

#DEUMATCH

SEBRAE

INFLUENCIADOR

EMPREENDEDOR

COMO PRECIFICAR O TRABALHO
COMO INFLUENCIADOR DIGITAL?

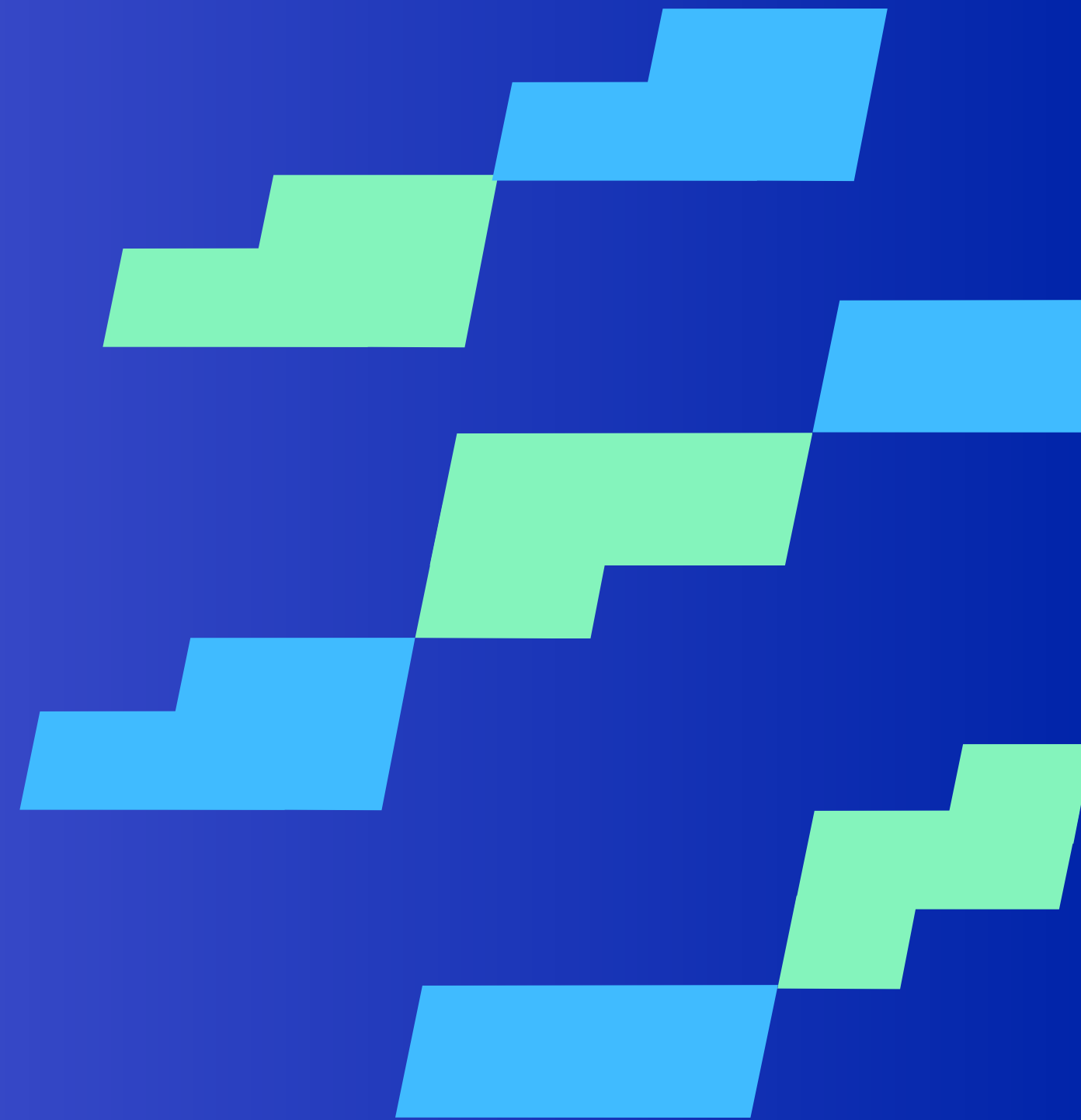
ROBERTO ROCHA



PANORAMA ATUAL

Uma pesquisa feita pela Influency.me constatou que **21% dos influenciadores não sabem precificar** seu trabalho da forma correta.

É muito comum se **basearem no engajamento do perfil ou até na grandeza da marca** que deseja realizar a parceria para estabelecer um preço. Essa insegurança pode ser responsável por uma **quebra de credibilidade** ou até **transmitir falta de confiança** para as marcas.



CONSIDERAÇÕES SOBRE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

- Separar as contas
- Reserva para capital de giro;
- Utilizar um controle de fluxo de caixa.
- Separar uma reserva de depreciação para manter os equipamentos em atualizados.

IMPORTANTE

Não é interessante para quem está começando a trabalhar com influência digital entrar em contato com outros influenciadores para saber o quanto eles cobram para realizar suas campanhas.

DICAS PARA A VALORAÇÃO DA HORA

- Avalie seu alcance e engajamento;
- Calcule seu tempo e esforço;
- Fique atento a atento à relevância do conteúdo que será distribuído;
- Considere seu histórico e resultados anteriores

PRECIFICAÇÃO

- Assim como em todas as profissões, o influenciador também tem o valor da sua hora. É necessário calcular quanto tempo que será gasto testando o produto;
- Divida a quantidade de horas que você trabalha no mês pelo salário (total) que deseja receber no final do mês;
- Considere todos os custos que envolverá a campanha de marketing de influência e adicione ao número de horas a serem gastas no trabalho.

FÓRMULA

$$PV = \frac{\text{Total de horas utilizadas} + \text{Total de despesas}}{1 - (\text{Custo Comercial} + \text{Margem Líquida})}$$

FÓRMULA

3.700,0

0

$$PV = \frac{2.700,00}{1 - (0,10 + 0,50)} + \frac{1.000,00}{1 - 0,60} = 3.700,00 = \text{R\$ } 9.250,00$$

1-

(0,10+0,50)

1-

(0,60)

0,4

0

FÓRMULA

- Valor da hora = Remuneração mês/220 h semanais;
- Total de horas gastas = Valor da hora x Número de horas gastas no projeto;
- Total de despesas fixas = Total de despesas gastas no projeto;
- Custo Comercial = Impostos e/ou comissões;
- Margem Líquida = Margem de Lucro Líquida.

DICAS FINAIS

- Mantenha-se atualizado;
- Combinando estratégia, conhecimento e confiança;
- Evite praticar preços distintos para trabalhos semelhantes;
- Na hora de criar a sua tabela de preços, é necessário pensar em tudo que abrange uma campanha de marketing de influência;
- Ofereça diferentes pacotes e opções;
- Esteja aberto a negociação.

OBRIIGADO!

