

O QUE É E COMO ABRIR A SUA AGÊNCIA DIGITAL (E DE VALOR)

LIVE #011

@ROBSONVLEITE & 5 f

ROBSONVLEITE.COM

O que é e como abrir a sua agência digital (e de valor)

live#011

- MANAMANANAN MANAMANAN
- O mercado das agências digitais
- O que é uma agência digital
- Como ter sua agência faturando todos os meses
- A O mercado das agências digitais

> 0 mercado

Ao abrir uma agência digital no mercado, é necessário ter um objetivo a mais que apenas ganhar dinheiro, o principal pensamento deve ser posicionar essa agência, para que ela de fato gere resultados e atraia clientes – são esses resultados que geramos para eles que nos farão ganhar dinheiro.

Uma **agência digital opera em um mercado b2b** (empresa para empresa) assumindo necessidades dos clientes ideias, a fim de resolver os problemas relacionados com soluções eficientes.

LEMBRANDO !

Nossa missão é conectar nossos clientes aos clientes deles.

É necessário compreender que não temos a função de pegar o cliente para desenvolver um projeto do zero ou até mesmo estruturar um novo negócio, nosso objetivo é **entender seus problemas e entregar soluções** que os resolvam de forma eficiente.

Confira a comparação abaixo:

CAIXA ELETRÔNICO

Você não tem vínculo, apenas utiliza o serviço, sendo ele substituível.

Sob demanda = freelancer

BANCO

Tem um relacionamento, mas são pontuais. Ajuda a fornecer os serviços para agências.

Sob demanda = parceiro

AGÊNCIA

Sabe o patrimônio e direciona o cliente para escolhas assertivas.

Oferta os Produtos e Serviços que estão prontos de acordo com a necessidade do cliente. É esse ponto que queremos chegar como a agência digital.

Produtos

Dentro dessa **"agência do banco"** temos os produtos – que já devem estar prontos para serem implementados para os clientes

Exemplo: uma agência de banco tem:

- Investimentos
- Seguros
- Cartões de crédito
- Credito rotativo
- Financiamentos

Na agência digital deve ser a mesma coisa, **é preciso ter produtos prontos**, que sempre geram valor.

#FICADICA

Caso seja necessário desenvolver algo novo, será preciso realizar uma pesquisa de mercado, para **entender quais são os problemas que todos meus clientes têm em comum.**

A partir disso, vou desenvolver esse novo produto internamente, aplicar em apenas alguns cases e a partir de resultados positivos, oferecê-lo a todos da minha carteira.

Jornada

É importante entender quem são os clientes que você atende, do menor ao maior. E perceber quais são os produtos e serviços que você oferece, além do atendimento que disponibiliza para eles. Até porque, cada um trás um rendimento e demanda para sua agência.

Confira a comparação abaixo: :

- **Gold:** cliente entrando agora, pouco investimento pacote básico
- **Platinum:** já tem um relacionamento, cresceu um pouco ou tem mais para investir recursos melhores para crescer
- **Black:** serviços premium para clientes com maior poder de investimento

IMPORTANTE

Todo cliente Black já foi um Gold, que passou por uma jornada de crescimento. Por isso, é importante compreender esses diferentes níveis, para que sua agência consiga modularizar os serviços, permitindo montar pacotes de acordo com "crédito" do cliente, uma vez que esses produtos já estão prontos para entregar.

SE LIGA

As empresas precisam de agências digitais como agências de banco, que compreendam o problema e tenham produtos e serviços prontos para resolver esses problemas o mais rápido possível.

O que esperar para os próximos meses?

- O cliente está com uma expectativa alta para investirPÓS pandemia
- Nível de consciência dos negócios: o digital estará em foco, pois, as empresas agora têm consciência de sua importância e como ele pode ampliar seu número de vendas, sejam elas de grande ou pequeno porte
- Necessidade de posicionamento online: crescimento de social media, com comunicação eficaz e foco público estratégico, utilizando inbound marketing e linha editorial, com a finalidade de fidelizar o cliente
- Empresas cada vez mais nas **mídias sociais**
- Home office, híbridas e terceirizadas: atualizações na forma de trabalhar, será normal a contratação de fora, especialmente as agências digitais
- O marketing digital como uma realidade acima da presença online: necessidade que a agência entenda o problema do cliente e que possa ofertar um produto que resolva o seu problema

Afinal, o que muda?

As empresas agora SABEM que não precisam só de: design, site, sistema, trafego, conteúdo marketing, branding, etc.

Ao invés disso, **elas precisam de alguém que assuma o digital em diferentes frentes e níveis** de investimento e retorno sobre investimento.

As **agências FULL SERVICE** (in-house ou não) tendem a se destacar nesse cenário, pois assume os resultados digitais do negócio:

- 🛨 Valor sendo agregado: conteúdo, inbound, tráfego, promoção e campanha
- 🛨 Requisito: o que entregamos: estratégia, design, landing, TI, Suporte
- Vender mais, fidelizar, crescer a cada mês

Ou você se ajusta, entende que precisa ser **a solução do problema para seu cliente ideal e navegar nessa onda**... ou trabalha para quem está navegando nela.

B O que é uma agência digital

> 0 que NÃO é!

- Um freelancer sua estrutura é trabalhar por projeto e não por cliente
- Uma empresa de software design, desenvolvimento, programação, etc. Ela trabalha como "um banco de uma agência" como parceira, dando suporte
- Um gestor conteúdo, copy, tráfego, marketing digital, vendas, e etc. A pessoa apenas entende de assuntos específicos, não está conectado ao processo do resultado

Mas o que é então?

Uma empresa focada em agenciar seus clientes, com um olhar direcionado para a carteira, relacionamento e em sua estrutura para

manter o cliente ao longo prazo, tendo um step by step que o levará para o próximo nível a cada mês.

Produtos e serviços criados para resolver problemas do nicho da minha carteira, de maneira que eles sejam específicos e que possam ser entregues rapidamente para os clientes.

Exemplo: Não é focar no Gabriel da padaria – mas, no nicho Padaria, que pode ser aplicado para vários clientes.

Soluções a curto, médio e longo prazo, não se trata apenas do projeto e sim do seguimento.

Como ter sua agência faturando todos os meses

DECRETO: Sair da bolha do freelancer para atender nossos parceiros ou cliente final gerando valor, resultado e riqueza em uma relação de ganha-ganha.



1 Tipos de agências

AGÊNCIA GENERALISTA Atende qualquer tipo de cliente dentro de um mercado.

Exemplo: mercado de serviço, digital, varejo, etc.

AGÊNCIA HÍBRIDA Atende um ou mais segmentos de cliente.

Exemplo: atendo clientes dentro beleza e delivery.

AGÊNCIA ESPECIALISTA É uma agência focada em um nicho ou até sub específico.

Exemplo: vai trabalhar apenas com o nicho de delivery.

Lembrando: Não existe problema em ser uma agência híbrida, apenas tenha certeza que a estratégia para cada eixo já está consolidada antes de partir para outro.

#FICADICA

Só passe para outro seguimento quando você tiver certeza que o pratinho que você tiver equilibrando, não caia no chão. **COLOQUE UM PRATO DE CADA VEZ.**

Clientes ideais

É entender que existe um mercado, que nele existem problemas, é nessa solução que iremos focar nossos esforços. Escolha um cliente ideal de cada vez e desenvolva produtos estruturados.

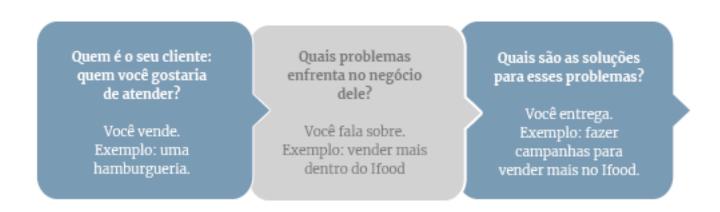
Exemplo: Eu ajudo lojas locais no ramo de vestuário, calçado e acessórios a vender mais, atrair e fidelizar seus clientes e se tornarem referências em seus mercados.



A solução para o problema não é a mais complexa, e sim a que traz mais resultados.

Produtos e serviços

O **passo a passo** para definir seus produtos serviços.



3 pilares

A agência digital de 2021 para frente é aquela que tem produtos e serviços focados em ajudar os clientes dentro dos 3 pilares de valor:

>> Consultoria ativa: o que seu cliente realmente precisa para estar no digital.

Entender a necessidade dele e resolver seu problema. É relevante destacar que mesmo que a sua agência não faça o serviço que ele precisa, você poderá intermediar essa atividade através das parceiras e ganhar em cima disso.

- >> **Desenvolvimento:** todas as lading do projeto, seja desing, site paginas, lojas virtuais, etc.
- Marketing digital: oferta e estratégias o que está acontecendo no mercado, quem são meus concorrentes, o que eles estão fazendo; Copy qual o destino do produto do meu cliente e como deixá-lo mais atraente; campanha e tráfego.

Dentro desses 3 pilares eu posto prestar ou contratar os serviços e trazer resultado para os clientes da minha história. Então **eu posso ser uma agência de** :

- Design
- Desenvolvimento
- Gestão de tráfego
- Conteúdo inbound
- Marketing digital
- Full service

Que atua resolvendo as demandas mensais do cliente ajudando ele a chegar a um próximo nível onde vamos auxiliar com outras demandas maiores. Através desse "banco de serviços" eu consigo ofertar sempre a partir da necessidade dele = **Agência de Valor.**

Presença Digital



Tudo o que você vende tem que ser implementado, testado e demonstrando. E a melhor cobaia é a sua agência digital. E o melhor, esse experimento pode virar um case de sucesso, que você poderá ofertar para os seus clientes.

- **Estrategias**
- **Landing**
- Marketing
- Prospecção

Agora você tem clareza a sua agência, você consegue desenvolver:

- Nome
- Legalização (começa com o MEI, depois você migra para ME)
- Execução

Manter e fazer ela crescer mês a mês:

- Metas
- Gestão
- Crescimento



QUESTION & ANSWERS

Q: Quais ferramentas você recomenda para sistematizar os processos da empresa em um só lugar?

A:

Notion: é uma excelente ferramenta para estruturar e documentar qualquer coisa.

MindMeister: que usamos bastante para estruturar check list e processos de movimento nos nossos cursos por exemplo.

Monday: serve para executar processos, que possibilita estruturar como você desejar, como os fluxos de funcionamento como RM e Hobby.

Q: Essa parte de imposto que o PJ paga é só quando emitir a nota? E qual a porcentagem de seu valor?

A: Se você for um ME, deve montar a porcentagem no valor da nota de acordo com o CNAE.

Exemplo: a linguagem de valor mostrou cinco CNAE diferentes que têm imposto que vai de 6% a 20%, geralmente vai começar com seis por cento, já que você entra na ME pelo valor da nota.

Se for pessoa física é 27,5 % e na Amei não paga, só que nela é até 80.000 depois você tem que sair dela e ir para uma ME.

É isso que esperamos, que em menos de seis meses aconteça isso, afinal a gente quer que você fature bem mais de 80 mil em 6 meses.

Q: É interessante colocar um produto como revenda de hospedagem?

A: Não é interessante colocar o produto, visto que seu cliente não quer revender hospedagem. Na verdade, ele quer que você gere resultados para ele. É preciso demonstrar que através de você, ele venderá mais, por meio de um site hospedado, estrutura pronta e tráfego, por exemplo.

Dica: Venda o que ele quer, entrega o que precisa!

Q: É recomendado começar com uma agência especializada em negócios locais, e depois expandir para negócio digitais também?

A: Não recomendaria. Visto que existe um universo muito maior fora do mercado digital, existem diversas oportunidades que você encontrar no seu próprio bairro, que precisam da sua empresa e dos seus serviços.

Q: Quanto um ME custa por mês, contator e impostos?

A: Fora os impostos de notas, você consegue manter com 300 reais por mês.

Q: Uma dica de copy infalíveis que te dá retorno positivo?

A: Uma que dá retorno positivo para o seu cliente ideal, é a que fala do problema dele, trazendo clareza que você o resolverá. Em cima disso, você vai estruturar e demonstrar os benefícios do seu produto e como ele resolve esses problemas e muitos outros.

Q: Está surgindo uma demanda na área de terapia, uma profissional me procurou pois ela quer vender um curso. Qual estratégia poderia utilizar com ela, já pensando em criar um produto para esse nicho?

A: Primeiro é importante você entender o mercado e desenvolver um produto que atenda a sua especialidade. Compreender a sua audiência e o que ela procura e teste para ver se de fato gera resultados.

No começo produza conteúdos pontuais todo dia, e verifique se eles realmente conseguem se conectar com a audiência, e se ele de fato resolve os problemas.

Q: Quanto tempo para ter uma agência rodando 100% nos moldes do Agência para quem está iniciando zero zero?

A: De seis meses a um ano do absoluto zero, agora caso já preste qualquer tipo de serviço seja design, programação, desenvolvimento, gestão de tráfego, gestão de conteúdo social media ou qualquer outro produto. Eu vou te ensinar a estruturar essa uma agência para começarmos a faturar. E aí é no máximo três meses e você estará fechando o contrato.

Lembrando que está começando a pessoa vai necessariamente montar uma agência tem que estar dentro dos três pilares que é o que eu entrego não da agência de valor: página, consultoria ativa e tráfego.

Q: Você recomenda fazer com PHP na unha ou no sistema de Wordpress?

A: Hoje o sistema de lojas virtuais mais utilizados do mundo no e-commerce é um Plugin do WordPress, então se for para te recomendar alguma coisa, te recomendo ele para que você possa construir e colocar para rodar.

Mais para frente, você poderá investir em outros como a VTEX por exemplo, ou contratar uma outra plataforma.

Q: Até onde vale desenvolver na mão alguma solução?

A: Sempre que essa solução não estiver pronta você vai ter que desenvolver. Caso essa solução já esteja no mercado e atenda o problema do seu cliente é muito mais rápido e prático cobrar por uma consultoria, implementação, gestão e o resultado do que desenvolver algo na unha.

Q: É possível iniciar uma agência de valor trabalhando inicialmente aos finais de semana?

A: Com certeza, é Inclusive a uma das coisas que eu mostre muito Agência de Valor, que é possível manter o seu trabalho começar a pegar os clientes, e conforme você vai crescendo o número de clientes, vai chegar um ponto que seu seu salário da agência vai competir com o teu salário do CLT o seu salário que tem hoje. E você poderá se dedicar apenas a sua agência e investir cada vez mais nela.