vendadesign.com.br



VENDA *design* TODO DIA



Do zero ao primeiro cliente **como designer de social media**

QUEM SOU EU?

Escrito por quem **vive de design**

Não sou guru de internet. Sou designer de carreira. Tenho mais de uma década de estrada. Já atuei em todas as frentes possíveis: em gráficas, criação em agências, departamentos de marketing corporativo e como freelancer autônomo.

Este e-book faz parte da Venda Design, um projeto para ensinar o lado comercial do design a quem está começando: vendadesign.com.br

Tudo o que você vai ler nas próximas páginas foi testado na prática. Eu já errei, perdi dinheiro e levei "não" até entender o que realmente converte.

Este manual é o método que eu queria ter recebido quando comecei. **O objetivo é simples: te levar até o primeiro cliente com a clareza comercial que curso e faculdade não dão.**

Portfólio? *Não precisa.*

Quase todo iniciante trava no mesmo lugar: "primeiro monto o portfólio, depois vou atrás de cliente".

O dono do negócio não quer ver o seu Behance. **Quer saber se você faz o Instagram dele vender mais.**

E dá para provar isso com uma amostra feita com o material do próprio cliente.

Seu portfólio é o que *você mostra hoje.*

você vai ter:

1

Uma lista de 7 negócios com produto bom e Instagram fraco.

2

Uma amostra pronta para cada um deles.

3

A mensagem exata.
O que mandar primeiro, o que responder quando ele gostar e quando ele sumir.

4

Um plano de 7 dias até a primeira proposta.

Uma amostra feita para ele vale mais que 10 projetos fictícios.



Pare de vender "design".

Se você tenta vender "post para Instagram", "arte" ou "logo", você já começou perdendo. Ninguém acorda querendo comprar um arquivo PNG.

As pessoas acordam querendo **vender mais**, **lotar a agenda**, **destacar a própria marca** ou **resolver um problema** de faturamento.

Enquanto você se apresentar como "quem faz as artes", vai ser comparado por preço. **Neste manual, você vai aprender a vender resultado, não arquivo.**

Eu inverti a lógica de propósito. Não vamos começar organizando seu computador ou falando de ferramenta. Vamos começar pelo que coloca o primeiro dinheiro no seu bolso.

Vire a página



Onde estão os seus *primeiros clientes?*

Não é uma grande marca. É o negócio do seu bairro com **produto bom e Instagram fraco**.

Onde **procurar:**

No Google Maps e no Instagram do seu bairro. Filtre pelos negócios com avaliação boa e perfil parado ou sem padrão.



Os 3 **sinais:**

Anote em cada um o que está bom e o que está fraco.

- **Produto bom: nota alta no Google.**
- **Instagram fraco: foto escura, sem padrão ou parado.**
- **Dinheiro circulando: loja cheia, delivery ativo.**



Monte uma lista com 7 negócios. Você vai usar no desafio do final.

O método do *Cavalo de Troia*

A maioria dos designers faz a mesma coisa: manda um portfólio genérico em PDF e espera uma resposta (que nunca vem).

Você vai fazer o oposto. **Você vai entregar valor antes de pedir qualquer coisa.**

Essa é a estratégia mais rápida para quem ainda não tem nome no mercado ou indicação forte.

Aqui você *não vende design*. Você mostra *o que ele pode ser.*

o processo:

1

Encontre um cliente potencial no Instagram (ex: uma hamburgueria com produto ótimo, mas fotos ruins).

2

Não mande mensagem oferecendo serviço.

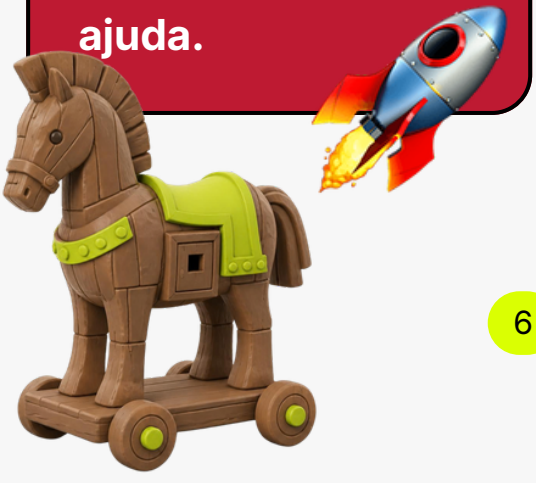
3

Materialize a solução.
Pegue uma foto ou informação deles e crie uma arte claramente melhor e mais estratégica do que a atual.

4

Envie como uma cortesia.

Você inverte o jogo: deixa de ser quem pede e vira quem ajuda.



A abordagem do cliente

Ao enviar a arte (criada no passo anterior), não use textos longos ou inseguros ("estava treinando").

Use uma mensagem curta, que fala do negócio dele e não de você:

Olá, conheço o negócio de vocês e gosto bastante dos produtos...
Sou designer e reparei que, com alguns ajustes na forma de mostrar isso no Instagram, daria pra atrair ainda mais clientes.

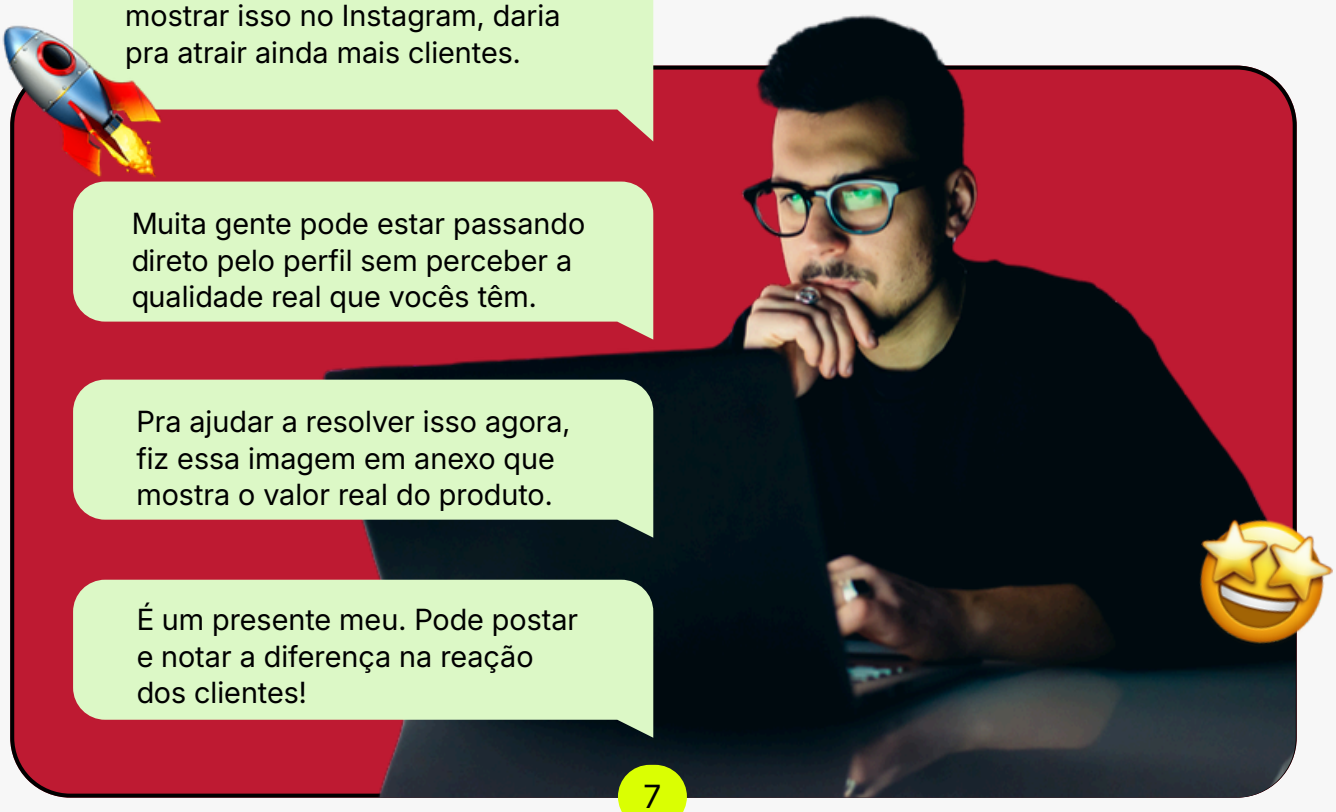
Muita gente pode estar passando direto pelo perfil sem perceber a qualidade real que vocês têm.

Pra ajudar a resolver isso agora, fiz essa imagem em anexo que mostra o valor real do produto.

É um presente meu. Pode postar e notar a diferença na reação dos clientes!

O RESULTADO:
O cliente vê o próprio produto mais bonito e percebe uma falha que já sabia que existia. A resposta costuma ser:
"Ficou animal! Quanto você cobra para fazer mais?"

Você pulou o convencimento e *foi direto para o fechamento.*



silêncio não é não

E se ele não responder?

Dono de negócio pequeno responde mensagem entre um atendimento e outro, e muita coisa se perde no caminho.

Se ele não respondeu, não quer dizer que não gostou. Quer dizer que ainda não viu, ou que esqueceu.

Espere 3 dias e mande uma única mensagem de acompanhamento, leve e sem cobrança.

3 dias depois da primeira mensagem, mande:

> Oi, tudo bem? Só passando para saber se a arte chegou certinho.
>
> Se quiser, adapto ela para story também!

Ainda sem resposta? Espere mais 5 dias e mande a última: "Oi! Vou deixar vocês à vontade. Se um dia quiserem dar uma cara nova para o Instagram, é só me chamar por aqui."

Duas mensagens e pronto. Insistir mais que isso queima o seu nome. Vá para o próximo da lista.



A regra dos números

Nem todo mundo responde, e tudo bem. Por isso você aborda 7 negócios, e não 1.

sem parecer vendedor

Conduzindo a conversa

Cliente não quer teoria.

Ele quer saber se vai vender mais.

Quando você manda preço rápido demais, você vira comparável e quando você se explica demais, você perde valor. A postura certa não é se fazer de difícil. É **mostrar que você entende do problema** antes de falar em dinheiro.

Quando o cliente demonstrar interesse depois de ver a amostra, responda assim:

> Consigo te ajudar sim.
>
> Antes de falar em valores, deixa eu entender uma coisa: hoje o maior desafio de vocês é atrair mais clientes ou converter melhor quem já chega?"

Essa pergunta funciona porque fala a língua do cliente: **resultado**. E claro, isso pode variar de nicho para nicho. Em alguns casos o problema é atrair gente. Em outros, é converter melhor quem já chega.

O importante é sempre **puxar a conversa para venda e faturamento, não para design bonito**. A partir da resposta, você conduz a conversa com base no que realmente trava o crescimento do negócio.

Você não está enrolando!

Está entendendo onde o dinheiro está travando. E quando o cliente percebe isso, o preço deixa de ser o centro da conversa.

Quanto cobrar *no 1º cliente*

sem chute



É a pergunta que mais trava quem está começando. Dá para sair do chute em **três passos**.

PASSO 1

Descubra o seu piso por hora

R$ 3.000 ÷ 100 h = R$ 30/hora

Some o que você precisa por mês (contas, ferramentas, impostos e o seu salário) e divida pelas horas que consegue cobrar.

PASSO 2 · VENDA PACOTE, NÃO HORA

12 posts + 4 stories por mês, para um cliente	≈	**33 h** de trabalho	×	**R$ 30** seu piso	=	**R$ 1.000** por mês

PASSO 3 · OFEREÇA 3 OPÇÕES

Básico
R$ 700
8 posts no mês

Recomendado · o mais escolhido
R$ 1.000
12 posts + 4 stories

Completo
R$ 1.600
20 posts + 8 stories + planejamento

Calcule o seu preço grátis →

O argumento que *segura o seu preço*

Nunca justifique seu preço com seu esforço ou tempo. O cliente não liga para quantas horas você demorou. Justifique pelo lucro dele.

Use as 3 Chaves de Valor na reunião:

Chave da Diferenciação:

"Seu concorrente é genérico. Com esse design, sua marca vira referência. O produto é parecido, mas a percepção muda tudo."

Chave da Eficiência:

"Investir em design reduz seu custo de marketing. Uma arte profissional converte mais cliques com o mesmo orçamento de anúncios."

Chave do Ativo:

"Isso não é gasto. É um ativo de marca que vai vender para você todos os dias pelos próximos anos."

Preço só é problema quando o valor não foi percebido.



Quando dizem *“tá caro”*

Toda venda tem objeção. A diferença é ter a **resposta pronta**, em vez de baixar o preço no susto.

copie e cole ↓

C **Cliente**
digitando...

Tá caro.

“Com o que você está comparando? Eu penso cada post para trazer cliente, e não só para ficar bonito.”

Vou pensar.

“Claro! O que ainda te deixa em dúvida: o valor ou se vai dar resultado?”

Faz um desconto?

“Consigo melhorar se a gente fechar 3 meses.”
Desconto só em troca de algo.

Regra de ouro

Nunca baixe o preço do **mesmo trabalho**. Quer pagar menos? Tire algo do pacote ou peça algo em troca, como contrato mais longo.

Fechou?
Coloque no papel

sem medo de calote

Quem fecha pelo WhatsApp também pode sumir ou atrasar pelo WhatsApp.

Combine tudo antes de começar.

Mesmo sem contrato formal, mande um resumo por escrito e peça um "de acordo". Já é muito melhor que nada.

Checklist mínimo:

- O que está incluso (posts, stories, formatos)
- Quantas rodadas de ajuste (sugestão: 2)
- Prazo de entrega e prazo de aprovação
- Valor e datas de pagamento (50% no início)
- O que acontece se atrasar ou cancelar

Kit Primeiro Contrato

Contrato com 12 cláusulas e anexo de escopo, briefing com 23 perguntas e proposta com 3 pacotes.

Tudo pronto para editar com o seu nome e mandar hoje.

Contrato **Briefing** **Proposta**

Garanta o seu em vendadesign.com.br/kit



O *instagram* que vende

Esqueça o portfólio "vitrine de museu". Seu Instagram precisa ser um **funil de conversão**.

A estratégia **Robin Hood:**

Vá na lupa, procure conteúdos de design que viralizaram, entenda o tema, melhore e poste no seu perfil com a sua identidade. Não copie a arte: recrie a ideia.



A narrativa **do Herói:**

Não poste só o JPG final. Conte a história do projeto:

O Problema: O cliente não vendia.

A Solução: Ajustamos a cor e a tipografia para gerar desejo.

O Resultado: A nova marca aplicada.



Isso vende o seu raciocínio estratégico, não apenas sua operação de software!

Revenda de materiais gráficos

uma fonte real de caixa

Revenda de material gráfico não diminui o design. Pelo contrário:

o design é o que faz o material funcionar!

O erro é achar que você está vendendo papel. Você está vendendo **comunicação aplicada**, algo que o cliente entende, vê e usa no dia a dia.

Cartões, cardápios, banners, adesivos, panfletos e fachadas resolvem problemas simples e urgentes: **atrair atenção, informar melhor e vender mais.**

Por isso, material gráfico é uma das formas mais rápidas de gerar caixa com design.

Produtos que sempre vendem

Alguns materiais têm saída constante, independentemente do nicho. São pedidos simples, recorrentes e fáceis de explicar para o cliente:

Esses materiais não exigem grandes explicações técnicas. **O cliente entende rápido, vê valor imediato e decide mais rápido.**

Cartões de visita **Adesivos** **Wind Banner**

Para quem está começando ou quer fluxo de caixa constante, eles **são o ponto de partida ideal**.



Design + Produção = Margem

Você não precisa ter gráfica.
O modelo é simples:

1. Você cria a arte
2. Fecha o pedido com o cliente
3. Faz a produção com uma gráfica parceira
4. Recebe o material
5. Repassa ao cliente

Alguns fornecedores confiáveis para esse modelo:

Entregam em todo o Brasil, com qualidade para revenda:

zapgrafica.com.br →

futuraim.com.br →

Na prática, a margem costuma girar em torno de **100%.**

Você cobra o dobro do valor da produção, o que remunera seu design, seu tempo e sua intermediação.

Exemplo simples:

Se a gráfica cobra R$ 150, você vende por R$ 300.
O cliente continua achando justo, porque está comprando solução completa, não só impressão.



Como vender sem forçar?

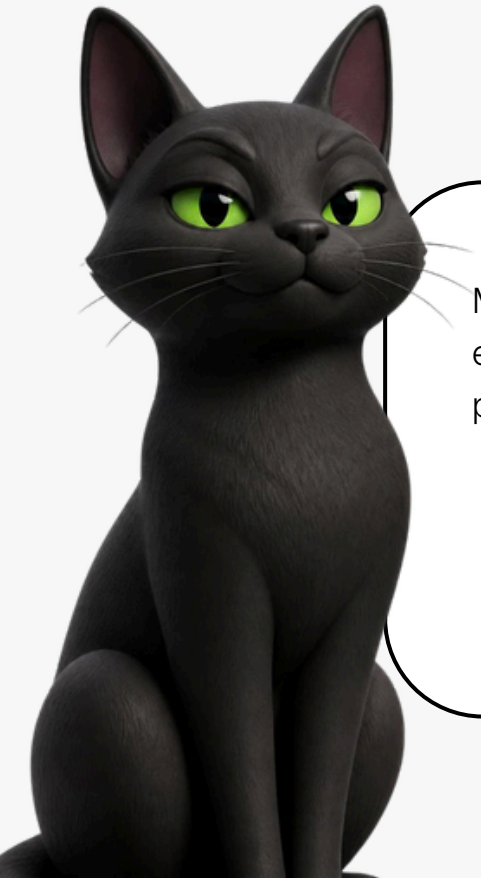
Não chegue oferecendo “material gráfico”.
Observe o negócio e aponte algo claro.

Exemplos:

“Percebi que muita gente passa aqui, mas a vitrine não comunica bem as promoções. Um banner simples já resolveria isso.”

“O cardápio de vocês é bom, mas dá pra organizar melhor as informações e facilitar a escolha do cliente.”

Você não está menosprezando o design.
Você está mostrando como o design aplicado gera resultado.



O pulo do gato

Material gráfico é porta de entrada. Depois do primeiro pedido, fica natural oferecer:

- novas artes
- atualizações
- kits promocionais
- pacotes mensais

Quem **resolve um problema** simples com eficiência, **ganha confiança** para resolver projetos maiores.

O básico que *sustenta tudo*



Deixei a infraestrutura por último porque ela **não deve ser a sua desculpa**.

01

Não precisa de PC da NASA

A criatividade roda na sua cabeça. Comece com o que tem. **O primeiro contrato paga o upgrade.**

02

Responsabilidade > talento

O mercado está cheio de gênios que não respondem WhatsApp. **Quem cumpre prazo e é organizado é quem cresce.**

03

Networking

Avise o seu círculo próximo que você é profissional. **A indicação ainda é a venda mais fácil do mundo.**

---

o resto vem com o 1º contrato

Trabalhe com *arte pronta*



Nem todo job precisa começar do zero. Uma boa base deixa você **mais rápido**.

INDICAÇÃO DA VENDA DESIGN

Designi

Banco de artes editáveis: posts, flyers, cardápios e mockups prontos para você adaptar para o cliente em minutos.

Tempo é margem
Com a base pronta, você entrega antes.

Mais prospecção
Sobra tempo para buscar o próximo cliente.

Preço acessível
A assinatura se paga no primeiro job.

Conhecer o Designi → link de parceiro

1

Escolha a base
Busque pelo nicho do cliente.

2

Deixe com a cara dele
Cores, fotos e textos da marca.

3

Cobre pelo resultado
Não pelas horas que levou.

O desafio de **7 dias**

Conhecimento sem execução não paga conta. Aqui está sua missão para tirar este manual do papel:

- [ ] **DIA 1**
  Monte sua lista de 7 negócios com produto bom e Instagram fraco.

- [ ] **DIAS 2 E 3**
  Crie uma amostra para cada negócio (Cavalo de Troia).

- [ ] **DIA 4**
  Envie as 7 mensagens usando o script.

- [ ] **DIAS 5 E 6**
  Responda quem voltou e acompanhe quem não respondeu.

- [ ] **DIA 7**
  Envie a proposta para quem se interessou.

Planilha e scripts prontos no Kit Primeiro Contrato →

Gostou do conteúdo?

Isso foi só o começo.

Quer fechar o primeiro contrato com as ferramentas prontas?

O Kit Primeiro Contrato tem proposta com 3 pacotes, contrato, mais de 30 mensagens prontas, planilha do freela e briefing. Tudo editável, para usar já no desafio.



Quero o kit →

Siga para receber dicas toda semana:

vendadesign.br

Venda Design Todo Dia

Seguir | Enviar mensagem

Calcule o seu preço grátis em vendadesign.com.br