

Dicas de Consultorias Online

Conheça bem a plataforma e as ferramentas que ela oferece, é simples. Não esqueça que o ambiente é colaborativo com foco na arte e gestão cultural, e que estamos o tempo todo em desenvolvimento junto às mais recentes tecnologias, possibilitando uma interação humana muito mais próxima e desburocratizada.

Existem plataformas complexas para consultorias que você poderia usar, mas a nossa é desenvolvida por nós com exclusividade para agentes da cultura, com foco na simplicidade, na relação imediata, e humana.

Nosso sistema possui todas as ferramentas necessárias para divulgar, dar as consultorias, e acompanhar seus clientes sempre da forma mais simples, orgânica e pessoal possível, sem perder o controle.

Antes de divulgar e começar a oferecer seus serviços de consultoria, não esqueça de fazer uma simulação com todos os processos que devem ser feitos desde a solicitação do cliente até a entrega de uma solução, e isso inclui a simulação de uma demanda aleatória, a formulação de um diagnóstico, o cronograma de ações, a escolha de equipe para participar do projeto, e a consultoria online com um colega, a fim de autoconhecimento e análise dos resultados práticos gerais finais.

Resumindo, para o sucesso de sua Consultoria, esteja bem informada(o) sobre seu cliente e suas necessidades, não deixe de incluir colaboradores no projeto, e principalmente, faça com que tudo isso tenha aplicação REAL e IMEDIATA em cada fase do projeto e diante do cliente, que normalmente são atendidos em grupo, veja outras DICAS:

1. Defina a área da sua consultoria

Você pode abrir uma consultoria online para qualquer segmento de mercado. As mais comuns são as voltadas para negócios, que auxiliam empreendedores e administradores a criar e gerir o seu próprio negócio, mas também existem consultorias especializadas em emagrecimento, curadoria, ou mesmo para inspirações artísticas, por exemplo. Para escolher a sua, pense na área em que você tem maior domínio técnico, é para este mercado que você oferecerá seus serviços.

2. Estabeleça o plano de atendimento

Muitas consultorias online oferecem planos de atendimento distintos, com pacotes distintos de consultoria. Algumas oferecem a primeira consulta presencial e o restante em agendamentos totalmente virtuais. Outras fazem consultas exclusivamente virtuais. Verifique qual é a melhor opção para o seu negócio.

3. Invista em Posicionamento

Como a ideia da consultoria é online, e não terá um ponto físico para atrair clientes, é preciso investir nas melhores práticas de posicionamento na internet. Crie uma estratégia de marketing digital completa para divulgar o seu negócio e atrair clientes, a própria plataforma possui profissionais e ferramentas para isso.

4. Tenha uma boa infraestrutura

A consultoria virtual precisa ser tão segura quanto a sua opção presencial. Para isso é preciso investir em tecnologia de segurança online, como criptografia de chamadas e ligações e bons sistemas de segurança para os servidores da empresa, esses requisitos são perfeitamente supridos por nosso sistema, pois as tratativas usam os sistemas mais seguros da atualidade, como Whatsapp e plataformas de vídeo conferências regulamentadas internacionalmente.

5. Faça networking fora da web

Embora a execução do negócio seja feita online, as empresas que buscam serviços de consultoria precisam ter confiança no negócio. A melhor maneira de transmitir essa confiança é estabelecendo contatos pessoais. Participe de eventos do setor e converse constantemente com profissionais da área em que você queira atuar.

6. Seja organizado na sua gestão

A habilidade de gerir diversos projetos de forma simultânea é uma das mais importantes para qualquer consultor de sucesso. Você deve ser muito organizado para lidar com muitos clientes ao mesmo tempo e atender às suas demandas de maneira organizada. Utilize nossa plataforma como FACILITADORA, e CENTRALIZADORA de suas relações com clientes para simplificar sua gestão, em seus Painéis utilize as ferramentas externas disponíveis para controle de detalhes.