

MASTERCLASS

# O PLANO

De 0 a 5k por mês com freela

# Alinhando expectativa

- Não vamos dar uma fórmula mágica que vai fazer brotar dinheiro na sua conta todo mês.
- Se prepare para atuar não só como desenvolvedor, mas sim como uma **EUquipe**.
  - No início você vai precisar ser o setor comercial, o p.o, o scrum master, o dev e o CS/CX da sua empresa.
- A parte mais difícil é dar o primeiro passo, garanto que após o primeiro cliente as coisas começam a fluir.
- Se prepare para receber muitos não
- Não seja apegado a ferramenta, as vezes entregar um wordpress vale mais a pena e pode ser melhor pro seu cliente.

# Para os mais céticos

nu

Lucas Roberto de Souza Silva  
CPF 033.188-00 Agência 0001 Conta  
694919-8

01 DE OUTUBRO DE 2021 a 31 DE OUTUBRO DE 2021

VALORES EM R\$

	Saldo inicial	6.655,07
Saldo final do período	Rendimento líquido	+9,43
<b>R\$ 3.312,22</b>	Total de entradas	+7.233,34
	Total de saídas	-10.585,62
	Saldo final do período	3.312,22

nu

Lucas Roberto de Souza Silva  
CPF 033.188-00 Agência 0001 Conta  
694919-8

01 DE NOVEMBRO DE 2021 a 30 DE NOVEMBRO DE 2021

VALORES EM R\$

	Saldo inicial	3.312,22
Saldo final do período	Rendimento líquido	+6,39
<b>R\$ 0,00</b>	Total de entradas	+5.858,63
	Total de saídas	-9.177,24
	Saldo final do período	0,00

nu

Lucas Roberto de Souza Silva  
CPF 033.188-00 Agência 0001 Conta  
694919-8

01 DE DEZEMBRO DE 2021 a 31 DE DEZEMBRO DE 2021

VALORES EM R\$

	Saldo inicial	0,00
Saldo final do período	Rendimento líquido	+1,55
<b>R\$ 0,89</b>	Total de entradas	+19.795,02
	Total de saídas	-19.795,68
	Saldo final do período	0,89

nu

LUCAS ROBERTO DE SOUZA SILVA 43203318857  
CNPJ 32.954.458/0001-76 Agência 0001 Conta  
11248835-2

01 DE AGOSTO DE 2021 a 31 DE DEZEMBRO DE 2021

VALORES EM R\$

	Saldo inicial	0,00
Saldo final do período	Total de entradas	+20.800,37
<b>R\$ 46,68</b>	Total de saídas	-20.753,69
	Saldo final do período	46,68

Freelas - Planilhas Google

# Para os mais céticos

**Mas Virgu e Danilo, vocês estão sendo hipócritas, se da tanta grana assim, por que vocês não estão trabalhando com freelas atualmente?!?**

# Como funciona?

- **4 etapas principais**
  - Captação e abordagem
  - Levantamento de escopo
  - Negociação e precificação
  - Execução

# Como funciona?

<b>Etapas</b>	<b>Captação</b>	<b>Reunião com cliente</b>	<b>Orçamento</b>	<b>Contrato</b>	<b>Desenvolvimento</b>	<b>Entrega</b>
<b>Repetições</b>	<b>Min: 5x/dia</b>	<b>10 / mês</b>	<b>6 / mês</b>	<b>2 - 4 / mês</b>	-	-
<b>Sentimento Cliente</b>	<b>Necessidade</b>	<b>Interesse</b>	<b>Receio</b>	<b>Expectativa / Esperança</b>	<b>Ansiedade</b>	<b>Felicidade</b>



# Onde atuar?

- LinkedIn
- Instagram
- Google (Pesquisa com base no Keyword Planner)
- Negócios locais
- Grupos do Facebook
- Comunidades dev
- Comunidades de designers

# Captação - Abordagens

<https://www.notion.so/beer-and-code/Exemplos-de-abordagens-31c7c8c65a1744c4bc554270481feba7?pvs=4>



# Captação - Spin Selling

<https://www.notion.so/beer-and-code/Spin-Selling-0825ce63cc55403b9d32ac8db0ec39c0?pvs=4>

# Captação - Organização

<https://www.notion.so/beer-and-code/CRM-861167da1dc14484a1b518e52878a810?pvs=4>

# Levantamento do escopo

- **Entenda o Contexto Geral:**

- Antes de começar, tenha uma compreensão profunda do contexto do negócio, objetivos do projeto e as partes interessadas envolvidas. Isso ajudará a direcionar suas perguntas e análises.

- **Liste todos os stakeholders:**

- Identifique suas prioridades e influências no projeto. Isso ajudará a determinar quem precisa ser envolvido nas diferentes etapas do levantamento de requisitos.

- **Mapeie Processos:**

- Comece mapeando os processos relacionados ao sistema. Isso ajuda a entender como as diferentes partes do negócio interagem e como o sistema se encaixa nesses processos.

# Levantamento do escopo

- **Prototipagem:**

- Crie protótipos de alto nível para validar conceitos.
- Desenvolva protótipos detalhados para validar requisitos específicos com os usuários.

- **Documente Requisitos de Forma Estruturada:**

- Ao documentar os requisitos, siga uma estrutura organizada. Use modelos como casos de uso, histórias de usuários, diagramas de fluxo, entre outros, conforme apropriado. Use e abuse do **MIRO**

- Perguntas para ajudar no levantamento

# Negociação e precificação

- **Calcular valor/hora**

- Quanto quer ganhar no ano? 60.000
- Quantas horas pretende trabalhar por semana? 20 horas
- Pretende ter férias? 4 semanas -> 48 semanas no ano
- Qual seu custo de vida anual? 48.000
- Formula: **(CustoDeVida + GanhoDesejado) / (SemanasAno \* HorasSemanais)**

$$48.000 + 60.000 / 48 * 20 = 108.000 / 960 = \mathbf{115 \text{ reais hora}}$$

# Negociação e precificação

- **Ferramentas para criar orçamento**

- <https://github.com/TiagoSilvaPereira/laraestimate>
- <https://laraestimate-preview.kingofcode.com.br/>

# Negociação e precificação

- **Lembrar de incluir 30% de risco em cima do valor total do orçamento**
  - Dilua esse valor em 3 tarefas no orçamento
    - Setup
    - Implantação
    - Testes
- **O que fazer caso o cliente peça desconto ou menos prazo?**
  1. Entenda as razões
  2. Avalie em seu orçamento o que pode ser cortado
  3. Combine com o cliente entregas menores
  4. Nunca abaixe o valor da sua hora ou o valor total do projeto
    - a. Isso sempre vai ser um prejuízo somente seu, e buscamos sempre uma relação ganha-ganha com nossos clientes.

# Execução

- **Contrato**

- Não usar modelinhos prontos
- O contrato precisa conter tudo que será entregue no desenvolvimento
- Lembre-se tudo que você aceitar fazer fora do contrato é problema exclusivamente seu e pode atrapalhar seu relacionamento com o cliente.
- Deixe claro que sim é possível incluir coisas durante o desenvolvimento, mas tudo isso vira um aditamento de contrato.

- **Gestão do projeto**

- Utilize ferramentas simples: **Trello, Notion**
  - <https://beer-and-code.notion.site/CRM-861167da1dc14484a1b518e52878a810?pvs=4>
- Faça entregas contínuas para o seu cliente
  - 15 em 15 dias no máximo.
  - Checkpoints semanais mais curtos.
  - Valide as entregas.
  - Solicite um aceite formal (Email, Whatsapp).



# Execução

- **Mantenha um relacionamento saudável com seu cliente:**
  - Deixe claro o período de tempo que você tem para responder dúvidas.
  - **NUNCA MINTA.** Seja claro e objetivo com seu cliente.
  - Qualquer impedimento deve ser imediatamente sinalizado ao cliente.
  - Qualquer imprevisto no andamento do projeto deve ser imediatamente sinalizado ao cliente.
  - Lembre-se que seu cliente pode não ser um desenvolvedor, explique as coisas de forma que ele entenda, se possível faça analogias.
  - Se resguarde utilizando um meio de comunicação que valha juridicamente. (email, whatsapp).

# Desafio!

- Vamos todos conquistar os 5k por mês ainda este ano?



# Dúvidas!

- Estamos mandando neste momento o link da sessão de tira dúvidas no inbox de quem comprou o ingresso **premium!**
- **Quem não é premium e quer se tornar ainda dá tempo!**

