



AULA 2

**COMO FECHAR CLIENTES  
QUE TE PAGUEM**

**3 MIL REAIS**

**OU MAIS POR MÊS**



O Oceano Azul  
das Agências



# Como Fechar Clientes de R\$ 3.000+ por Mês

Descubra as estratégias comprovadas para transformar sua agência e escapar da guerra de preços do oceano vermelho. Este guia apresenta o método testado e validado que levou centenas de agências a faturarem mais de R\$ 100.000 mensais com clientes de alta qualidade.

## Oceano Vermelho vs Oceano Azul

| Oceano Vermelho                                                                                                                                                                                                                                          | Oceano Azul                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Tickets de R\$ 500 a R\$ 1.500</li><li>• Guerra de preços constante</li><li>• Muitos clientes pequenos</li><li>• Alta rotatividade de clientes</li><li>• Margens apertadas</li><li>• Operação complexa</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Tickets de R\$ 3.000 a R\$ 25.000</li><li>• Diferenciação clara</li><li>• Poucos clientes premium</li><li>• Relacionamentos duradouros</li><li>• Margens saudáveis</li><li>• Operação simplificada</li></ul> |

A diferença fundamental está na estratégia: enquanto agências do oceano vermelho competem por preço, as do oceano azul agregam valor único através da especialização em nichos específicos.

## A Matemática dos R\$ 100.000 Mensais

|                                                               |                                         |                                                    |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 20-33                                                         | R\$ 3-5K                                | 42%                                                |
| Clientes Ideais                                               | Ticket Médio                            | Margem de Lucro                                    |
| Número recomendado de contas ativas para atingir seis dígitos | Valor mensal por cliente no oceano azul | Eduardo Van alcançou essa margem com o novo modelo |

A fórmula é simples: menos clientes, tickets maiores, operação mais eficiente. Eduardo Van reduziu de 30 para 17 clientes, dobrou o faturamento e aumentou a margem de 18% para 42%.

# Definindo Seu Cliente Ideal (ICP)

Dentro do seu nicho, você precisa ser ainda mais específico. Não atenda qualquer empresa - defina critérios claros para maximizar seus resultados.

## Cliente Ideal

Seu sonho: paga bem, dá pouco trabalho, fica anos com você. Foque em conquistar mais desses.

## Cliente Intermediário

Não é perfeito, mas é bom negócio. Aceite quando necessário para crescer consistentemente.

## Cliente a Evitar

Mesmo querendo te contratar, recuse. Cada "sim" para cliente ruim é um "não" para cliente bom.

## Critérios para Seleção de Clientes

01

---

### Tamanho da Empresa

Deve ter faturamento suficiente para pagar seu ticket + investimento em tráfego sem comprometer o negócio. Empresa de R\$ 50K não paga R\$ 3K mensais.

02

---

### Condição Financeira

Empresa grande pode estar com problemas. Cliente desesperado por resultado "para ontem" geralmente está com a corda no pescoço.

03

---

### Resultado vs Esforço

Avalie se consegue gerar bons resultados. Exemplo: restaurante em shopping depende mais do fluxo local que do marketing digital.

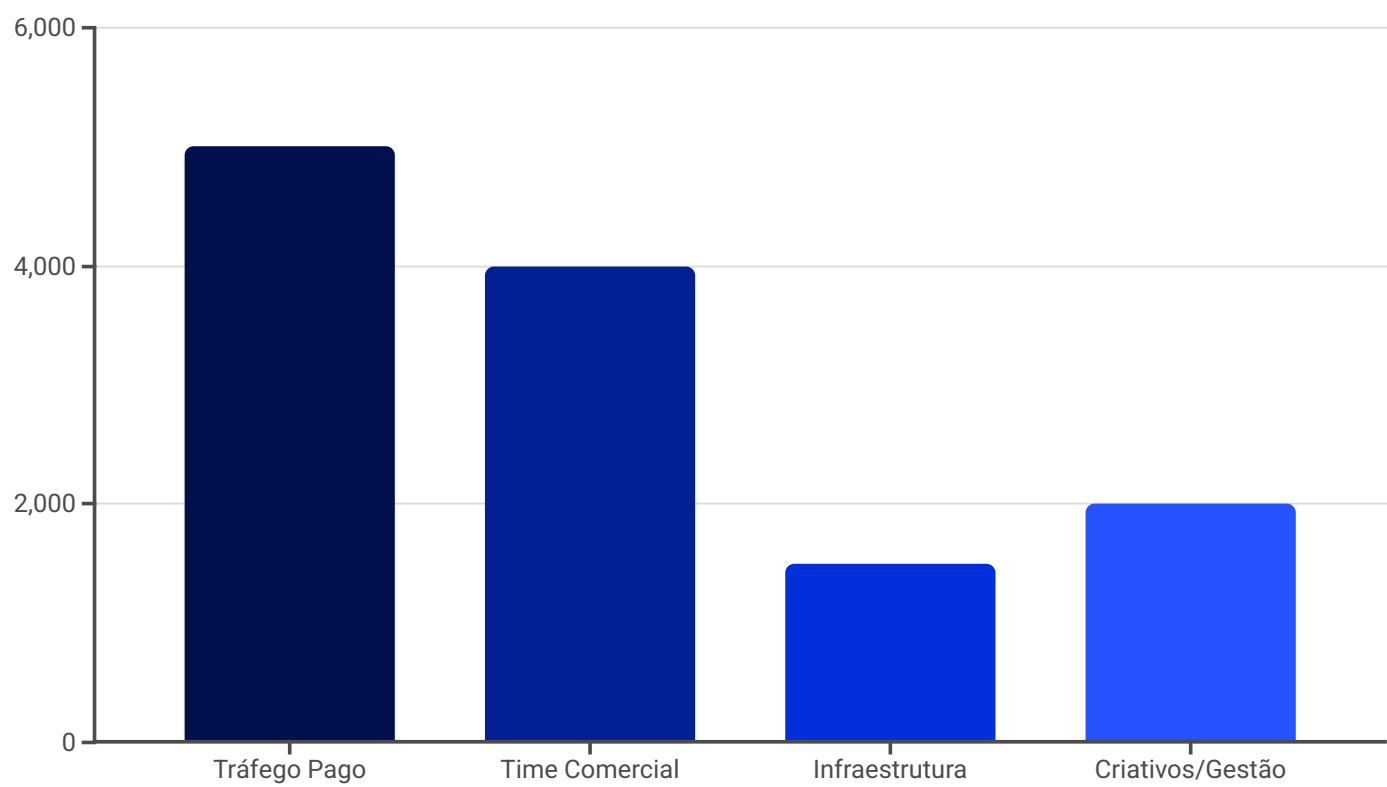
# Estratégias MENOS Eficientes

Antes de mostrar o que funciona, é importante entender o que NÃO funciona para clientes de tickets altos. Essas estratégias podem trazer alguns resultados, mas são ineficientes:

|                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Cold Call</b></p> <p>Ninguém gosta de receber ligação de desconhecido. Difícil se diferenciar por telefone. Taxa de conversão baixíssima para tickets altos.</p> | <p><b>Spam no Direct</b></p> <p>Textões copiados e colados. Instagram cada vez mais rigoroso. Baixa taxa de resposta e prejudica sua reputação.</p>           |
| <p><b>Pancada de Reuniões</b></p> <p>Volume traz desqualificação. Muito tempo perdido com prospects ruins. Burnout garantido do dono da agência.</p>                   | <p><b>Tráfego Pago para Captação</b></p> <p>Alto investimento necessário. Leads frios e desqualificados. Requer infraestrutura complexa e time comercial.</p> |

## O Problema Oculto do Tráfego Pago

Muitos acreditam que tráfego resolve tudo, mas para clientes premium a matemática não fecha:



# Estratégia #1: Prospecção por Conexão

Como uma paquera: primeiro você gera conexão, depois desenvolve para venda. Nunca chegue já sendo interesseiro.

1

## Prospecção Fria

- Alto volume necessário
- Muitas reuniões ruins
- Conversão baixa
- Clientes de ticket baixo

2

## Prospecção por Conexão

- Volume qualificado
- Poucas reuniões certas
- Conversão altíssima
- Clientes de ticket alto

## Canais para Prospecção por Conexão

### Online

- Perfis dos donos de empresa (não da empresa)
- Grupos de WhatsApp de empresários
- Perfis de influenciadores do nicho
- Cursos e mentorias do nicho
- Lançamentos e eventos virtuais

### Offline

- Eventos específicos do nicho
- Grupos de networking empresarial
- Associações e sindicatos
- Frequentar negócios do nicho
- Encontros presenciais

**Dica de Ouro:** É "pesca em aquário", não em mar aberto. Você está em ambientes cheios de seu público-alvo ideal.

# Ferramentas Recomendadas



## D7 Lead Finder

Identifica empresas com capacidade de pagamento. Mostra reviews do Google, se fazem ads, quantos seguidores têm. Filtra prospects qualificados.



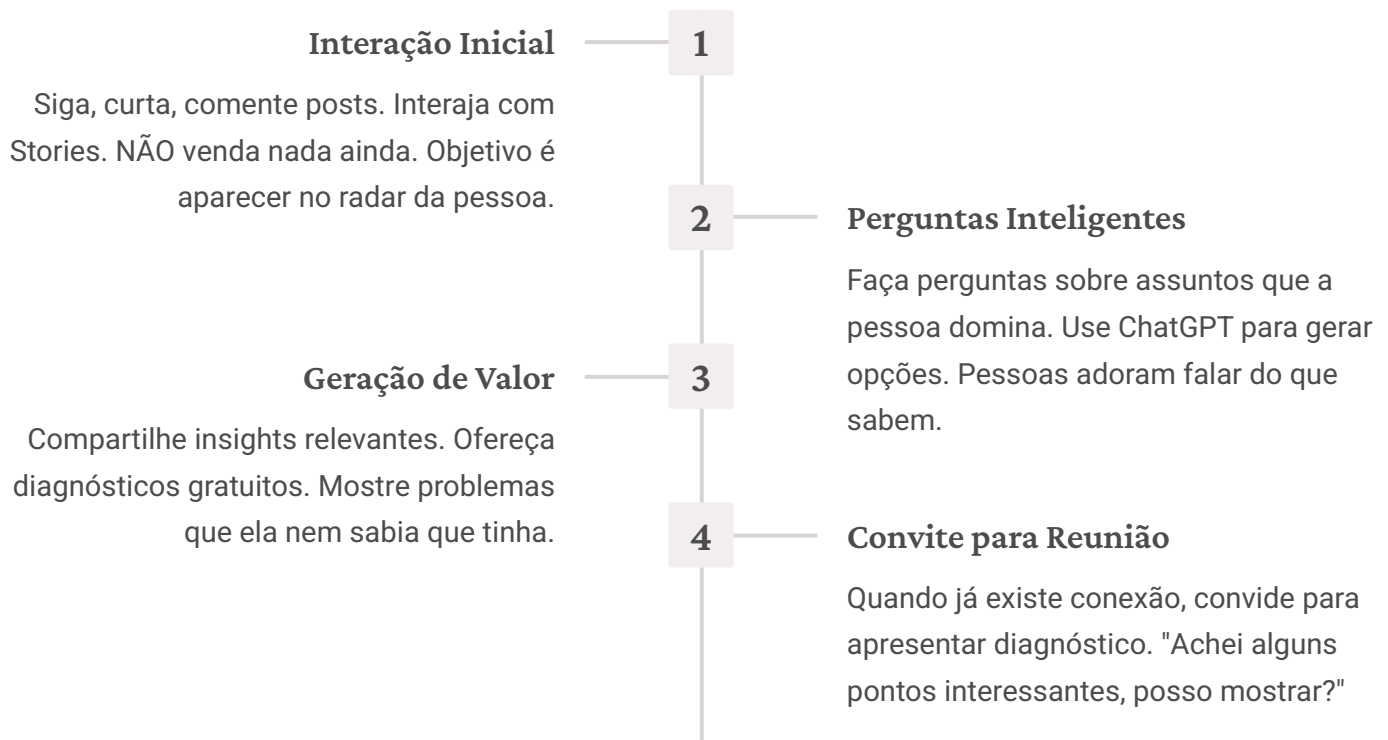
## Local Falcon

Analisa ranqueamento no Google Meu Negócio. Mostra posição da empresa em buscas locais. Ótimo para diagnósticos de valor.



Ambas as ferramentas são pagas, mas oferecem versões gratuitas limitadas para começar. Na Mentoria Ultra, temos condições especiais para essas ferramentas.

# Gerando Conexão: Passo a Passo



# Diagnóstico: Sua Arma Secreta

Em vez de pedir reunião para "vender", ofereça diagnóstico gratuito. É irresistível e posiciona você como especialista.

## Análise de Perfil

Avalie conteúdo, engajamento, posicionamento.  
Use engenharia reversa de concorrentes do nicho.

## Velocidade do Site

Sites lentos perdem clientes. Mostre como melhorar performance e conversão.

## Análise de Anúncios

Use biblioteca de anúncios do Facebook.  
Compare com concorrentes. Identifique oportunidades perdidas.

## Cliente Oculto

Teste o atendimento. Muitas empresas não respondem leads. Mostre como está perdendo vendas.

# Estratégia #2: Máquina de Indicações

Diferente de indicações "acidentais", construa um sistema estruturado de parcerias que geram indicações consistentemente.

## Fornecedores de Insumos

Equipamentos, produtos, materiais. Atendem o mesmo público que você.

## Super Conectores

Pessoas influentes que conhecem muitos empresários, mesmo fora do nicho.



## Prestadores de Serviço

Contadores, advogados, consultores. Complementam seu trabalho.

## Serviços Complementares

Fotógrafos, designers, desenvolvedores. Trabalham com o mesmo nicho.

## As 4 Etapas para Fechar Clientes Premium



### 1. Prospecção Qualificada

Encontre donos de negócios do seu nicho que têm capacidade de pagamento usando critérios específicos.



### 2. Geração de Conexão

Desenvolva relacionamento antes de vender. Interaja, gere valor, construa confiança gradualmente.



### 3. Diagnóstico de Marketing

Apresente análise detalhada dos problemas. Mostre oportunidades perdidas e potencial de crescimento.



### 4. Reunião de Vendas

Apresente diagnóstico + proposta. Venda resultado, não serviço. Sempre em reunião, nunca por PDF.



# Próximos Passos

Agora você conhece o caminho para sair do oceano vermelho e alcançar clientes premium. A implementação correta dessas estratégias pode transformar completamente sua agência.

|                                                                                                                     |                                                                                                               |                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>#VouDecidir</b><br>Decida ser dono(a) da sua agência. Decida qual cliente atender, quanto cobrar, como entregar. | <b>Qualidade &gt; Quantidade</b><br>Foque em poucos clientes que pagam bem, em vez de muitos que pagam pouco. | <b>Relacionamento = Negócios</b><br>Invista em conexões genuínas. Clientes que te conhecem pagam mais e ficam mais tempo. |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

"O que faz alguém investir R\$ 3.000 por mês no próprio negócio? Enxergar o retorno que terá lá na frente."

Acompanhe a Aula 3, quinta, às 20h, para descobrir o plano completo de escalada para R\$ 100.000 mensais. Será nossa melhor aula do Oceano Azul das Agências.