



Workshop Freelancer Profissional

1. Quem Sou Eu em 1min

- 1.1. Meu nome é Thiago Rodrigues, sou Designer há mais 12 anos, especialista em Marketing Digital e empreendedor.
- 1.2. Pós Graduado em Marketing
- 1.3. Devoro marketing digital há uma dezena de anos.
- 1.4. SOU NERD: Estudo Marketing, Diferenciação, Empreendedorismo, Neuro Marketing, Copywriting...
- 1.5. Mais 100mil seguidores nas redes sociais.
- 1.6. Mais 5mil freelancers que já treinei em marketing em diferentes mercados
- 1.7. Trabalho 100% Home Office e tenho a liberdade pra viajar e trabalhar de onde quiser.

2. Regras da Casa - Como tudo vai funcionar!

- 2.1. Não é fórmula mágica
- 2.2. O que eu vou ensinar vocês aqui demanda muito trabalho duro e estratégia
- 2.3. Quanto mais tempo você investir, mais resultados você vai ter
- 2.4. Conto com uma troca recíproca!
 - 2.4.1. Conhecimento x Comprometimento
 - 2.4.2. #HARDWORK
- 2.5. De preferência, assista as aulas num computador, para uma melhor experiência.
- 2.6. FOCO
- 2.7. Sempre deixe um comentário pertinente sobre a aula.

3. Esqueça algumas ideias!

- 3.1. O seu mercado não está prostituído

3.2. O seu mercado não está desvalorizado.

3.3. O seu mercado não está saturado.

3.4. "Eu não preciso de marketing pra ter clientes, basta eu ter um bom trabalho e um bom portfólio"

3.4.1. Como eu queria que isso fosse verdade.

3.5. Entenda uma coisa

3.5.1. A maior parte da fatia do seu mercado não tem a menor ideia de como posicionar-se e trabalhar o seu marketing. 1- Ou fazem como 95% das marcas, o marketing de "empurrar" serviços e preços guela abaixo do cliente. 2- Ou simplesmente criam um negócio, e ficam esperando a benção do Espírito Santo. Dependem do acaso.

3.6. Você não é a sua profissão. Você precisa, a partir de agora, ser um empreendedor que promove serviços e resultados na sua profissão.

3.6.1. Você não é só um designer, fotógrafo, videomaker, programador...

3.6.2. No marketing o que mais importa é o quanto bom você é em resolver problemas.

3.6.3. É muito mais poderoso ser um profissional diferenciado do que ser um excelente profissional.

3.6.4. É isso o que justifica o porque de algumas marcas, empresas e profissionais se destacarem e cobrar o preço que julgam o justo. E tantos outros negócios não, ficam na base do marketing, brigando por preço.

3.7. "Thiago, eu já uso o marketing digital, já uso Instagram, impulsiono posts e nada tem dado certo" "Thiago, eu já tenho redes sociais profissionais e mando mensagens pra empresários no Linkedin, nada dá certo" "Thiago eu já divulgo meu trabalho e não consigo clientes"

3.7.1. Se eu te desse Tinta e Pincel, você pintaria a Capela Sistina?

3.7.2. O problema não é a ferramenta, e sim a técnica...

4. Marketing da Atração

4.1. A analogia da "Caça as Borboletas"

4.1.1. Analogia criada por Gary Vee.

4.1.2. Imagine que seus prospects são borboletas e você quer capturá-las

4.1.3. Caçar borboletas é uma das atividades mais difíceis que existem.

4.1.4. Por outro lado, se o seu negócio é um jardim bem cuidado, se você investe nele, você não precisa sair correndo atrás das borboletas. Elas são atraídas até o seu jardim.

4.1.5. E existe uma maneira de construir o seu jardim que serve tanto para que as borboletas se convençam que devem contratar o seu serviço, quanto descubram que ele existe.

4.1.6. Em vez de flores, nesse jardim, teremos:

4.1.6.1. Redes Sociais bem preparadas, conteúdo de qualidade focado exatamente para estas borboletas e um bom portfólio.

4.1.6.2. Relacionamento inteligente

4.1.6.3. Encantamento de clientes

4.1.6.4. Encontrar a sua tribo

4.2. Antigamente o Marketing partia da ideia de "divulgação", venda direta.

4.3. O Inbound Marketing

4.3.1. Inclui qualquer tática de marketing que se baseia em ganhar o interesse das pessoas, em vez de interrompê-las.

4.4. A estratégia

4.4.1. Atrair os potenciais clientes Criar um relacionamento E eles irão decidir fechar negócio com você.

4.4.2. Você deve utilizar a internet para - ATRAIR os clientes - Relacionar-se com eles - Educar seus clientes - Responder suas dúvidas

4.5. Separando o Joio do Trigo

4.5.1. Através do Inbound Marketing vamos aprender a atrair o cliente certo pra você.

4.5.2. Vamos responder as dúvidas mais íntimas do seu cliente, antes mesmo dele perguntar.

5. 1º Passo: Preparar o terreno

5.1. Onde??

5.1.1. Atenção

5.1.1.1. Onde está a atenção das pessoas!

5.1.2. Instagram

5.1.3. Youtube

5.1.4. Blogs

5.1.5. Facebook

5.1.6. Linkedin

5.1.7. Tiktok

5.1.8. Grupos do Facebook

5.1.9. Grupos de Whatsapp

5.2. Como??

5.2.1. Pessoas buscam: Entretenimento Conexão (RELACIONAMENTO) Informação

5.2.2. Trabalharemos conteúdo de Qualidade + Portfólio + Fórmula de conteúdo

5.3. O que é um conteúdo de qualidade

5.3.1. Conteúdo focado para a sua PERSONA e alinhado com os

seus objetivos com aquela rede social.

5.4. Passo a passo

5.4.1. Com o terreno preparado iremos: Atrair a atenção das pessoas; Educá-las; Relacionarmos com elas; + Pitada de persuasão.

6. Plano de Marketing do Designer Profissional!

6.1. Como Diferenciar-se no Mercado e Atrair Clientes

6.2. Vamos preencher nossa cartilha de marketing