



***É ASSIM QUE CONSULTORES DE TI  
INDEPENDENTES ESTÃO GANHANDO  
MAIS QUE PEQUENAS EMPRESAS***

O Método Para Aproveitar o  
Mercado Quase Inexplorado Que  
o Dinheiro Está Rodando Agora...

# ***É Assim Que Consultores de TI Independentes Estão Ganhando Mais Que Pequenas Empresas***

O Método Para Aproveitar o Mercado Quase Inexplorado  
Que o Dinheiro Está Rodando Agora...

Caro leitor,

Não tem segredo, independente da área, sempre vai ganhar mais quem atender demandas atuais do mercado. Simples assim.

Nós que somos profissionais de TI temos o privilégio de poder atender praticamente qualquer mercado, pois a maioria depende dos serviços de TI.

Preste muita atenção no final da frase anterior... “pois a maioria depende dos serviços de TI.”

Pois muitos Consultores de TI independentes acabam atendendo somente mercados específicos que nem possuem tanta demanda assim, e esquece que quase todos os mercados precisam dos serviços de TI.

E você precisa ir para o mercado que demanda mais serviços, pois suas chances de faturar é muito maior.

Mas a verdade é que poucos se atentam para esse detalhe importante. Entender o mercado, ver onde vale mais a pena oferecer os serviços.

Se você oferece seus serviços para um mercado que demanda pouco, terá poucos resultados. Ponto.

Agora quando você oferece seus serviços para um mercado em crescimento... Bingo!

E hoje não tem mercado que mais demanda serviços de TI para Consultores independentes do que o mercado de Vendas na Internet.

Temos muitos donos de lojas físicas, prestadores de serviços entrando nesse mercado, para alavancarem seus resultados.

Eu não sei até onde vão seus conhecimentos nesse mercado, talvez você já deva ter ouvido falar...

Ou possa ser que já até estudou um pouco sobre o assunto.

O fato é que não existe venda na internet sem a TI...

Para rodar as estratégias são necessário páginas, configurações de e-mail (dkim, spf), e-commerce, lojas, automações de e-mail, automações WhatsApp, automações Instagram...

Mas esse pessoal não sabe nada de tecnologia, e o melhor eles não querem aprender... Preferem pagar pelos serviços.

Pensa só, são pessoas que já possuem resultados na maioria das vezes nos seus negócios locais e estão indo para internet para aumentar os resultados.

São pessoas dispostas a pagar para os Consultores de TI montar toda a estrutura. E estou falando de projetos simples, que podem ser cobrados 5k.

Agora que você entendeu que esse mercado é promissor, que vem crescendo de forma absurda nos últimos anos e que é possível fechar projetos simples (montar uma página de vendas, por exemplo) por 5k...

Eu quero te mostrar nas próximas páginas como você pode começar esse negócio Lucrativo... com capacidade de gerar resultados mensais, maiores que as pequenas empresas.

## Os Serviços Que Mais Geram Demandas

Antes de falar desses serviços que são fáceis de executar e vender, é importante falar que isso não precisa ser seu modelo de negócio principal.

Deixa-me explicar melhor.

Quando eu converso com Consultores de TI a maioria tem o mesmo problema que impedem que eles faturem mais.

A grande maioria só depende de indicações. E isso é um modelo de negócio muito arriscado.

Quando eu falo que eles deveriam investir em anúncios para gerar novos clientes quase 100% dizem que não tem verba.

Na verdade, não é que eles não tenham verba... eles não têm segurança para investir em anúncios. E estão certos, pois investir sem ter uma estratégia, é jogar dinheiro fora.

Agora imagina o seguinte:

Você consegue fechar 3 projetos de 5k para pessoas que estão entrando no Marketing Digital.

Esse não é seu serviço principal, mas agora você conseguiu gerar 15k de caixa para poder investir em anúncios para seus serviços principais.

A verdade é que você não vai conseguir vender serviços de Consultoria (Servidores, Cloud, Segurança, Manutenção, etc) sem investir em anúncios.

Por isso que eu recomendo, aprenda a entregar esses serviços que estão em alta, e é um pessoal que tem dinheiro para investir... gere esse primeiro caixa, para depois pegar essa verba e investir em anúncios para vender seus principais serviços.

É muito mais inteligente do que ficar apenas dependendo de indicações.

Abaixo estão os serviços que mais demandam hoje nesse mercado, são projetos que você pode vender por R\$1.000, R\$3.000, R\$5.000...

Não se limite a falar “eu não se fazer esse serviço”, pois as plataformas que temos hoje, praticamente entregam todas as configurações prontas. Não é mais como a 5, 10 anos atrás, onde era necessário até saber de programação para utilizar esses recursos. Hoje está praticamente tudo pronto.

Mas mesmo assim, esse pessoal que está entrando nesse mercado, não querem aprender a fazer, eles querem alguém que faça para eles... e o melhor eles têm a verba para pagar esses consultores.

**Construção de uma Loja Virtual:** Hoje tem um pessoal do mercado físico e prestadores de serviços chegando no mercado de vendas na internet, são pessoas que já faturam no mundo físico, mas querem expandir seus negócios para o mercado digital.

E a maioria deles vão depender de uma Loja Virtual para colocar seus produtos, seus serviços.

Esse é um projeto que dependendo do tamanho da loja, você pode cobrar R\$5.000 para criar e entregar a loja pronta.

E você ainda pode fechar um contrato mensal para atualizar os produtos da loja, por exemplo, um contrato mensal de R\$500,00 para subir até 5 produtos novos na loja por mês.

Uma coisa interessante, o custo, as ferramentas para montar a loja são do cliente, você só monta toda a estrutura e faz a manutenção se o cliente desejar.

O que você vai fazer é indicar as ferramentas para seu cliente, aqui minha recomendação é que você comece pela ferramenta gratuita “Woocommerce” uma ferramenta completa e fácil de implementar.

É um plug-in que você instala no Wordpress, e ele te guia com todas as configurações para montar a loja.

Existem algumas soluções pagas também, como a “Tray E-commerce”. Mas eu recomendo que comece pela solução gratuita do “Woocommerce” para que o cliente não tenha a objeção de ter que pagar a sua consultoria e a plataforma.

Você pode por exemplo, utilizar o Instagram e criar posts falando que você monta essa loja virtual, e pedir para os interessados mandar mensagens no Direct.

Esse é um dos serviços que mais demandam hoje, e poucos oferecem esses serviços.

Lembrando, esse não precisa ser seu serviço principal, o faturamento desse serviço servirá para financiar os anúncios dos seus serviços principais.

**Página de Vendas:** Hoje temos várias ferramentas que auxiliam na criação das páginas de vendas.

Onde toda parte de layout já vem praticamente pronta, necessitando apenas de pequenos ajustes.

Quando falamos de página de vendas, quanto mais simples e “clean” ela for melhor.

Pois o objetivo é que a pessoa quando entre em uma página de vendas ela seja impactada pela mensagem que está página e não pelo seu layout.

Então quanto menos layout mais as pessoas se concentrarão na mensagem que a página quer apresentar.

Mensagem que será a venda de um serviço, um treinamento, mentoria, workshop, produto físico, etc.

Para criação da página o valor cobrado pode ser entre R\$1.000 à R\$5.000. Isso vai depender do projeto.

Uma coisa importante das páginas de vendas é a mensagem que ela irá passar.

Essa mensagem não pode ser escrita de qualquer forma. Precisa seguir uma estrutura persuasiva.

Quando você for criar essa página de vendas para seus clientes, você pode seguir a seguinte estrutura:

01 – Toda página de vendas inicia com uma Headline, essa headline pode ser uma promessa. Por exemplo: Como conseguir Vender Seus Serviços de TI na Internet.

02 – Depois da headline, você entra com uma subheadline, aqui você irá fazer um reforço da sua promessa. Por exemplo: O exato processo para você conseguir vender seus serviços todos os meses, mesmo sendo desconhecido.

03 – Depois da subheadline você pode colocar um vídeo com a apresentação do produto (que será gravado pelo cliente que está te contratando).

04 – Aqui começa a mensagem escrita da página de vendas, você pode começar falando de um problema (que seu produto vai resolver depois). Por exemplo: O maior problema dos prestadores de serviços de TI que não tem resultados hoje, é porque eles só ficam dependendo de indicações.

05 – Depois de expor um problema, você vai para o que esse problema causa. Por exemplo: Se você ficar dependendo apenas de indicações, você correrá um risco muito grande. Pois quando essas indicações não chegarem, como você vai fazer para pagar seus boletos. Nenhum negócio sobrevive sem clientes.

06 – Aqui você pode encaixar uma história que tenha a ver com esse problema e causa (você irá ver com seu cliente se ele tem essa história), caso não tenha você pode pular para próxima etapa.

07 – Agora você com que chamamos de agitação do problema. Você vai pegar o problema que apresentou e vai reforçá-lo. Por exemplo: A verdade é que se você

continuar dependendo de indicações sua empresa estará muito próximo de entrar no que eu chamo de “ciclo da falência”, uma empresa que não conseguirá se sustentar por muito tempo.

08 – Aqui você entra com a solução para resolver o problema. Que é o produto que seu cliente vende. Por exemplo: A boa notícia é que eu posso te ajudar pessoalmente a evitar que sua empresa entre no “ciclo da falência”. Eu tenho uma Mentoria onde eu ajudo meus alunos com as estratégias validadas para fechar novos projetos todos os meses.

09 – Aqui entra o detalhamento de como irá funcionar o produto que seu cliente está vendendo. Por exemplo: A minha Mentoria terá a duração de 60 dias, com 8 encontros online. Teremos também um grupo VIP no Facebook onde eu irei pessoalmente orientar, dar feedbacks e tirar todas as dúvidas.

10 – Fala o valor para adquirir o produto e colocar um botão que leva para o checkout.

Se você seguir esses 10 passos, não tem como errar na estrutura dessa mensagem persuasiva para vender o produto do seu cliente.

Principalmente porque a maioria das pessoas que oferecem serviços de página de vendas, só sabem criar o layout.

Mas eles não têm a mínima ideia de como estruturar uma mensagem persuasiva.

O cliente vai te contratar para criar uma página de vendas que realmente venda.

E não uma página “bonita”, mas que não vende.

As ferramentas de criação de páginas que eu recomendo são:

01 – Optimizpress

02 – Elementor

03 – Orbit Pages

As duas primeiras, são plug-in (pagos) do Wordpress. Essas ferramentas já trazem vários templates prontos e validados.

Você só vai precisar escrever a mensagem no template escolhido.

Já o Orbit Pages é uma plataforma da Eduzz onde você paga uma mensalidade para criar as páginas de vendas na plataforma.

A plataforma também possui vários templates prontos.

**Automação de E-mails:** Esse é um serviço que todos que vendem produtos e serviços na internet precisam.

Pois depois de que você cria a página de vendas, você precisa levar as pessoas até essa página.

E aqui entra envio de e-mails.

Só que hoje fazer essas atividades de forma manual, demandará muito tempo do seu cliente.

Então ele precisará que você o ajude com automações.

Esse tipo de projeto consiste em montar uma sequência de e-mail para que ele possa utilizar em uma campanha de vendas do produto dele.

Geralmente esse projeto consiste na criação de 5 a 10 e-mails e a configuração das automações na plataforma de e-mail marketing que o cliente utiliza.

O processo de automação de e-mails nessas ferramentas é extremamente simples.

Basicamente envolve a ordem e datas para disparar os e-mails.

Esse tipo de serviço você irá oferecer para quem já tem uma ferramenta de e-mail marketing.

São projetos que geralmente cobramos entre R\$500,00 à R\$1.500.

Porém o mais comum é o cliente já solicitar esse serviço quando você vender o serviço de criação do e-commerce ou página de vendas.

Aqui você pode oferecer um pacote para seu cliente.

Esses são os principais serviços que as pessoas que estão entrando no mercado para vender seus serviços através da internet mais precisam.

Não são os únicos, mais um dos principais.

Pois ainda temos clientes que precisam criar listas de e-mail, paginas de captura (para levar as pessoas para suas listas de e-mail), campanhas de vendas completa, automação Instagram e WhatsApp, etc...

São muitos serviços, que geralmente os clientes maiores possuem ou vão precisar do Consultor para montar essas estruturas mais avançadas.

Aqui já são clientes que tem uma verba maior para investir, clientes que estão no processo de escalar os resultados.

Por isso atender esses clientes exige conhecer um pouco mais dessas estratégias mais avançadas.

E são clientes que estão dispostos a pagar um valor maior para esses serviços mais avançados.

Mas são poucos os Consultores que estão preparados para atender essas demandas.

A boa notícia é que eu tenho uma Mentoria onde eu ensino os alunos todos os passos e o método dessas estratégias mais avançadas.

Para que você possa ter esses serviços no seu portfólio e possa atender essa demanda do mercado das pessoas

que estão vendendo seus produtos e serviços utilizando a internet.

Se você decidiu entrar nesse mercado novo, pouco explorado e lucrativo...

Seu próximo passo é entrar na Mentoria e aprender como montar todas essas estratégias para seus clientes.

Já iremos iniciar a nova Turma da Mentoria, entre em contato no WhatsApp da minha equipe para ver todos os detalhes da Mentoria, garanta sua vaga e comece a oferecer esses serviços para esse mercado pouco explorado.

<https://diogomolina.com.br/equipe-whatsapp>

Diogo Molina