



AULA 2

1. Introdução

2. Como estipular o Valor do Serviço

a. Ansiedade da Divulgação

- i. Na ansiedade de se divulgar muitas pessoas acabam fazendo más negociações para pegar logo um projeto pago

b. História do “Só tenho X para fazer”

- i. Fazer um trabalho por um preço muito baixo abre um precedente para o cliente sempre querer pagar um preço ínfimo

c. Quanto um iniciante deve cobrar?

- i. Cálculo do Valor de Hora trabalhada
 1. Um iniciante normalmente recebe um valor por volta de R\$2500 para um trabalho fixo, para o trabalho de freelancer dividimos este valor pelas 160 horas mensais
 2. Em cima deste valor (aproximadamente 16 reais por hora) acrescenta-se 20% (resulta em aproximadamente 20 reais por hora)

d. Quanto tempo para fazer uma música?

- i. O ideal é sempre registrar quanto tempo utilizamos para realizar qualquer trabalho
- ii. O tempo gasto inclui os estudos de referências, as reuniões para apresentar as músicas para o cliente, o tempo gasto com correções... Todo minuto deve ser contabilizado

e. Trabalho para Portfólio x trabalho para pagas contas

- i. Nem todos os trabalhos que você vai pegar vai servir para o seu portfólio, muitas vezes o jogo pode não ser



bonito o suficiente ou ser de um nicho que não é interessante se associar

f. Trabalho de qualidade

- i. As pessoas se importam mais com a qualidade do que é mostrado no seu portfólio do que a quantidade de coisas nele
- ii. Enquanto estudante o mercado será menos exigente, mas a partir do momento em que você se apresente como profissional o nível de exigência vai aumentar, e sempre aumentará de acordo com o tamanho do projeto

g. Por que nem todo mundo consegue viver de música

- i. Por mais que você se empolgue com o projeto você não pode cobrar menos do que um valor mínimo
- ii. Caso a proposta do cliente seja abaixo do valor mínimo estipulado devemos buscar uma outra forma de cobrança
- iii. Nunca devemos falar não em uma negociação, mas sim fazer uma contraproposta para o cliente

h. Uma outra forma de cobrança

- i. O freelancer dificilmente consegue trabalhar as 160 horas mensais, para contrabalançar isso acrescentamos mais 20% ao valor da hora. Este valor funciona como valor de "lucro"
- ii. Impostos
 1. Microempresário individual paga uma cota fixa mensal de imposto. Dividindo este valor pelas 160 horas vai acrescentar aproximadamente mais 50 centavos a cada hora
- iii. Valor mínimo a ser cobrado
 1. O maior desconto possível a ser trabalho é a retirada dos 20% que representam o lucro
 2. O ideal é retirar no máximo 10% para desconto
- iv. Middleware
 1. O FMOD normalmente pode tomar por volta de 20% até 40% do seu tempo de produção



v. Orçamento

1. Muitas vezes temos que falar que vamos entregar o que o cliente quer e entregar o que ele precisa
2. Explicar demais o orçamento pode dar espaço para o cliente querer economizar em áreas nas quais ele não entende a importância técnica
3. Você não trabalha apenas para a sua cidade, você trabalha para todo o mundo

i. Recapitulação

i. Mapa Mental

1. Seu trabalho é dividido em: Músicas, Efeitos sonoros e Implementação
2. Caso o seu cliente já venda em lojas virtuais (PSN, XBOX live, Steam) pode-se cobrar em Dólar
3. Para saber se o cliente já está nestas lojas pode-se usar os mecanismos de busca para pesquisar sobre o nome da empresa
4. Para compor o Valor da hora – Valor da hora base + Porcentagem de lucro + imposto + valor do Middleware

3. Métricas

a. Metrifique todo o seu tempo de trabalho

b. Escolha um programa para metrificar o seu tempo de produção

- i. Não utilizar ferramentas de dentro de sua DAW, pois nem todo o trabalho é feito dentro a DAW

c. Metas

i. Exemplo

1. Descobrindo Clientes
 - a. Conversão de clientes normalmente é 1%
 - b. A estratégia para conhecer novos clientes é conversar
 - c. Tem que ter o “feeling” para saber a hora de se vender na conversa
 - d. Não siga o caminho do coitado, despejando seus problemas no cliente.

- ii. Criação de conteúdo é questão de Posicionamento



iii. Planilha

1. Nome do prospecto
2. Nome do perfil
3. Nome da Rede social em que teve contato
4. Tipo de Contato
5. Data do primeiro contato
6. Data de último contato
7. Número de contatos
8. Respondeu?
9. Ofereceu trabalho?
10. Mandou orçamento?
11. Virou Cliente?
12. Notas Gerais

4. Encerramento

- i. Prévia da próxima aula

