

CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES

Não seja tendencioso/a – GAD – pode fazer várias atividades que sejam interesse do seu cliente – exemplo: *planilha (excel)*, análises, secretariado (algumas empresas pedem curso superior ou técnico em secretariado) – só nos casos em que o cliente exigir curso superior ou técnico é que você deve prestar atenção, se vc não for formado na área nem tente a vaga. Cada vaga é uma oportunidade, nem todas as oportunidades são pra você. Você vai se candidatar as vagas que você tiver habilidade e capacidade de prestar o melhor serviço de GAD.

Financeiro: vale o que foi ensinado no tópico acima – contador – formação superior ou técnica e em alguns casos pedirão experiências anteriores.

NÃOOOOOOOOO

Você pode atender qualquer empresa, masssssss tem empresas que oferecem vagas exclusivas a pessoas que tenham habilidades exclusivas!

Precisa entender antes de se candidatar a uma vaga de GAD:

1. Onde estão esses clientes que querem me contratar
2. Que tipo de trabalho eles exigem – requisitos – experiência ou habilidades
3. Tenho condições de suprir a necessidade da empresa?
4. Me interessa?
5. **É que você que vai abrir a visão do cliente para o GAD**

NOS SEUS CONTATOS QUANTOS SÃO EMPRESÁRIOS OU PROFISSIONAIS LIBERAIS

Paga a conta? Sim ou não?

-PASSO 1- encontre em seus contatos as empresas ou P.L.

- PASSO 2- faça o dever de casa com essas empresas ou P.L. analisando:

Concorrentes

Redes sociais do mercado ou nicho

Posicionamento do seu contato – diferença entre posicionamento e apenas uma rede social-

Rede social – pensam que é só ter uma rede e jogar ela de lado que ela ganhará “seguidor” sozinha – uma rede social é uma empresa – se eu abrir a empresa e deixar ela só com a fachada, mas as portas fechadas irá me dar lucro?

Posicionamento – tem uma marca pra criar um branding e ela tem uma ideologia, filosofia – digital – como a pessoa se posiciona nas redes – trás conteúdo, trás informação, explica, ensina educa.

*Empresas físicas*_ desafio é: chame essas empresas ou P.L. no whats e veja quanto tempo leva pra te responder. Estão muito fechado ao digital. Mkt digital – existe um mar azul de possibilidades de fazer negócios e vendas no digital.

Mais fácil fechar negócios com quem te conhece.

Entrou no Novo Mundo Digital – 12 profissões do mercado digital não apenas vendas ou mkt digital. E fez contato com as empresas que ela conhecia >imobiliária>dentista>escolinha do filho + 2 contatos = 48h após se matricular no treinamento = 3 contratos de R\$ 750,00 cada – média R\$ 1.500,00 Pagamento adiantado, sabiam que ela estava iniciando – ser transparente faz muita diferença. Eles confiaram nela e a ajudaram a começar, com os valores dos contratos pagos e adiantados, ela já tinha o dinheiro para pagar o treinamento todo e ainda sobrava \$.

ABRIU A BOCA E FALOU A VERDADE, OFERECEU, VENDEU.

Paga a conta? Sim ou não?

Um GAD ele não pede nada pra ninguém, um GAD ajuda o empresário a ganhar mais \$ sendo pago por isso. Isso ajudará a empresa ou P.L.

Você deve criar a oportunidade para ser GAD – não precisa ser apenas uma vaga disponível no mercado pra você. Te desafio a chamar 10 pessoas no whats -contatos que você tem salvo e conhece essas pessoas – e falar sobre seu trabalho GAD, chamar essas pessoas para uma call, explicar como você vai ajuda-las a fazer mais \$ com o digital.

ABORDAGEM DE GAD:

Não há oportunidade melhor de demonstrar seus serviços do que em uma call

Call: chamada de video – whats, zoom, meeting, facetime, hangout, etc.

Só que nessa call vc precis air direto ao ponto – nao fique fazendo mil perguntas pro cliente, você não é coach.

- 1- Se apresente: boa tarde sou fulana/o de tal, sou Gerente de Atendimentos Digitais e marquei essa chamada com você pra te explicar sobre como posso aumentar seu faturamento com a sua empresa/seu negócio através do digital (na apresentação você deve dizer sobre o que se trata essa call) – não faça isso:

~~oi, bom dia,~~

~~Tudo bem com voce~~

~~Me chama gorgorita~~

~~Trabalho com atendimentos digitais~~

~~E gostaria de estar te mostrando como posso estar aumentando...~~

2 explique o que faz um GAD: é a pessoa preparada e treinada para atendimentos digitais. “Hoje em dia o digital tomou conta das nossas vidas de forma meteórica, porém, existem muitas empresas ainda resistentes ao digital, muitas migraram para esse novo mundo por conta da pandemia, porém, outras ainda estão apenas molhando os pés na piscina e não ousaram mergulhar de cabeça nesse mar azul chamado digital. Atualmente 10.000 vendas são feitas no digital a cada 2 minutos, isso demonstra um crescimento absurdo online e essa é apenas a ponta do iceberg”.

Muito embora hoje em dia **78%** da população alega usar o digital/internet/online no dia a dia e muitas delas preferem fazer e resolver tudo pelo digital, existem apenas **32%** das empresas que perceberam essa enorme fatia do mercado e estão aproveitando para faturar.

E quando as empresas vão para o digital e aproveitam para vender mais elas ainda assim estão deixando dinheiro na mesa. Por qual motivo? Não sabem atender no digital, não sabem como fechar negócio online, não sabem dar atendimento na web com qualidade e rapidez e o que acontece? O cliente vai comprar com o concorrente que respondeu mais rápido. Hoje em dia tudo é online e ninguém quer mais esperar por nada, existe uma pressa gigantesca e isso faz com que o seu cliente também queira facilidades na hora de comprar (online) e ele quer rapidez, eles têm pressa. Imagine o cliente que decidiu comprar o seu produto xxxxxx e te chamou na rede social ou no whats mas não obteve o retorno desejado ou demorou demais, ele irá enviar a mesma mensagem para o concorrente.

A solução é ter um atendente digital qualificado e treinado para não deixar mais esse dinheiro na mesa no momento em que seu cliente chamar.

****Você tem alguém **treinado em atendimentos digitais** para atender o cliente da internet? – sim, ela é exclusiva para o digital? Treinamento nisso?**

Mostrar concorrentes, redes sociais, direct do instagram, e-mails, whats, chat (jivochat, zendesk) telegrama – pontos de contato da empresa com o cliente dela, para vender e faturar mais.

Fora o tráfego que pode ser feito exclusivamente para atrair mais clientes no digital.

Mostrar que ela está perdendo para o concorrente.

Solução: é ter um atendente digital para cuidar seja do chat, telegrama, do e-mail, das planilhas, das redes sociais direct do instagram Messenger do facebook, whats existe um ciclo pra vender e que precisa seguir o ciclo da venda.

A.D. sairá muito mais barato do que colocar uma pessoa da empresa pra fazer isso ou treinar alguém que não sabe fazer e fará o trabalho malfeito.

GAD não é um contrato CLT o que é mais seguro, e que é uma prestação de serviço onde o GAD vai dar prioridade ao atendimento ou vendas do online.

Vai explicar que atenderá 2h por dia – ou a critério da necessidade do cliente – explique os serviços que você fará – *não vai passear como cachorro do cliente.*

Vantagens em contratar um GAD-

Trabalho: como você vai ajudar a faturar mais

Mostrar os benefícios. Existem empresas que não tem um atendente e elas perdem dinheiro, demoram, não sabem fazer \$ no online e isso poderia tranquilamente ser um multiplicador de faturamento, mas não é pq a empresa não se deu conta disso.

Valor:

Carga horária:

Contrato: pagamentos, detalhes, acesso (senhas e login) período

Caso o cliente não decida nessa chamada – deixe agendada a próxima call.

No final sempre pergunte, tem alguma dúvida?

Objecções: não vendo pela internet, meu produto/serviço não é digital

Pois é, mas seu cliente, aquele que compra com você, tem um celular na mão e usa a internet pra tudo até pra conseguir uma amante. Significa dizer que a atenção do seu cliente está no digital e como você vai chamar a atenção desse cliente? Estando presente no digital e tendo um atendimento digital eficiente.

www.netflix.com/jobs

<https://exame.com/carreira/magalu-abre-mais-de-100-vagas-com-opcao-de-home-office-para-sempre/>

<https://estagioonline.com/noticias/home-office-amazon-tem-mais-de-200-vagas-com-salarios-de-ate-r-9-mil>

<https://www.tecmundo.com.br/mercado/220026-google-lanca-recurso-encontrar-vagas-trabalho-remoto.htm>

CURRICULUM:

faça seu curriculum com contatos atualizados – whats – e-mail, etc com foto

e com certificado no final

seja verdadeiro/a fale que está com disposição e vontade, mas que está iniciando agora e adoraria ter uma oportunidade de ajudar a aumentar o faturamento da empresa com sus serviços digitais.

Como uma carta sobre você, - não vai falar da infância, do quanto tudo é difícil, carta das lamentações, uma carta vendendo você como profissional.

Lista com 10 empresas que trabalham com home office e contratam:

1. Picpay-trabalhe conosco – cadastre assim mesmo
2. Home agente – terceiriza mão de obra e tem possibilidades de vagas noturnas – quero ser um agente
3. Gol – linhas aéreas em trabalhe conosco – home office – teleatendimento

4. B2w – ela tem empresas como americanas e submarino
5. Db1 home office – programadores – t.i. pra quem tem experiência na área – site- carreiras
6. Philips – carreiras - vagas home office
7. Hostinger – home office com inglês avançado
8. Ticketlog – empresas de voucher para frotas e veículos
9. Locaweb –
10. Dell computadores-

+ 10 EMPRESAS

1: Ebanx

Essa é a página de vagas onde vc consegue se candidatar, algumas vagas é necessário inglês e outras não

EMPRESA 2: Polishop

Ela tbm oferece vagas de atendimento ao cliente na modalidade home office,

Já fica uma dica extra desse site aqui, o VAGAS.COM que reúne vagas de várias empresas, vc pode se cadastrar nele e acompanhar diariamente todas as vagas com o seu perfil disponíveis

EMPRESA 3: Grupo Macro – Consultor de vendas, não precisa de inglês

EMPRESA 4: Catho – site de vagas mesmo

E pra vc ter acesso e se candidatar para as vagas que na sua grande maioria são na modalidade home office, a Catho sempre disponibiliza muitas vagas pra trabalhar de casa

EMPRESA 5: Meliuz

Mais opção de empresa que oferece vagas diversas em modalidade home office, como poder verificar aqui, praticamente todas as vagas são home office, basta vc acompanhar e acessar para verificar os perfis que estão sendo contratados.

EMPRESA 6: Vitta

Vitta é uma empresa na área da saúde que tbm disponibiliza vagas em regime home office, mais uma vez aqui no site é possível verificar que tem várias vagas em aberto na com opção de trabalho remoto.

EMPRESA 7: Tera – da área da educação

A ideia da empresa é de um novo modelo de ensino, são 100% digital e as vagas descritas como remota aceitam inscrições de todo Brasil

Mais uma vez aqui no site, vc precisa navegar pelas vagas e ler atentamente os requisitos exigidos.

EMPRESA 8: Startup Sami

A proposta da empresa é ser uma operadora de saúde, uma plataforma que oferece acompanhamento médico remoto e presencial,

Fica aí mais essa dica

EMPRESA 9: BTG Pactual

Outra empresa que disponibiliza vagas em regime home office, é o BTG Pactual, empresa da área financeira, na vdd BTG é um banco né...

É necessário sempre acessar pra acompanhar as vagas em home office disponíveis,

Mas as que eles mais disponibilizam é a de analista do digital

EMPRESA 10: Elo7

Sabe aquele site de artesanato, produtos manuais, lembrancinhas... saiba que eles contratam na modalidade Home office, e as vagas são divulgadas no Remotar Jobs

É necessário então que vc acompanhe, pois as vagas são voláteis,

Algumas precisam de inglês intermediários, outras não, depende, é sempre importante vc enviar seu CV para vagas que se encaixam no seu perfil.