a minha consultoria. Nós a dividimos em 4 fase: A fase do Assesement, a fase do planejamento, a fase da execução e pôr fim a fase da documentação”

Depois de explicar os detalhes de como funciona a consultoria, você irá pedir para o cliente que estiver interessado na consultoria entrar em contato no WhatsApp (na próximo etapa nós iremos ver como fazer isso).

Um detalhe importante, notem que nos exemplos eu não falei de vários serviços, eu foquei no serviço de migração do Active Directory. Eu recomendo que essa apresentação seja específica, que fale de um serviço específico.

Se você presta vários serviços diferentes, a minha recomendação é que você faça uma apresentação para cada serviço, seguindo essas estruturas.

Agora vamos para a segunda etapa.

SEGUNDA ETAPA – ONDE COLOCAR A MINHA APRESENTAÇÃO

A primeira coisa para você ter em mente nessa segunda etapa é: Quanto maior for o ar de um local corporativo, um local profissional... mais confiança irá gerar no cliente para ele contratar seus serviços.

Você precisa entender que é fundamental que você consiga gerar uma confiança no cliente... se ele não tiver essa confiança, dificilmente irá fechar o projeto com você.

A minha recomendação é que a apresentação fique em uma página, que tenha o seu próprio domínio, que essa página seja protegida com certificado digital e quem tenha um bom layout e seja clean.

Porém caso você não tenha essa estrutura e nem queira montar, você pode subir essa apresentação no Youtube. Porém tenha em mente que os resultados com a página sempre serão melhores.

Pegando a recomendação da página, essa página também precisa seguir uma estrutura, que são divididas em 4 partes:

Primeira Parte: No topo da página temos a Headline. Essa headline deve conter a promessa da apresentação. Por exemplo:

“As etapas e os detalhes para uma migração do Active Directory Bem -Sucedida e livre de problemas pós migração”.

Segunda Parte: Nessa parte vem o vídeo da apresentação.

Terceira Parte: Abaixo do vídeo temos o que chamamos de “copy” que seria uma escrita persuasiva. Essa copy deve utilizar a estrutura de “problema/solução”. Por exemplo:

“Caro leitor,

Em 2023 teremos o fim do suporte do Windows Server 2012, e muitas empresas irão migrar seus ambientes com Active Directory para uma nova versão.

A migração do Active Directory é um processo extremamente crítico para qualquer empresa, pois a indisponibilidade do AD, poderá deixar todo ambiente indisponível.

O problema é que são poucos que sabem exatamente todos os processos que envolvem uma migração bem-sucedida do Active Directory.

Alguns até conseguem fazer a migração, mas depois de migrado o ambiente começam os problemas...

Falha de relação de confiança, problemas com os mestres de operações, problemas com níveis funcionais...etc

Existe algumas etapas que precisam ser seguidas a risca, para que a migração ocorra com sucesso.

São detalhes, que fazem toda a diferença entre uma migração bem-sucedida e uma migração que irá apresentar vários problemas pós migração.

A boa notícia é que você não precisa correr esses riscos...

Eu posso pessoalmente ajudar sua empresa em todos os processos da migração, seguindo as melhores práticas, para que sua empresa tenha uma migração transparente e sem indisponibilidade para os usuários e aplicações...

<aqui entra a explicação detalha da consultoria>”

Essa estrutura na página é importante para reforçar o vídeo.

Quarta parte: Botão WhatsApp. Abaixo da Copy, você colocará um botão para o cliente entrar em contato no WhatsApp, onde você irá conduzir as negociações da consultoria.

Aqui é importante reforçar que a recomendação é utilizar uma página exclusiva para cada serviço prestado.

E que se caso não tenha a página, poderá colocar as apresentações no Youtube.

TERCEIRA ETAPA – ATRAINDO CLIENTES PARA ASSISTIR A APRESENTAÇÃO

Chagamos na parte crucial, afinal não adianta ter uma apresentação maravilhosa, uma página TOP e não ter clientes chegando na página.

Existem muitas formas de fazer essa atração, porém hoje a que mais funciona é a utilização do Instagram.

Porém você precisa entender que o objetivo dos posts que iremos fazer no Instagram, não são para vender a consultoria propriamente dito...

Iremos utilizar os posts para levar o cliente para assistir nossa apresentação que está na página.

Aqui novamente, existe uma estrutura a ser seguida, não adianta criar qualquer tipo de post.

O post que mais funciona hoje no Instagram para esse fim, são os posts carrossel. Onde você consegue subir até 10 imagens (slides).

Mas você não irá ficar colocando figuras, imagens nesses posts... eles serão texto, que irá apresentar uma mensagem estruturada.

Vamos ver como montar essa estrutura da mensagem no carrossel.

Primeiro Slide: Esse é o principal do carrossel, será o que o cliente irá ver primeiro e é primeira mensagem que fará o cliente ir para os próximos slides.

Aqui é importa que seja algo impactante, onde geralmente utilizamos afirmações ou perguntas. Por exemplo:

“Se você não seguir exatamente esses passos... As chances da sua migração do Active Directory trazer uma série de problemas pós migração são enormes...”

Note que nesse primeiro slide estou fazendo uma afirmação forte, que faz com que o cliente queria saber quais são esses passos.

Segundo Slide: Aqui o ideal é fazer um reforço do primeiro slide. Por exemplo:

“ Os passos a seguir, são recomendações da própria Microsoft. Para que você tenha uma migração bem-sucedida”.

Aqui eu utilizo também um elemento de “autoridade” falando que esses passos não são ideias que eu inventei. O próprio fornecedor (Microsoft nesse caso) recomenda.

Terceiro Slide: Aqui entra a parte que eu chamo de “tutorial” onde você vai explicar o que deve ser feito. Geralmente utilizamos do quarto até o oitavo slide para fazer essa explicação. Caso a explicação seja mais simples, pode-se utilizar menos slides.

Mas o importante é deixar os últimos dois slides para as próximas fases.

Por exemplo:

Como eu falei de etapas no primeiro e segundo slide eu posso começar o terceiro slide...

“Etapa numero 1: Você vai precisar subir um Domain Controller com a versão mais nova... Esse DC precisa estar no mesmo domínio do Active Directory”

E vou fazer o restante da explicação nos próximos slides.

Uma coisa importante nesses slides, é que não precisa aprofundar na explicação, pois lembre-se, o objetivo é levar o cliente para a página, para assistir a apresentação completa.

Penúltimo Slide: Convite ara assistir a apresentação. Aqui você vai informar o cliente que existe um material mais completo com todos os detalhes que ele viu nos slides anteriores. Por exemplo:

“Existem um total de 6 etapas para uma migração bem-sucedida. Eu liberei uma apresentação completa mostrando exatamente essas 6 etapas”.

Último Slide: Chamada de Ação. Aqui você vai informar o cliente o que ele precisa para ter acesso a apresentação completa. Por exemplo:

“Para você ter acesso a essa apresentação completa... Pegue o link na minha BIO”.

Aqui estou falando para o cliente que o link da apresentação completa está na minha BIO do Instagram. Mas poderia falar para ele deixar um comentário no post, ou manda uma mensagem no Instagram para receber o link da página onde está a apresentação.

DICAS IMPORTANTES PARA VOCÊ TER MAIS RESULTADOS

Aqui vão algumas dicas para acelerar seus resultados:

- Crie várias apresentações com seus serviços, cada apresentação em uma página específica;

- Crie vários posts no Instagram com a estrutura que você aprendeu utilizando argumentos diferentes, pois cada cliente responde um argumento específico;
- Não dependa apenas da entrega orgânica dos seus posts no Instagram, pois ele irá entregar para poucas pessoas, e você levará mais tempo para ter resultados;
- Utilize o tráfego pago, pegando os posts que você criou e impulsionando com R\$10,00 por dia. Os posts que trouxeram mais resultados você pode colocar uma verba maior por mais tempo;
- O segredo é testar até achar um post que funcione, depois que você achar os posts que mais funcionam para sua audiência.... Bingo!

Agora você tem duas opções, primeiro você pode pegar o que você aprendeu nesse material e aplicar sozinho para conseguir essa renda extra de até 15k...

Ou você pode ter a minha ajuda pessoal, para te ensinar na prática e passo a passo como executar essa e outras estratégias mais avançadas.

Temos programa CD8 (Consultor Digital em 8 Semanas) onde você vai aprender as estratégias para faturar 15k todos os meses.

E nossa Mentoria Consultor 2.0 com as estratégias mais avançadas para quem deseja faturar 30k todos os meses.

Para saber mais sobre nosso Programa CD8 e nossa Mentoria Consultor 2.0 ... Entre em contato com a minha equipe no WhatsApp no link abaixo:

<https://bit.ly/whastapp-equipe>

