

O que Saber ANTES de Contratar no Digital

FelipeCFerreira.com.br



1 INTRO: ATIVOS DIGITAIS

Empresas tem 3 destinos (salvo engano, visão do Flávio Augusto):

- Quebram
- São Herdadas
- São Vendidas (\$\$\$)

Site; contas de anúncio; histórico e dados; públicos digitais; redes sociais; páginas; canal; estrutura de tracking (eventos, marcações e atribuições), etc.

Tudo isto é função de **VALORIZAÇÃO DO SEU NEGÓCIO**.

A internet, a tecnologia, a digitalização **NÃO VÃO RETROCEDER**.

2 Busque Referências

O freelancer ou a empresa tem ficha no Google?

Tem site?

Como estão as avaliações? O que outras pessoas falam?

Tem muito Maluco por ai. Compensa verificar.

3 O que Observar na Negociação?

Fique atento a promessas miraculosas!

Todo trabalho sério exige tempo, compra de dados, otimizações (seja no anúncio, seja em públicos, seja em ofertas), etc.

Busque observar se te é apresentado uma linha de raciocínio clara, um procedimento operacional, um fluxo de ações

Fique atento a HONESTIDADE sobre:

- A pessoa está deixando claro que existe uma parte (importantíssima) "sua"?
- Ela tem curiosidade em saber do seu caso? Ela te questiona sobre teu produto/serviço, teu público, teu histórico (ações anteriores)?
- Evite contratos longos (olho nas rescisões), é preciso constatar na prática se a parceria será produtiva.

DESCONFIE DE PREÇOS BARATOS DEMAIS

Em teoria, com mais e mais gestores no mercado, o preço médio tende sim a cair. Só que os melhores saem desta curva, e precificação deles sim, pode aumentar.

Se o seu orçamento é baixo e você não encontrou nenhum profissional que passasse confiança dentro do seu momento financeiro, cogite plataformas de freelas como a Workana (existem iniciantes com sangue nos olhos e sistemas para proteger vocês contra potenciais desentendimentos).

TENHAM UMA META CRISTALINA

É muito comum problemas e até desentendimentos por ausência da objetividade de resultados.

O que é um bom resultado pra você?

- Você quer tração em volume de contatos pois tem um comercial treinado pra isto?
- Você tem pouca gente disponível ao atendimento, então a qualidade dos leads é fundamental?
- Você tem uma loja digital (ecomm) e o foco é vender com custo controlado?
- Você quer só mais visibilidade e engajamento com o público local? Mais visitas presenciais à sua loja?
- Você quer atrair o público pra determinado vídeo e fazer uma oferta exclusiva depois?

Isto é, o que vocês esperam analisar, todos os meses, e com qual "régua" vão medir a saúde e viabilidade do trabalho desenvolvido?

4 Prefira Contratos Formais (CNPJ)

O ideal é que você opte por quem tem um CNPJ e pode te emitir uma NFe.

Não é pelo PJ em si, é pelo mínimo de comprometimento. "tirar" um MEI hoje é extremamente simples.

Para além dos quesitos jurídicos (não é a minha "praia"), um contrato é uma formalização da parceria.

Precisa contemplar o que vai ser entregue pra você, como, quando, o que a CONTRATADA precisa para poder trabalhar no seu projeto, etc.

5 Todos os Ativos Devem Pertencer a SUA EMPRESA

Atenção: todas as contas a serem criadas, devem ser feitas por emails (cadastros) da SUA EMPRESA!

- Business Manager BM - gerenciador de negócios (pelo perfil PESSOAL de algum proprietário)
- contas google: GMN, GTM, GA4, SearchConsole, YouTube, GoogleAds, etc.
- até DashBoards, assunto extenso mas, se você COMPROU o desenvolvimento, a conta do LookerStudio precisa ser da SUA EMPRESA

Vejo muitos problemas aqui, todo santo dia!

A CONTRATADA, empresa, freela, etc. Deve se conectar aos seus ativos como um GERENTE (parceiro ou similar), muito cuidado ao fornecer acessos ADM (a pessoa pode, em alguns casos, retirar o seu próprio acesso).

O SALDO DAS CONTAS DE ANÚNCIO

Devem ser de um método de pagamento da SUA EMPRESA

Não confie em "COMBOS", onde você transfere a CONTRATADA mensalidade COM verba de anúncios

6 Exija ou delegue a Documentação

QUEM CRIOU ISSO MESMO? EM QUAL EMAIL? QUEM TEM O ACESSO?

É brutal o quanto isso é comum.. mesmo em empresas de médio porte!

É fundamental ter uma documentação, nada COMPLEXO, mas que tenha detalhamentos de acessos, e-mails, separação de plataformas, IDs, chaves de recuperação, etc.

E quando quem criou TUDO foi o estagiário e ainda saiu da empresa "brigado" com você? É de doer.. tem que acompanhar!

A **DOCUMENTAÇÃO** deixa o trabalho mais seguro, mais rápido de resolver problemas..

Em procedimentos de troca de PRESTADORAS e até de COLABORADORES, uma documentação reduz curvas de aprendizado e agiliza ações.

Exemplo prático: site, servidores, automações, tracking errors, etc.

7 Delargar é FRACASSO Cronometrado

A Empresa precisa te retornar com frequencia os principais dados de resultados

É importante, na medida do possível, buscar identificar impactos REAIS no seu negócio (nem tudo dá pra ser medido pela internet) - a conta precisa fechar ou ter projeção em fechar

Compartilhe o seu olhar, a sua visão dentro da estratégia, **NINGUÉM ENTENDE O SEU NEGÓCIO MELHOR QUE VOCE**

Se a empresa, pessoa, tiver mesmo seriedade e profissionalismo, ela vai eventualmente te propor melhorias, ideias, aspectos sobre o seu negócio..

Ignorar isto é deixar de fazer a sua parte!!

Opte por Empresas ou Profissionais que trabalhem com 30D de aviso prévio..

Esse tempo de assistência é fundamental para eficiência na troca de "bastão", ou até mesmo se você for internalizar processos (contratar CLT).