

AS FERRAMENTAS DE SUCESSO NA ESTÉTICA



POR PRISCILLA FIDELIS

DICAS DE OURO

Neste E-book você irá aprender a dominar as principais ferramentas de Marketing para o seu negocio.

Aqui estão as melhores ferramentas de Marketing para você alavancar seu negocio da mesma forma que eu fiz.

Você vai ver que é bem simples e depois de aplicar você me conta os resultados !



Conheça o meu curso de
Depilação Profissional. >>>> Clique Aqui

ÍNDICE

1 - Quem Sou	4
2 - Faça Campanhas Promocionais	7
3 - Engaje Seus Clientes	9
4 - Gere Mais Valor Nos Atendimentos	11
5 - Preço vs Valor	13
6 - Divulgue Suas Redes Sociais	15
7 - Dica De Ouro - Faça Parcerias	17
8 - Esteja Atento As Tendências	19
9 - Finalização	20
10 - Oportunidade	21

QUEM SOU



Meu nome é **Priscilla Fidelis**, sou apaixonada por esse mundo da beleza. Sou **Bacharel em Administração de Empresas, Esteticista, Máster em Depilação, Designer de Sobrancelhas.**

Atuo no ramo da beleza e estética a 6 anos.

Nunca imaginei que um dia eu iria abrir mão de ser funcionária para empreender no ramo da estética. Hoje eu tenho como missão transformar vidas através dos atendimentos e cursos onde já formei mais de 700 alunos(a) no Brasil e no mundo.

AS FERRAMENTAS DE SUCESSO NA ESTÉTICA

Bom, agora que você já conhece um pouco sobre minha vida, vamos para o que mais interessa aqui nesse e-book, certo?

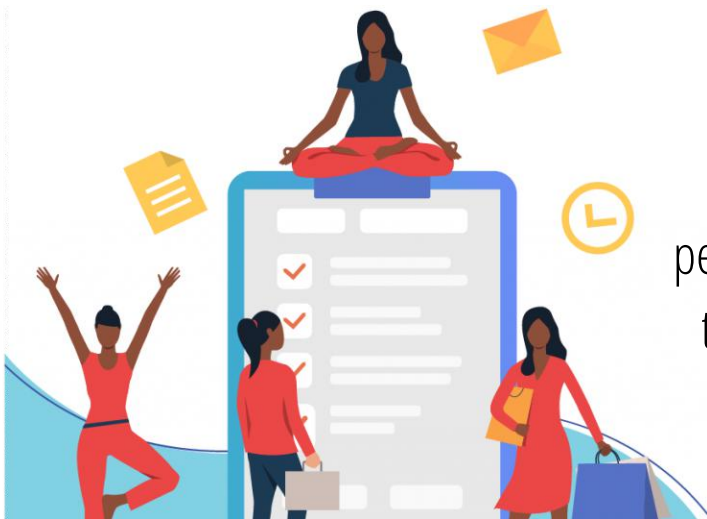
Tendo em vista que todo início é difícil, eu venho através desse livro digital te ajudar a fidelizar seus clientes e conquistar novos clientes aplicando algumas ferramentas de marketing.

Aqui para o meu espaço, criei algumas estratégias que de fato deram muito certo, então resolvi compartilhar



AS FERRAMENTAS DE SUCESSO NA ESTÉTICA

Não pense que o marketing funciona se você ficar gritando ao mundo que o seu negócio existe.



A sua divulgação precisa atingir as pessoas certas, as que estão dispostas a trocar o que elas tem de valor pelo o que você tem de valor.

Entenda melhor o mercado, conheça o comportamento do seu cliente e descubra todas as boas práticas e ferramentas de marketing para estabelecimentos da beleza e estética.



FAÇA CAMPANHAS PROMOCIONAIS

1. Cartão fidelidade. Exemplo: após realizar 5 procedimentos você ganha um presente. (esse presente pode ser um objeto ou um serviço);



2. Faça um procedimento e ganhe 50% no próximo;

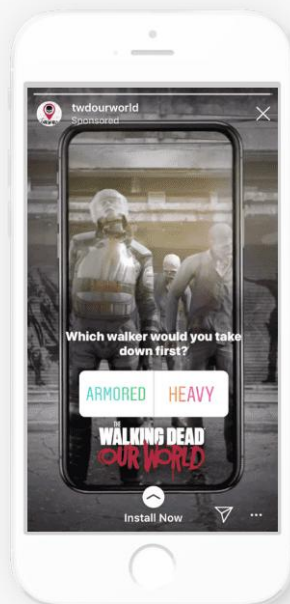
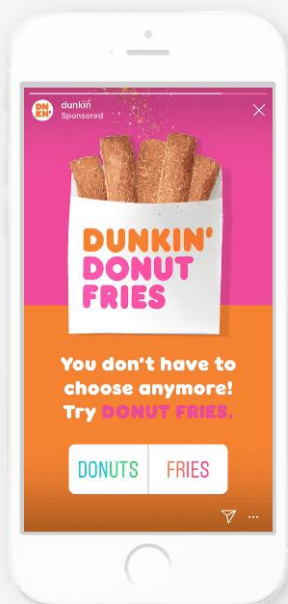
3. Indique uma amiga e ganhe 20% em desconto;

4. Divulgue também promoções que são válidas. Exemplo: apenas para quem seguir as suas redes sociais, como por exemplo, apresentar um print de uma imagem publicada no story do Instagram e ter direito a 10% de desconto em determinado serviço;

AS FERRAMENTAS DE SUCESSO NA ESTÉTICA

5. Marque a localização do seu espaço, mas não deixe de marcar o bairro. Assim, quando as pessoas buscarem pelo bairro irão achar seu post;

6. Você também pode marcar seus clientes e as marcas que utiliza em suas fotos. Isso aumentará o alcance das suas publicações na rede;



7. Também é fundamental que, além de alimentar as publicações do feed, você também utilize o Instagram Stories!

ENGAJE SEUS CLIENTES

1. Ofereça um espaço agradável para atender seus clientes, se atentando com higiene e organização do ambiente mesmo que você atenda a domicilio;
2. Use vestimentas adequadas;
3. Confirme por mensagem um dia antes o horário;



4. Faça uma lista de transmissão no WhatsApp e mande mensagem sobre alguma campanha que você estará realizando.

Você sabia que o cliente pode estar precisando de você e nem ele sabe?

Faça sorteios!

Você já percebeu que os sorteios estão com tudo nas redes sociais?

Muitos salões de beleza estão sorteando serviços e garantindo um grande avanço no número de curtidas, comentários, seguidores e até de clientes.



Tenha objetivo!

Não faça sorteio à toa sem mensurar os resultados.

Defina o que deseja conquistar: mais seguidores? mais visualizações no seu perfil? maior interação com o público?

Enfim..., você precisa definir uma meta e trabalhar nela.

GERE MAIS VALOR NOS ATENDIMENTOS

Você pode agregar em seu serviço como um diferencial:

1. Invista em produtos de qualidade;
2. Use materiais descartáveis;
3. Ficha de avaliação individual;
4. Explique sobre os benéficos desse protocolo/tratamento;
5. Seja pontual nos horários;
6. Se você é designer de sobrancelhas ofereça a depilação egípcia facial;

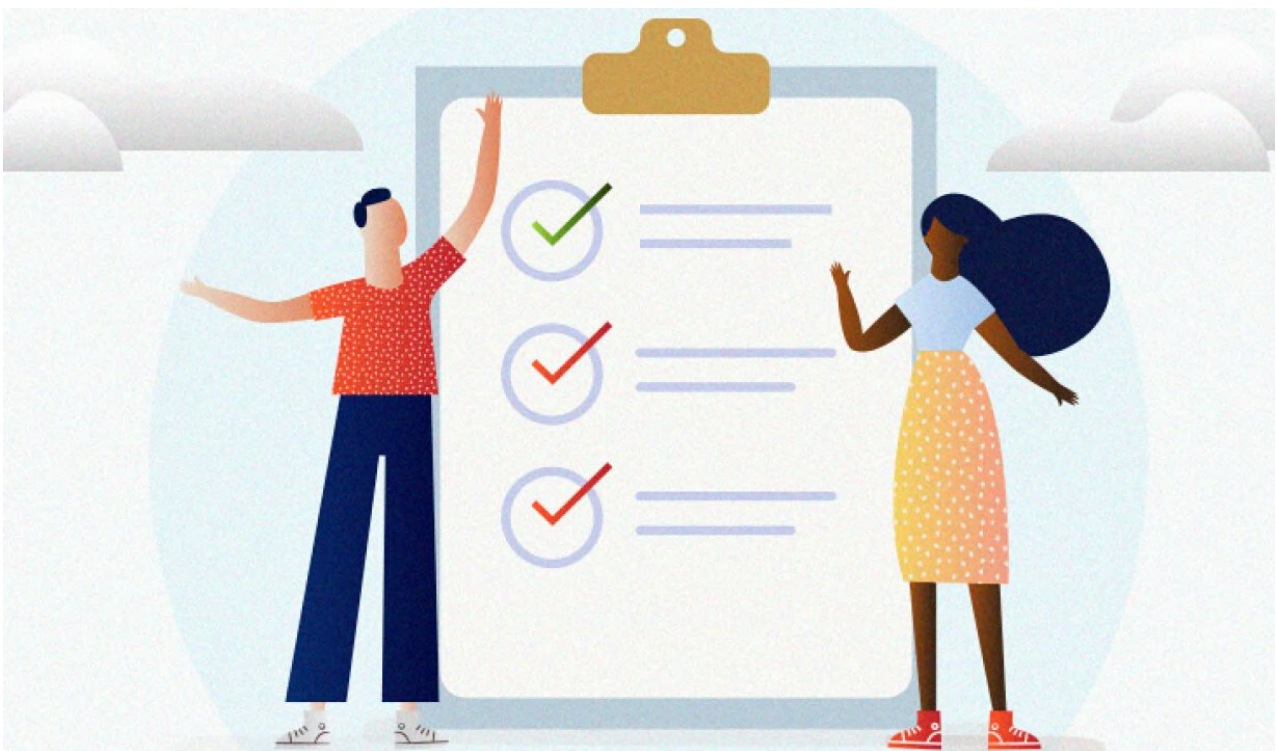


7. Se você é depiladora ofereça uma mascara facial calmante, principalmente se a pele for sensível;
8. Ofereça uma massagem relaxante nas pernas ao finalizar a depilação;
9. Invista em tecnologia.

Ficha de Anamnese:

A Ficha de Anamnese também aprimora a experiência do seu cliente, uma vez que você passa a ter registradas as suas preferências, hábitos, alergias, etc.

Além de economizar tempo e evitar riscos, essa medida faz com que o cliente sintam-se bem assistido.



PREÇO vs VALOR

Vou te dar um exemplo:

se você vai comemorar o seu aniversário em um restaurante, provavelmente analisa uma série de fatores antes de definir o lugar, certo?

Você olha o ambiente, a qualidade da comida, e claro, se o preço praticado cabe no seu bolso.

Mas concorda que mesmo que o preço seja muito barato você não faz a reserva nesse lugar caso não goste dos outros itens que avaliou?



Em outras palavras, o restaurante não entrega o valor que você procura.

Você consegue agora fazer uma comparação com o seu trabalho:

Você atende bem o seu cliente?

Você responde rapidamente as perguntas dele?

Você se preocupa com a apresentação do seu serviço?

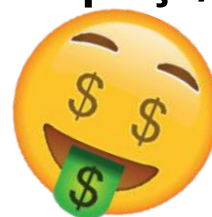
Você se preocupa com a qualidade do seu serviço?

Você procura descobrir o que o cliente quer para atender as suas necessidades?

Você cuida direitinho de suas redes sociais, postando fotos dos seus atendimentos e serviços?

Se você não faz as coisas acima provavelmente vai se deparar com 2 situações:

Vai atrair clientes que te procuram apenas pelo preço, ou não vai atrair cliente nenhum.



Quando receber um possível cliente, foque em

explicar a ele como funciona o serviço que você está oferecendo.

Se você focar no valor, o preço será cada vez menos importante. Se você não focar no valor, a única coisa que você poderá discutir será o preço.

DIVULGUE SUAS REDES SOCIAIS

Como hoje os computadores e celulares estão cada vez mais presentes em nosso cotidiano, nada mais justo do que utilizar essas ferramentas ao nosso favor, afinal, **o Brasil é um dos países que mais utiliza as redes sociais no mundo.**

É muito importante que você mantenha uma identidade no seu feed, aplicando filtros com cores similares nas fotos que postar, e uma frequência nas publicações.

Não deixe suas redes sociais **“abandonadas”**, isso passa uma imagem negativa. Tenho algumas indicações de aplicativos que podem ser super úteis para que você consiga editar fotos e vídeos:



Snapseed: app editor de fotos, disponível gratuitamente para IOS e Android.



Inshot: app editor de fotos e vídeos, também disponível gratuitamente para IOS e Android.



Canva: O Canva é um editor gratuito que permite criar artes sem complicações pelo celular. O app pode ser usado para produzir cartões comemorativos, convites, imagens de capa para redes sociais e muito mais.

DICA DE OURO FAÇA PARCERIAS

Relevância e visibilidade

lembre-se sempre dessas palavras.

Se você é uma pessoa que deseja vender mais, precisa focar na sua visibilidade.

Comigo funciona muito bem, eu sempre falo que parceria boa é parceria saudável para os dois lados. Vou citar aqui algumas parcerias que te indico:

- 1. Academia com hidro** - tem pessoas de idade e elas são as melhores clientes que você possa ter, pois elas são fieis e vão preencher seus horários da parte da tarde;
- 2. Influenciadores digitais;**
- 3. Lojas de roupas.**

AS FERRAMENTAS DE SUCESSO NA ESTÉTICA

Normalmente, nessas grandes organizações você precisa falar com a pessoa certa, com quem tem poder de decisão.

O presidente/diretor pode ser o seu alvo, mas em alguns casos gerentes/diretores de RH, que cuidam do bem-estar da empresa, podem ser as pessoas com quem deseja falar.

Para chegar nessas pessoas, é preciso cativar o porteiro, estagiário ou secretária. **Invista.**



ESTEJA ATENTO ÀS TENDÊNCIAS

Esse ramo da beleza e estética muda rápido. Estar sempre atualizado ao que acontece pode ajudar que você seja divulgado pelo boca a boca.

Exemplo: Fez um tratamento novo? Uma cor de unha que acabou de lançar? Imagine o quanto suas clientes irão divulgar tirando fotos e compartilhando!

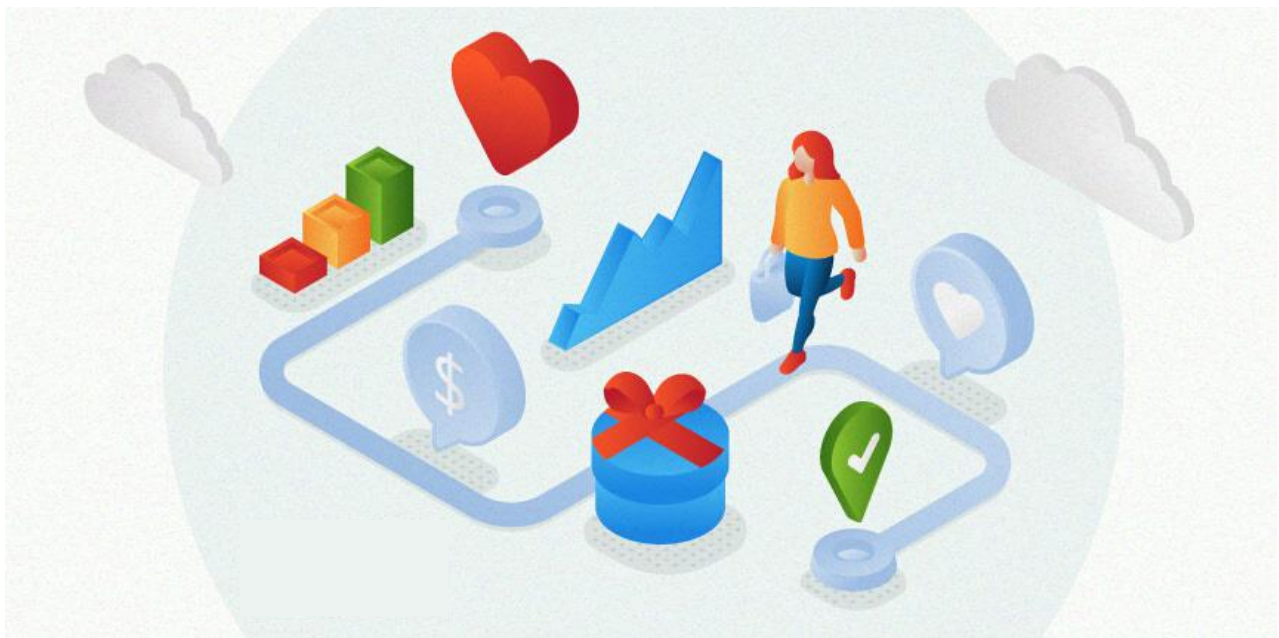


FINALIZAÇÃO

Faça uma Reflexão:

Você sabe por que os clientes fiéis te amam?

Liste também porque seus clientes de anos ainda voltam para você, pelo que você é reconhecido, quais elogios que recebe e etc.



OPORTUNIDADE

Conheça o meu **Curso de Depilação Profissional**, onde eu ensino tudo o que me fez tornar uma Profissional de Sucesso.

Você vai saber como aumentar o seu faturamento, caso já trabalhe no ramo da beleza ou até mesmo começar o seu primeiro negócio através da **Depilação**.

Junte-se às minhas mais de **700 alunas**, que estão fazendo e conquistando a sua tão sonhada liberdade financeira e tendo mais tempo para passar com as pessoas que amam.

Clique no Botão Abaixo e aproveite esta grande oportunidade



[Quero Conhecer o](#)
[Curso de Depilação Profissional](#)

Um Grande Beijo ❤️



Me acompanhe nas Redes Sociais

AS FERRAMENTAS DE SUCESSO NA ESTÉTICA



POR PRISCILA FIDELIS

DICAS DE OURO