

5 passos para você dar um
BOOM

na sua carreira de
Redator Freelancer!



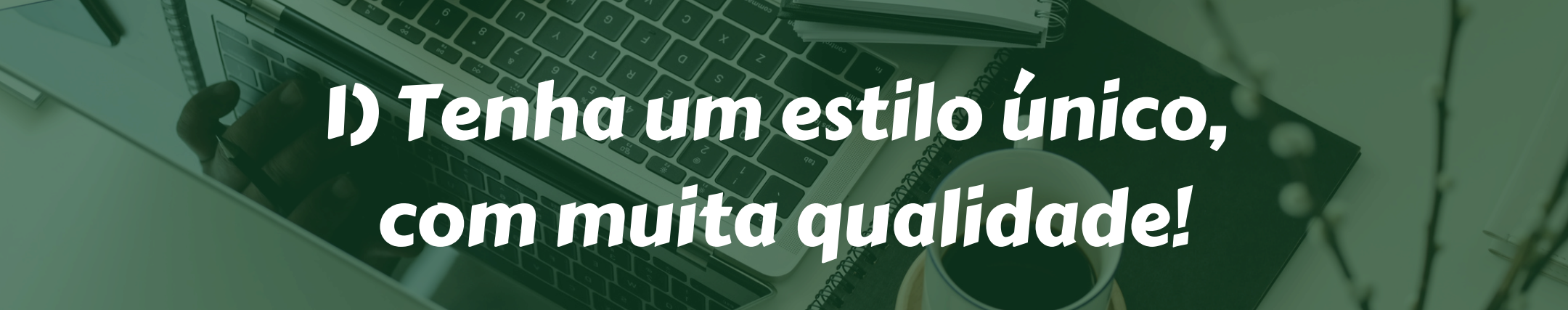
por

Rafinha Soares

- **Você já trabalha como Redator Freelancer, mas ainda não conseguiu encontrar aquele cliente que te deixou realmente satisfeito?**
- **Você acha que seus clientes não dão o devido valor ao seu trabalho de criação de conteúdo?**
- **Cansou de 'concorrer' com freelancers que tentam conseguir trabalhos oferecendo os preços mais baixos possíveis?**

Se a sua resposta para uma dessas perguntas foi SIM, então esse material é para você!

Confira esses 5 passos para você dar um BOOM na sua carreira de Redator Freelancer.



I) Tenha um estilo único, com muita qualidade!

O seu sucesso na jornada como Redator Freelancer vai depender demais da sua capacidade de produzir conteúdo de qualidade e que se conecta com o seu leitor.

Se você quer se tornar um redator de sucesso vale muito a pena trabalhar em encontrar o seu estilo de escrita e criação.

Uma das melhores formas de encontrar esse estilo é **tendo um nicho bem definido**. Assim, você consegue alinhar bem o seu estilo de escrita com o seu público alvo.

Quando você define ao menos um nicho principal, consegue desenvolver muito bem esse estilo único para falar com o público daquele nicho.

Isso já te dá uma enorme vantagem diante dos generalistas na hora de concorrer por um projeto no seu nicho!

Além de permitir que você consiga **cobrar um preço mais alto pelo seu trabalho**, por se posicionar como especialista naquele assunto.



2) Tenha amostras FODAS!

Tendo ao menos um nicho bem definido para trabalhar como Redator Freelancer e desenvolver o seu estilo único de escrita, chegou a hora de separar o material para mostrar aos seus possíveis contratantes.

Essa fase você vai dividir em duas partes, caso tenha essa possibilidade.

- 2.1 - A parte 1 é para aqueles que já tiveram clientes anteriores no nicho escolhido.

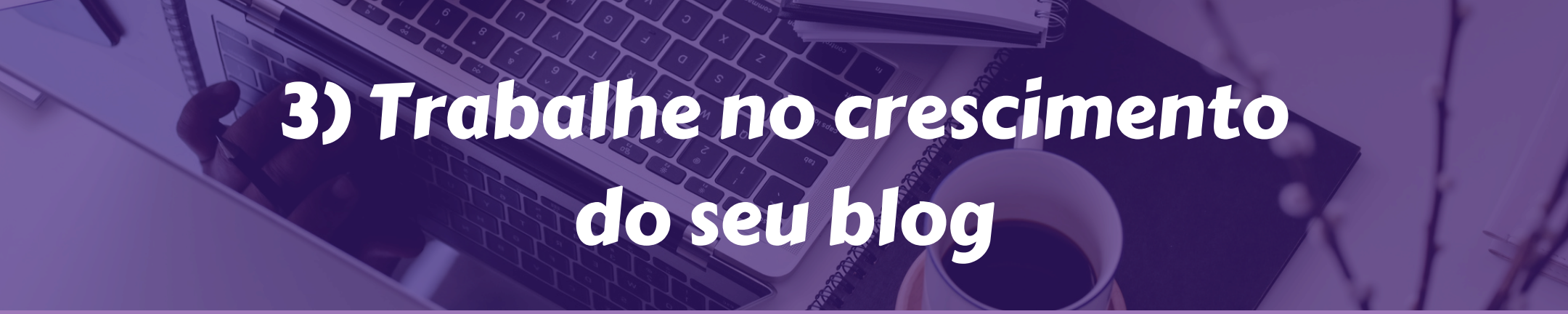
Nela você vai separar seus melhores trabalhos feitos para esses clientes anteriores e apresentá-los em um portfólio (confira aqui [Formas Para Criar um Portfólio de Redator Freelancer](#)).

- 2.2 - A parte 2 serve para você que já teve um cliente no nicho escolhido, mas, principalmente, para os que ainda não tiveram nenhum cliente nesse nicho.

Nela você vai pesquisar os assuntos mais falados e mais buscados sobre esse tema, vai criar conteúdos como se estivesse fazendo para um 'cliente fictício' e disponibilizar esses conteúdos em seu portfólio.

A ideia aqui é mostrar para os possíveis contratantes que você tem muito conhecimento no nicho em questão, além de comprovar que você tem muita qualidade na escrita para internet.

Aqui você vai usar e abusar das táticas de criação de conteúdo que aprendeu nos cursos que já fez e materiais que consumiu.



3) Trabalhe no crescimento do seu blog

Se você é um Redator Web e não tem um blog, já está mais do que na hora de criar um.

Ter um blog é a forma mais fácil (e uma das mais profissionais) de apresentar para os clientes as suas amostras de conteúdos originais e os trabalhos feitos para clientes anteriores.

Com seu blog bem trabalhado, você também pode ser encontrado por clientes diretamente nos motores de busca, como o Google.

Além disso, o blog pode ser também uma fonte de renda a longo prazo, podendo ser monetizado de várias formas distintas (a mais famosa delas é por meio do Google AdSense).

Seu blog pode acabar virando a sua principal fonte de renda!

4) Defina quem são seus clientes ideais e ofereça seus serviços a eles

Agora que você já encontrou seu estilo de escrita, já definiu seu nicho, separou seus trabalhos anteriores, já criou o seu blog/portfólio e o alimentou com bastante conteúdo no nicho escolhido, chegou a hora de conseguir os seus clientes ideais.

Você pode definir os seus clientes ideais separando-os em 4 grupos principais. São eles:

- *Clientes com projetos bem estruturados*
- *Clientes com propósito e ideologia que te atraiam*
- *Clientes com orçamentos acima da média*
- *Clientes com marca forte para fortalecer sua marca pessoal*

Depois de definidos seus alvos, você fará uma busca pela internet para conseguir o contato desses possíveis clientes e assim enviar a sua proposta.

Algumas ótimas formas de você encontrar esse contato são pelas Redes Sociais do clientes (Facebook, Instagram e **principalmente LinkedIn** - nesse último, você tem a chance até de entrar em contato diretamente com o funcionário encarregado da contratação dos redatores), ou pelo site (lá você terá o formulário de contato, possivelmente e-mail e/ou telefone).

Crie uma proposta incrível que mostre a esse possível cliente o que você pode trazer de bom para o projeto dele.

O que nos leva ao passo número 5...

5) Mais sobre o cliente, menos sobre você!

Quando você for escrever a proposta para o seu possível cliente, procure conhecer o máximo possível sobre ele e sobre o projeto dele e seus objetivos. Então, foque no como o seu trabalho pode ajudar o cliente a atingir esses objetivos.

Caso a parte do objetivo seja difícil de averiguar antecipadamente, foque em apresentar para o cliente um 'lugar ideal' onde o seu trabalho pode ajudar o projeto dele a chegar. Como por exemplo, estar entre as primeiras posições nas pesquisas do Google, ou aumentar consideravelmente a quantidade de vendas do produto dele.

Quando esse possível cliente percebe que você já o conhece, está realmente interessado e se envolvendo no projeto, as chances dele querer ter você no time aumentam bastante.

Deixe questões como as suas qualidades como profissional, os cursos e certificados que tem, e qualquer coisa sobre você para depois de **falar sobre ELE!**

DICA BÔNUS!

Jamais (Eu disse JAMAIS) deixe de fazer o acompanhamento do seu cliente (principalmente dos clientes feras que você conseguiu com essas dicas) após o término de trabalho (o famoso pós-venda).

Isso vai fazê-lo perceber ainda mais o seu envolvimento com o projeto dele e sempre te ter na cabeça para projetos futuros.

Além, é claro, de seu nome sempre estar na cabeça para possíveis indicações.



Quem escreveu?

Olá, sou Rafinha Soares!

🎯 Dou dicas sobre criação de conteúdo e sobre trabalhar como Redator Freelancer!

💡 Dou Mentoria para Redatores Web!

Quer aprender mais sobre como ter sucesso na sua carreira como Redator Freelancer, mesmo que esteja iniciando do ZERO?

Conheça o treinamento
Redator Freelancer 5D!

Aproveita e segue
aí nas Redes Sociais.

 **LinkedIn**

 **Instagram**

 **Youtube**

