

CRIS MARQUES

**COMO AUMENTAR
O SEU FATURAMENTO
NA ESTÉTICA**

E TER CLIENTES

CORRENDO ATRÁS

DE VOCÊ

o guia definitivo.

1ª edição - 2018

uma obra do portal

ESTETICISTACOMOVOCE.COM.BR

PARA QUEM É ESSE E-BOOK

Se você precisa iniciar com o pé direito na carreira de estética, aumentar o seu faturamento e lotar a sua agenda de clientes fiéis esse Ebook foi feito pra você!

SOBRE A AUTORA



Cris Marques é esteticista, cosmetóloga e atua desde 2005 na área, sempre buscando conhecimentos. Manteve a sua agenda cheia de famílias inteiras de clientes fiéis durante todos esses anos e conquistou o sonho de se tornar professora de estética.

Desde 2016 é professora de estética e oferece diversos cursos online.

Hoje, em 2018, ela já possui 6 cursos online completos, um programa de mentoria para profissionais e milhares de alunas que tiveram suas vidas transformadas, com muita prosperidade na carreira.

NOTA: Esse e-book é seu, não é permitido criar cópias totais ou parciais do conteúdo desse e-book. Se você considerar que as informações encontradas aqui podem ajudar suas colegas de profissão, incentive-as a fazer o mesmo que você: adquirir a sua cópia do e-book. Dessa forma você estará ajudando as colegas de profissão e também estará me ajudando a produzir mais e mais conteúdos gratuitos e novos cursos online.

ÍNDICE

1 – INTRODUÇÃO: NÃO EXISTE SUCESSO SEM TRABALHO	3
2 – COMO SE ATUALIZAR INVESTINDO NA SUA CARREIRA.....	4
3 – COMO FORMAR PARCERIAS DE SUCESSO	5
3.1) Academias de Ginástica	5
3.2) Salões de beleza	6
3.3) Empresas	7
3.4) Dentistas	8
3.5) Médicos	9
3.6) Hotéis	9
4 – TÉCNICAS DE COMUNICAÇÃO PARA CONQUISTAR CLIENTES	12
5 – TRANSFORMANDO CLIENTES EM PARCEIRAS DE DIVULGAÇÃO	15
6 – COMO CONVENCER A POSSÍVEL CLIENTE A FECHAR NO MOMENTO DA AVALIAÇÃO.....	16
7 – DIFERENCIAIS PARA FIDELIZAR CLIENTES.....	17
8 – AJUSTANDO O SEU PREÇO PARA NÃO TER PREJUÍZO	18
9 – COMO APENAS UMA ÚNICA CLIENTE PODE TE AJUDAR A GANHAR MUITO DINHEIRO	19
10 – OS CARTÕES DE VISITA E PANFLETOS ESTÃO FORA DE MODA?.....	20
11 – COMO DIVULGAR O SEU TRABALHO NO FACEBOOK DA MANEIRA CORRETA.....	22
12 – COMO DIVULGAR O SEU TRABALHO VIA WHATSAPP SEM SER INVASIVA	24
13 – O QUE VOCÊ PODE FAZER PARA AUMENTAR O SEU FATURAMENTO COM OUTRAS VENDAS	25
CONCLUSÃO.....	25

1 – INTRODUÇÃO: NÃO EXISTE SUCESSO SEM TRABALHO

O fato é que não existe resultado sem trabalho.



O que eu quero dizer com isso é que de nada adianta você sonhar com uma agenda cheia de clientes e não tomar atitudes necessárias para que isso aconteça.

O começo de qualquer carreira é difícil para todo mundo e isso não é só na estética, mas eu estou aqui para te ajudar com essa parte.

Quando você termina os seus estudos é muito comum sentir-se perdida, sem saber que rumo tomar. Isso quer dizer que no início vai precisar fazer muita propaganda e algumas estratégias para atrair clientes, mas depois tudo vai andar no automático. Se você presta um bom serviço, logo as suas clientes irão te indicar para outras e dessa forma não terá que fazer mais tanto esforço para atrair novas clientes.

E atenção! Não caia na armadilha da sua mente.

É muito comum profissionais de estética ansiosas para iniciar logo com os trabalhos e acabar caindo na própria armadilha.

Você não pode cobrar barato ou ficar com dó de cobrar, a ponto de não ter lucro somente com o objetivo de atrair clientes, pensando que está com a agenda cheia e desvalorizar o seu trabalho. É muito melhor você ficar em casa do que ganhar menos do que você está gastando por cada serviço, isso não faz nenhum sentido.

Na internet você consegue encontrar modelos de planilhas de custos gratuitas que poderão te ajudar a saber exatamente o quanto você gasta com cada atendimento sem ficar no prejuízo.

Há diversos modelos de parcerias que podem ser formadas, mesmo que você esteja iniciando agora na carreira e isso eu vou te contar mais a frente.

2 – COMO SE ATUALIZAR INVESTINDO NA SUA CARREIRA



Não basta apenas o curso técnico que você fez ou a sua faculdade, você precisa, assim como quem cursou medicina sempre se reciclar e se manter atualizada.

Isso é importante para que novos horizontes se abram com a possibilidade de abrir o seu leque de serviços e dessa forma ter clientes para todos os gostos e para todos os bolsos.

Claro, uma coisa que você deve ter é foco. Não tem como uma profissional de estética ser cabelereira ou manicure, pois acaba desfocando demais da sua profissão. O que você pode fazer é aprender sempre novas técnicas dentro da sua área de atuação.

Existem diversas empresas de dermocosméticos com vários workshops gratuitos, feiras de estética com algumas palestras gratuitas, muito conteúdo gratuito na internet e isso é muito bom para agregar conhecimento, mas essas informações espalhadas são uma espécie de quebra-cabeça e por mais que você tente juntar as peças, não te darão a base sólida que necessita.

O melhor conhecimento que você pode adquirir é por meio de livros e cursos de capacitação.

Para que você possa investir no seu próprio conhecimento sem dispender de muitos recursos, faça um cofrinho pra você. Isso mesmo, um cofrinho.

Cada atendimento que você fizer, guarde uma porcentagem só para os seus investimentos no seu próprio negócio e na sua capacitação.

Essa porcentagem pode ser de 5 ou 10% de cada sessão, e ao final do mês você vai poder contar com um dinheiro muito bom para valorizar ainda mais o seu negócio.

E sempre adicione essa porcentagem de investimento na sua planilha de custos.

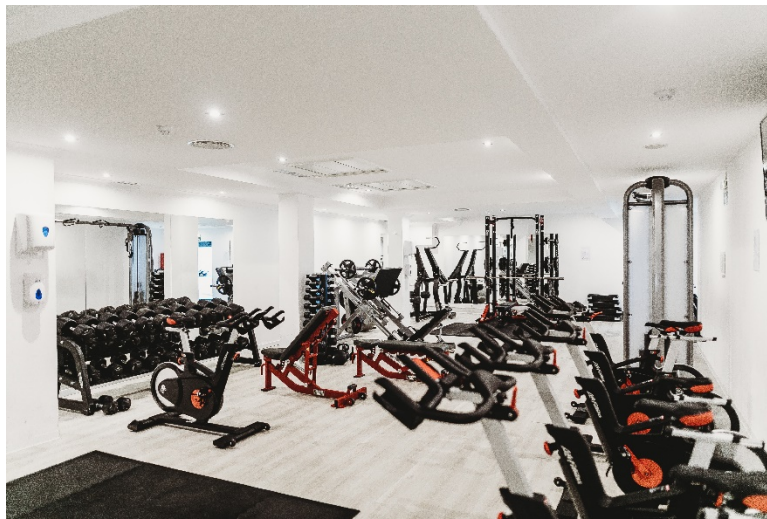
3 – COMO FORMAR PARCERIAS DE SUCESSO



Parcerias são sempre bem vindas, e mesmo que você esteja iniciando na estética agora, isso é possível.

Nesse capítulo eu vou te mostrar alguns exemplos:

3.1) *Academias de Ginástica*



Se você ainda não tem espaço aberto e está pensando em abrir uma sala, pode sondar algumas academias da sua região para verificar se tem espaço para locação. Esses espaços não costumam cobrar caro porque é apenas uma pequena parte da academia.

A vantagem é que já tem inúmeros potenciais clientes frequentando aquele lugar, e então basta que você faça a sua divulgação, afinal de contas quem frequenta uma academia adora se cuidar não é mesmo?

3.2) Salões de beleza



São ótimos locais para se fazer parceria. Nessa modalidade, temos duas opções diferentes:

Ir até o salão e atender clientes somente com hora marcada e oferecer 30% do faturamento de cada tratamento fechado ou comissionar a pessoa responsável pelo salão por cada indicação fornecida.

Já alugar uma sala dentro de um salão de beleza, por mais que muitas profissionais optem por essa modalidade, fica um pouco complicado quando a cliente procura um local para relaxar e não suporte barulho de secador.

3.3) Empresas

A ideia de fazer um convênio com empresas é muito boa e inovadora. Uma boa solução é entregar folders nas mãos da pessoa responsável e este folder pode estar escrito da seguinte maneira: Na apresentação deste, ganhe descontos especiais e faça um convênio para cuidar da sua saúde e beleza.

Realmente você precisa fazer preços diferenciados para as pessoas que fecharem um convênio com você porque mensalmente entrará um pagamento que você poderá contar com isso por um longo tempo.

É preferível fazer uma pesquisa das pequenas empresas que existem perto da sua casa ou na região que você deseja e entrar em contato pessoalmente ou via e-mail, porque empresas grandes são difíceis para que você consiga um contato com os executivos responsáveis.

Uma boa sugestão é realizar o convênio deixando algumas opções de combos de tratamentos estéticos que possam ser pagos mensalmente. Como por exemplo:

CONVÊNIO ESTÉTICA CRIS MARQUES	
RUA XXXX, N. CONTATOS:	
COMBO 1	
3 massagens + 1 limpeza de pele	200,00
COMBO 2	
4 procedimentos faciais	240,00
COMBO 3	
1 limpeza de pele + 1 revitalização facial + jato de plasma	290,00

E aqui está o exemplo de uma ficha:

Para controle mensal do convênio

Empresa Nome Endereço Contatos:				
DATA	PROCEDIMENTO	VALOR	VISTO	OBS.

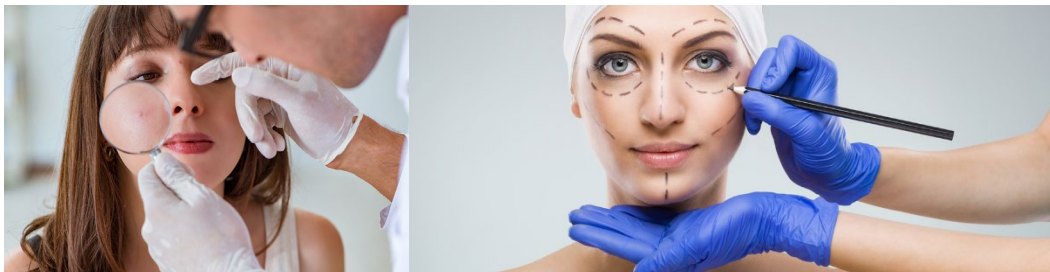
3.4) Dentistas



Hoje temos muitos profissionais que são dentistas e são especialistas na modalidade orofacial e com isso executam procedimentos em paralelo com a estética, com a diferença de que realizam cirurgias como a bixectomia por exemplo. É de grande valor uma parceria com um profissional dentista orofacial, pois você poderá preparar a pele da cliente com uma limpeza de pele, aplicar procedimentos pré e pós-operatório dentro outros.

Para que você pesquise quais profissionais dessa área possuem consultório perto de você, basta fazer uma busca no google maps.

3.5) Médicos



Outra excelente opção é formatar uma parceria com médicos dermatologistas e cirurgiões plásticos. Tudo bem que ninguém chega batendo à porta de um hospital se apresentando, mas com um e-mail bem escrito ou uma indicação de alguém conhecido isso é perfeitamente possível.

Geralmente a forma de parceria fica comissionada para este profissional em 30% e você com o resto, dá para atender no espaço do dentista ou do médico caso haja uma sala disponível ou então atender esses clientes na sua própria sala por indicação.

E o que você pode agregar para esses pacientes? Muito simples: tratamentos de pré e pós-operatório e limpeza de pele. Quando esses pacientes estiverem em atendimento com você, eis a chance de oferecer muitas outras técnicas diferentes e fazer com que essas pessoas se tornem fiéis ao seu trabalho.

3.6) Hotéis



Hotéis também são boas opções, porém é necessário descobrir um meio de chegar até a pessoa responsável e se apresentar. Não é muito fácil fazer isso sem uma indicação, mas para que você tenha sucesso em parcerias em que os contatos são mais difíceis, eu vou deixar aqui algumas sugestões:

1. *Entre em contato via e-mail:*

Monte um e-mail que seja formal, educado e vá direto ao ponto.

Segue um exemplo logo abaixo:

Prezados,

Obtive o contato da sua clínica por meio da internet e verifiquei que oferecem o trabalho de orofacial

Meu nome é **Seu Nome Aqui** e eu sou formada pelo **Nome da sua Escola**.

Tenho experiência em tratamentos estéticos com foco em pré e pós-operatório e limpeza de pele, sabendo da necessidade de seus clientes em ter esses serviços para complementar os resultados com os procedimentos de orofacial, eu gostaria de me apresentar pessoalmente, explicar sobre os meus serviços e conversar a respeito de uma possível parceria.

Segue os meus dados de contato.

Celular (11) XXXXX-XXXX

Fone (11) XXXX-XXXX

Ou se preferir, pode me retornar via email.

Atenciosamente,

Seu Nome Aqui

2. *Utilize seus contatos:*



Use todas as pessoas de uma forma honesta a seu favor. Pode ser clientes que você já tenha, amigos ou parentes, sempre peça uma indicação de possíveis profissionais que essas pessoas conheçam, acredite, esse é o caminho mais fácil .

3. Cuide da sua apresentação



Todas as vezes que você for chamada para uma reunião para falar de negócios ou apresentar-se pessoalmente, vá bem arrumada, mas sem exageros e tenha em mãos uma pasta como essa da figura abaixo, que pode ser confeccionada em qualquer gráfica.

Dentro dela você vai colocar um mini Curriculum, falando sobre a sua experiência, sobre os seus estudos que interessam somente na parte de estética e sobre o seu portfólio de serviços, tudo isso impresso direitinho em folhas sulfite, não precisa ser nada muito extenso não. Coloque em anexo o seu cartão de visitas e adicione tudo isso dentro da pasta para uma boa apresentação.

Lembre-se de que a primeira impressão é a que fica.

4 – TÉCNICAS DE COMUNICAÇÃO PARA CONQUISTAR CLIENTES



Hoje em dia nós temos muitos veículos de comunicação, um dos mais poderosos que existe é o uso correto das mídias sociais.

ATENÇÃO: Para que você tenha sucesso em atrair clientes por esses meios fazendo a sua propaganda, você precisa aprender formas mais atraentes de escrever.

A isso se dá um nome, chama-se Persuasão, veja que não tem nada a ver com manipulação.

Persuasão é uma forma de convencer uma pessoa a fazer o que é bom não apenas para você como para ela também.

Algumas palavras especiais devem ser utilizadas nesse tipo de comunicação tão especial. Eis alguns exemplos logo abaixo.

Sempre que você precisar escrever um texto que seja incrível, que chame atenção e que atraia olhares, primeiramente dê uma conferida nessa lista!

Consulte sempre essa lista e as IDEIAS PARA CHAMADAS VÃO COMEÇAR A SURTIR NA SUA CABEÇA!

1. *Você quer saber qual é o segredo para alcançar um bom rejuvenescimento? Venha fazer uma avaliação e conheça novos métodos.*
2. *Quer um conselho? Aproveite este inverno para cuidar da sua pele, venha fazer um peeling químico.*
3. *O melhor investimento que você pode fazer em sua vida é em você! Venha conhecer a estética e conquiste resultados surpreendentes.*

4. *Aproveite e entre para o projeto verão, venha conhecer técnicas para diminuir medidas.*
5. *A melhor maneira de eliminar rugas é o jato de plasma, venha conhecer esse método incrível! Agende através do WhatsApp.*
6. *Nova receita para o clareamento de manchas de sol está em alta. Saiba mais.*
7. *Mãos maravilhosas com o clareamento das manchas em no máximo 3 sessões - OU SEU DINHEIRO DE VOLTA.*
8. *Como reduzir medidas de uma maneira rápida.*
9. *As cicatrizes de acne incomodam? Venha conhecer um tratamento para amenizar esse sofrimento.*
10. *Como aumentar a sua autoestima com tratamentos excelentes faciais e corporais.*
11. *Se você já sentiu que precisa elevar a sua autoestima, a hora é agora!*
12. *A beleza vem de dentro, mas também precisa vir de fora. Venha conhecer a técnica do jato de plasma.*
13. *A produção de colágeno é a maneira mais eficiente para retardar o envelhecimento, venha conhecer a técnica do microagulhamento.*
14. *Transforme o seu corpo através de técnicas como drenagem linfática e lipoescultura manual*
15. *Como conquistar um rejuvenescimento e se ver livres de manchas com os segredos do jato de plasma, microagulhamento e peelings químicos.*
16. *Você está a um passo para conquistar saúde e beleza. Entre em contato!*
17. *A maneira mais relaxante de terminar o seu dia é recebendo uma massagem. Venha conhecer*
18. *Como eliminar verrugas em apenas uma ou duas sessões.*

19. *O segredo para manter a saúde e vitalidade da sua pele está em suas mãos. Venha conhecer*
20. *Os 3 procedimentos estéticos mais eficazes para diminuir medidas estão aqui. Agende a sua avaliação agora através no número.....*
21. *A boa notícia do inverno é que você pode aproveitar para se ver livre de manchas na pele.*
22. *O tratamento que conquistou muitas famosas como a Luciana Gimenez chegou até aqui! Venha conhecer o microagulhamento que promove um novo colágeno para a sua pele.*
23. *A estética comprova que você pode conquistar uma pele mais bonita em apenas algumas sessões. Agende já a sua avaliação.*
24. *Chegou aqui no espaço.....a nova receita que irá render muitos elogios! Marque a sua avaliação gratuita e descubra o que é.*
25. *E de novo você pede: "Uma salada, por favor" e mesmo assim tá difícil para diminuir aquela gordurinha localizada? Venha conhecer um método comprovado na estética.....*
26. *Os benefícios da massagem começam no seu bem-estar e tem muitos outros além desse que você pode conhecer. Agende o seu horário.*
27. *Descubra como elevar a seu auto estima cuidando da sua beleza e da sua saúde.*
28. *A Técnica mais eficiente para eliminar verrugas e se livrar daquelas manchinhas de sol chegou agora no mercado. Venha conhecer o jato de plasma.*
29. *Descubra o maior segredo da pele das celebridades. Agende a sua avaliação.*
30. *Você sabe porque ainda não conseguiu diminuir as medidas que gostaria? Talvez esteja precisando uma ajuda com um bom tratamento estético. Venha conhecer a nossa massagem modeladora.*
31. *Tudo o que você precisa saber a respeito da técnica do jato de plasma está aqui. Venha conhecer, agende o seu horário.*
32. *O seu bem-estar é impagável, invista em você. Venha conhecer as técnicas infalíveis para.....*

33. *É surpreendente como você vai se sentir melhor após uma sessão de massagem relaxante. Venha conferir!*
34. *'A drenagem linfática traz muitos benefícios como diminuição do inchaço, relaxamento e melhora na circulação sanguínea e com resultados garantidos.*
35. *É chocante o modo como as pessoas correm no dia a dia e esquecem de si mesmas. Cuide-se com apenas algumas horinhas por semana.*
36. *Venha conhecer uma técnica fantástica para conquistar uma pele linda e sinta-se deslumbrante.*

5 – TRANSFORMANDO CLIENTES EM PARCEIRAS DE DIVULGAÇÃO



A melhor maneira de lotar a sua agenda ainda continua sendo o boca a boca certo? E tem uma maneira bem interessante para que você possa potencializar isso.

E consiste em oferecer algo especial para uma pessoa especial, a sua cliente! Diga a ela que a cada pessoa que fechar qualquer tratamento com você por meio de uma indicação ela vai ganhar um presente. Pode ser uma limpeza de pele, um produto físico, uma massagem relaxante, um esfoliante e muitas outras opções que agradam.

Não force muito a situação insistindo no assunto, só entregue alguns cartões de visita nas mãos dela e diga dessa maneira:

Caso venha qualquer indicação dizendo que foi por você eu vou te dar um presente super especial.

Essa técnica sempre funciona, porque quem não gosta de ganhar um agrado?

6 – COMO CONVENCER A POSSÍVEL CLIENTE A FECHAR NO MOMENTO DA AVALIAÇÃO



Assim que você consegue agendar uma avaliação, é muito comum acontecer da potencial cliente ficar em dúvida se faz ou não o tratamento estético e nesse momento tem uma tática infalível para convencê-la.

Tenha em mãos um álbum de resultados com outras clientes, pode ser um álbum no celular e mostre a ela provas de que você é profissional competente, confiante e que o valor a ser cobrado é muito justo pelos resultados que você entrega.

Se caso você ainda não tiver nenhuma cliente, basta fazer o procedimento em alguém da família, amiga, parente e guardar essas fotos como provas.

É importante que você seja honesta consigo mesma e com a pessoa que está te ouvindo porque se você mostrar fotos que não são suas, que são fotos da internet, facilmente a futura cliente percebe e acaba até fazendo anti propaganda de você.

Lembre-se sempre: Mantenha a integridade em tudo aquilo que você faz.

7 – DIFERENCIAIS PARA FIDELIZAR CLIENTES



Muitas vezes pensamos que um tratamento VIP é o mínimo que uma profissional de estética pode fazer por seus clientes, mas acredite, eu mesma já fui em alguns estabelecimentos de estética que nem água tinha para beber.

O seu espaço de atendimentos pode ser simples, quanto a isso não tem problema nenhum. O que você precisa ter é diferencial, ou então, porque a cliente iria te procurar para fechar um tratamento estético e não a outras profissionais, já que existem inúmeros espaços de estética no mercado.

E lembre-se que tratamento VIP não tem muito a ver com baixa de preços e promoções o tempo todo não, afinal de contas quem vem por preço, por preço vai embora.

A grande questão é que você precisa ter diferenciais no seu atendimento e isso já inicia logo que a sua cliente chega.

É imprescindível que você já tenha a disposição: água fresca, café e algum tipo de bolo, biscoitos, algo que possa "matar" a fome daquela cliente que chega cansada do trabalho e com fome.

É importante que você tenha atitudes simples que vão te custar quase nada e que agregam muito valor.

Por ex.: Todas as vezes que você aplicar uma máscara calmante ao final daquela limpeza de pele, faça uma massagem bem relaxante nos pés da cliente ao invés de ficar pendurada no WhatsApp.

Termine sempre a massagem corporal e também a facial com movimentos de relaxamento nas costas e na cabeça para promover um relaxamento. Tenha certeza de que a cliente vai ficar com gostinho de quero mais, e pra você só custará alguns minutos adicionais.

Esses diferenciais são mais do que suficientes para fidelizar as suas clientes.

8 – AJUSTANDO O SEU PREÇO PARA NÃO TER PREJUÍZO

Para que você mantenha um bom faturamento e sobre dinheiro no final do mês, algumas ações são necessárias. A primeira delas é ter na ponta da calculadora ou do seu computador exatamente o quanto custa o seu atendimento, ou seja, precisa saber quanto você gasta de produtos e materiais em cada atendimento realizado.

É muito simples, basta usar uma planilha ou mesmo um caderno e ir anotando tudo, desde a porção que você gastou de creme com uma massagem corporal até uma touca descartável. Para isso, siga o exemplo da planilha abaixo:

MATERIAIS UTILIZADOS	COMERCIALIZAÇÃO DO PRODUTO			UTILIZAÇÃO	
	CUSTO DO PRODUTO	QTD total	UNIDADE DE MEDIDA	QTD gasta por sessão em ML, Und ou Gr	CUSTO POR ATENDIMENTO
Sabonete Líquido	55,00	1.000	ML	5	0,28
Esfoliante	23,00	200	GR	5	0,58
Loção Adstringente	34,00	140	ML	20	4,86
Anestésico tópico	60,00	250	GR	5	1,20
Dermocosmético principal	120,00	30	ML	2	8,00
Pomada cicatrizante	15,00	20	GR	2	1,50
Filtro solar	87,00	45	GR	2	3,87
Álcool	3,50	1.000	ML	5	0,02
Algodão quadrado	8,00	95	GR	40	3,37
Gaze	3,00	5	UN	15	9,00
Touca descartável	25,00	100	PCT	2	0,50
Máscara descartável	28,00	100	PCT	1	0,28
Luva de procedimento	26,00	100	PCT	1	0,26
				TOTAL DE MATERIAIS POR SESSÃO	33,70

Aqui eu coloquei hipoteticamente os custos de uma sessão com o Jato de plasma, cheguei a um valor de 33,70. Somando a isso eu preciso ainda dividir a minha conta de água, de luz e aluguel pelos dias úteis de atendimentos.

Chegando ao valor diário desses gastos fixos, eu preciso ainda dividir o gasto fixo do dia em questão pelo número de atendimentos.

Dessa forma eu chego no resultado do quanto eu preciso gastar com o custo variável que são os descartáveis e produtos utilizados em cada sessão + o valor gasto com as despesas fixas em cada sessão.

Chegando a esse número final, eu sei exatamente quanto eu posso cobrar para ter lucro e não ficar no zero a zero. Lembrando também que pagamentos com cartões eu preciso colocar a taxa que será cobrada.

DICA: Para que você chegue a um número de quanto gasta de creme por cada massagem aplicada, sendo que o pote de creme é de 1 Kg., ou o quanto você gasta de produtos, basta medir com uma colher de medidas ou algum acessório medidor que você encontra em lojinhas de utilidades domésticas. Após algumas anotações frequentes, você já vai memorizar esse número.

9 – COMO APENAS UMA ÚNICA CLIENTE PODE TE AJUDAR A GANHAR MUITO DINHEIRO

Nós sabemos que muitas clientes adoram ficar chorando e pedindo descontos, não é mesmo?

Então porque dar descontos sem pedir nada em troca? Existe uma maneira de utilizar o desconto que a sua cliente tanto quer como uma ferramenta para você faturar!

Quando você dá descontos e acaba cedendo a chantagem emocional, desvaloriza o seu trabalho. A melhor maneira de contornar tudo isso é fazendo que a sua cliente “trabalhe” para você.

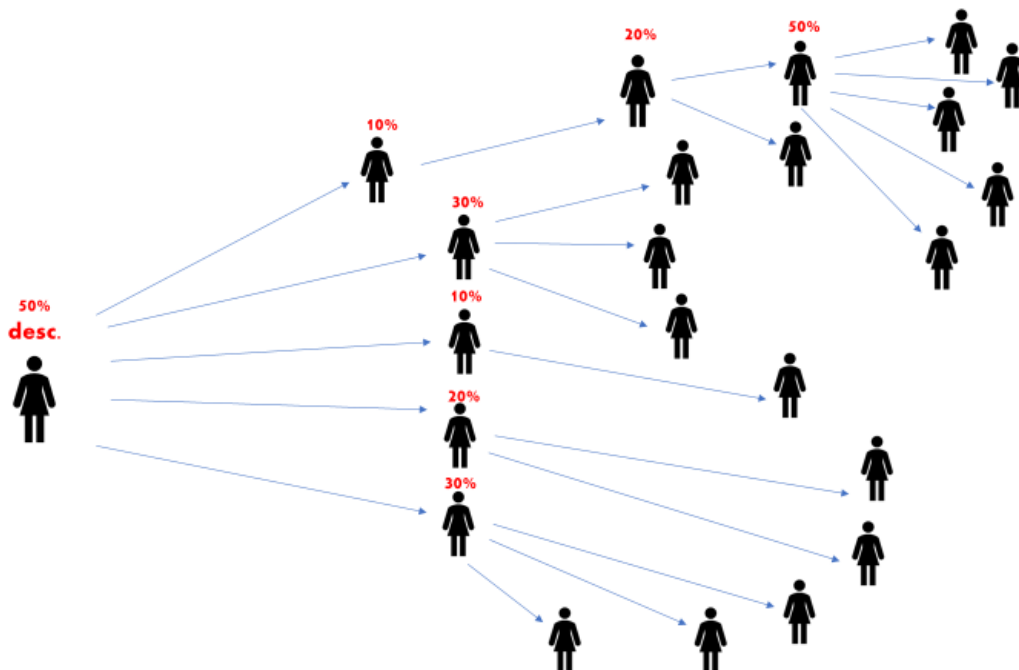
A técnica é bem simples, eu vou te explicar.

Diga a sua cliente que a cada outra nova cliente que ela trouxer, ela ganhará 10% de desconto em qualquer tratamento realizado no mês em questão, totalizando no máximo 50% de desconto por 5 ou mais clientes indicadas.

Uma observação importante: Você só vai dar o desconto caso a indicação feche o tratamento com você certo? O desconto é válido apenas para o mês, se não, você vai ficar dando descontos o resto da vida para uma cliente que indicou outra e isso não é legal.

A cada cliente nova que entrar você faz a mesma coisa, vai chegar a um ponto que você nem precisará mais fazer propaganda dos seus serviços, porque já terá alcançado uma rede de clientes.

Veja o desenho abaixo:



10 – OS CARTÕES DE VISITA E PANFLETOS ESTÃO FORA DE MODA?



Quando as pessoas decidem parar de ser funcionárias para se tornarem empreendedoras, é comum que façam cartões de visitas e materiais para distribuição como panfletos e folders e geralmente essas mesmas pessoas comentam que há pouco retorno quanto a divulgação com esse tipo de material. Mas será que esses materiais são bem utilizados?

Veja, de nada adianta você gastar com centenas de panfletos e colocar sobre o balcão da padaria por exemplo. As pessoas que estão nesse estabelecimento estão interessadas em consumir alimentos e não estão com a cabeça voltada para fazer tratamentos estéticos.

A melhor maneira de você atrair as pessoas certas com esse tipo de divulgação é entregar para quem lembra de você. Eu vou te explicar melhor.

Quando nós frequentamos farmácias, açougues, supermercados.... geralmente sempre são os mesmos locais não é verdade? Então acabamos fazendo uma certa amizade com as pessoas que trabalham naquele mesmo local, e essa pode ser uma oportunidade para que você consiga clientes.

Imagina, você vai quase sempre na mesma farmácia e conversa com a moça que trabalha no balcão, mesmo sendo uma conversa casual com a troca de algumas palavras, é uma oportunidade de entregar o seu cartão em mãos.

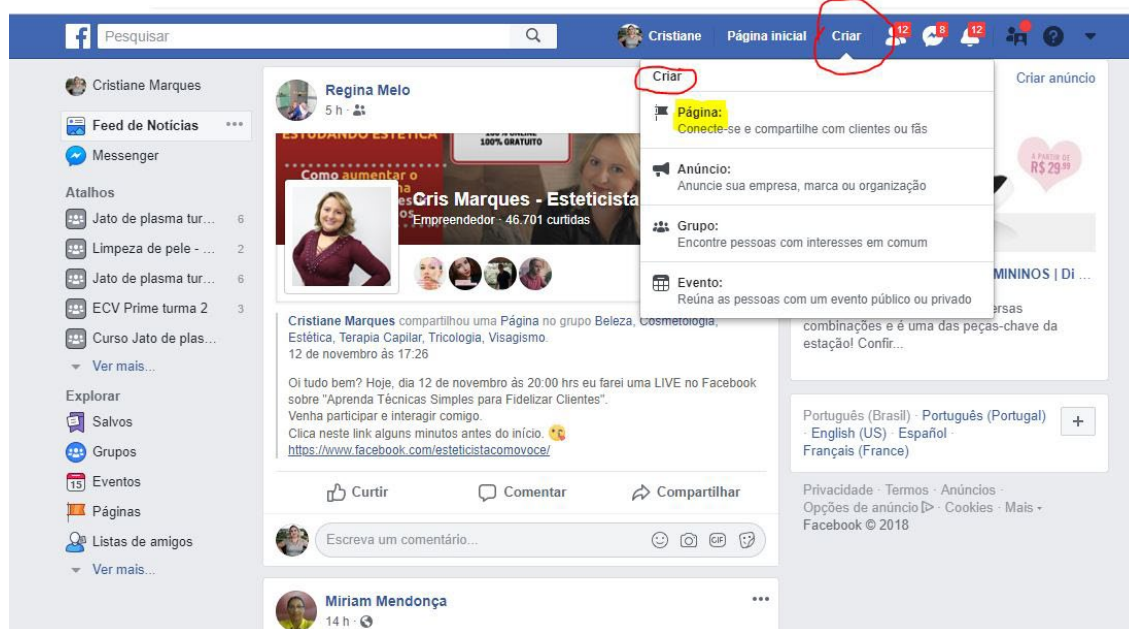
Esse tipo de atitude, tendo um contato nem que seja mínimo, faz com que a pessoa que recebeu o seu cartão se lembre de quem você é.

E os panfletos e folders?

Ah! Esses você pode entregar nas academias mais próximas, principalmente àquelas que possuem piscina. Uma boa oportunidade de fazer um desconto para quem apresentar o seu panfleto ou o seu folder.

As mulheres da terceira idade que frequentam a hidroginástica são excelentes clientes e fiéis, uma boa ideia é fazer uma promoção para o horário das 13:00 às 17:00 com descontos especiais e assim ocupar as suas tardezinhos que geralmente tem menos movimento.

11 – COMO DIVULGAR O SEU TRABALHO NO FACEBOOK DA MANEIRA CORRETA



Hoje em dia as mídias sociais facilitam muito o processo de divulgação e propaganda, mas alguns cuidados são essenciais e devem ser tomados se você deseja ter retorno.

Uma coisa é fato, o Facebook sabe muito ao nosso respeito, essa plataforma faz uma espécie de mapeamento do comportamento dos usuários e as clientes sempre estão de olho nos conteúdos que postamos ou compartilhamos.

Hoje em dia é imprescindível que você tenha uma página no facebook para falar de trabalho, mas precisa tomar muito cuidado com o seu perfil pessoal também.

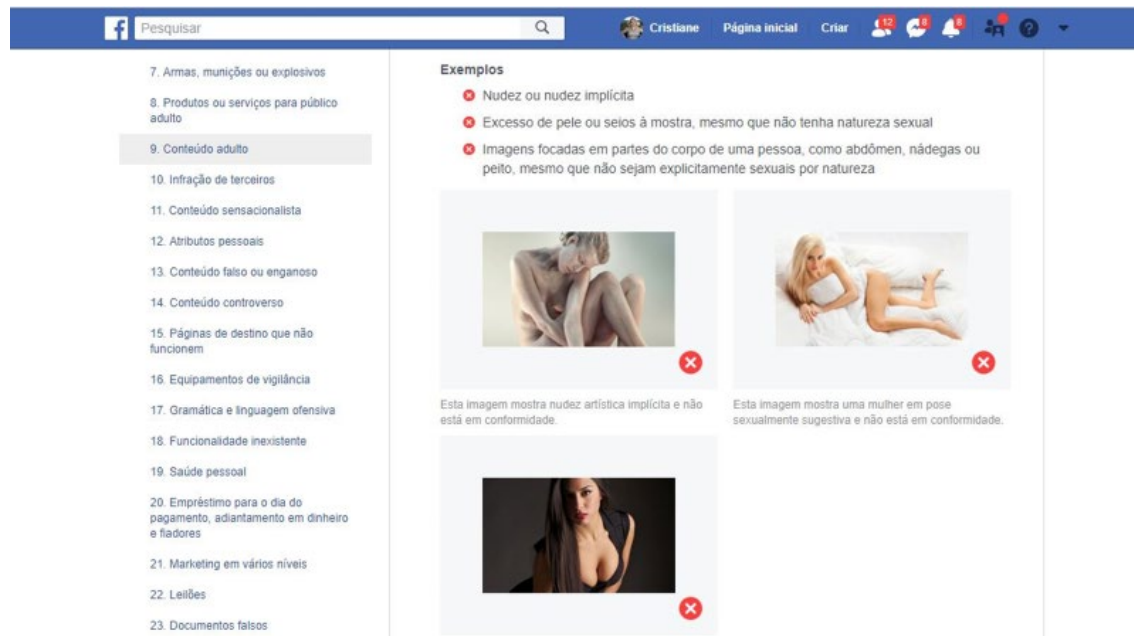
Eu vejo muitas profissionais de estética hoje em dia se envolvendo em discussões sobre política no facebook e imagina se você tem 2 ou 3 clientes que votam pelo partido político contrário ao seu?

O mesmo se refere a religião, assuntos delicados e polêmicos não devem ser abordados nas mídias sociais, você pode acabar se envolvendo em discussões que vão atrapalhar a sua imagem perante as suas clientes.

Pode apostar que apenas por presenciar uma discussão dessas nas mídias sociais, tenha certeza de que essas clientes irão frequentar outro espaço de estética e ainda falar mal de você.

Jamais se envolva em discussões sobre religião, política e futebol, essas atitudes só irão te prejudicar. Seja uma pessoa neutra tanto no tato com as clientes pessoalmente e também nas mídias sociais.

Se você costuma fazer a sua divulgação investindo em impulsionamentos ou anúncios, tome muito cuidado com fotos do antes e depois, leia sempre as políticas do facebook antes de sair investindo o seu dinheiro nesse tipo de publicidade, porque fotos do antes e depois dos tratamentos, principalmente se tratando de procedimentos corporais acabam infringindo as regras do facebook e então os seus anúncios e impulsionamentos não te trarão os resultados que deseja.



Vou deixar aqui o link para a página que explica sobre as políticas de publicidade no Facebook.

» <https://www.facebook.com/policies/ads>

As imagens utilizadas devem conter no máximo 20% de texto, isso irá aumentar o alcance das suas publicações. O Facebook disponibiliza uma ferramenta para medir essa quantidade de texto no link:

» https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay

12 – COMO DIVULGAR O SEU TRABALHO VIA WHATSAPP SEM SER INVASIVA



É muito comum trabalhar com listas de transmissão no whatsapp e se você gosta de fazer promoções e divulgar os seus trabalhos usando esse aplicativo, ok! Mas faça isso de uma forma não invasiva.

É muito ruim receber um bombardeio de mensagens com diversas promoções de uma vez, isso acaba deixando a pessoa que está recebendo a mensagem irritada e muito provavelmente não é dessa maneira que você irá conquistá-la.

Uma ótima dica para que você conquiste essas pessoas com as listas de transmissão é enviar conteúdos relevantes e que seja para o conhecimento das suas clientes e de vez em quando você envia uma promoção.

A matemática que você precisa observar aqui é a Regra do 80/20. Procure ficar 80% do tempo enviando conteúdo para a sua cliente e apenas 20% desse tempo com vendas.

Uma tática que você pode usar e que sempre dá certo é compartilhar dicas de cuidados em casa e artigos sobre saúde e beleza, as mulheres adoram. Na internet existe muita informação sobre isso e basta que você compartilhe. As suas clientes receberão essas mensagens como presentes e ficarão agradecidas ao ponto de sempre dar preferência à sua oferta de serviços.

É importante destacar que mesmo essas mensagens de compartilhamento de artigos e leituras sobre saúde e beleza não devem ser todos os dias para não poluir a sua lista de transmissão com excesso de mensagens.

13 – O QUE VOCÊ PODE FAZER PARA AUMENTAR O SEU FATURAMENTO COM OUTRAS VENDAS



Quando você tem um espaço aberto para os seus atendimentos, além de oferecer os seus serviços, poderá agregar muitas outras ofertas de vendas para aumentar o seu faturamento.

Além de ser primordial ter uma vitrine com alguns tipos de produtos à disposição para que as suas clientes deem continuidade ao tratamento em casa, como vitamina c, loções tônicas e filtro solar, deixe à disposição algumas coisas que atraem as mulheres, como uma revista para encomenda e venda de lingerie, maquiagem, perfumes e bijuterias. Imagina aquela cliente que tem uma festa à noite? Ela pode aproveitar e já adquirir o produto ou acessório que precisa sem a necessidade de ter que sair para comprar em outro lugar.

Será mais um canal de vendas que trará uma receita para te ajudar, e esse dinheiro te livrará de algumas contas. Você poderá garantir o pagamento de água, luz ou telefone só com essas receitas extras.

CONCLUSÃO

E para finalizar esse Ebook, tenha em mente que o seu sucesso depende das suas atitudes, então coloque todas essas técnicas em prática, assim você vai aumentar o seu faturamento e ter clientes correndo atrás de você.

Para saber mais sobre os cursos e eventos online que eu ofereço, acesse os endereços abaixo:

Site: www.esteticistacomovoce.com.br

