

Clientes Todos os Dias



10 TÉCNICAS GARANTIDAS
QUE EU USO PARA TER A
AGENDA CHEIA SEMPRE

+ BÔNUS
MODELO DE ANÚNCIO

Sumário

Manicure e Pedicure.....	3
Quanto Eu Posso Ganhar Por Mês?.....	3
Por que eu preciso divulgar o meu trabalho?.....	4
ESTRATÉGIAS:.....	4
Perfil no Facebook.....	4
Modelo de Perfil Profissional Facebook:	5
Perfil no Instagram	5
Modelo de Perfil Profissional do Instagram:	6
Como Ganhar Clientes no Instagram?	7
8	
8	
Porque essa estratégia é tão eficiente?	8
Preço	9
Valorize seu trabalho!!!	9
Grupos do Facebook.....	10
As informações que você deve colocar:	11
Atendimento a Domicílio.....	12
Atendimento às Clientes	13
Tempo de Atendimento	14
Quanto tempo é o ideal?	14
Cartões de Visita.....	15
Frente	16

Manicure e Pedicure

Para quem procura ter lucros diários com um negócio próprio, a área que mais se destaca é a de beleza feminina.

Pois qual mulher não se preocupa com sua beleza hoje em dia?

Ser manicure é uma ótima forma de começar o seu negócio, mas é um mercado extremamente concorrido.

Então saiba que a concorrência é grande e que você precisa se destacar.

Por isso é necessário que a manicure faça cursos profissionalizantes pelo menos 2 vezes ao ano e que inove seu trabalho constantemente.

Quanto Eu Posso Ganhar Por Mês?

A quantidade que você pode ganhar todo mês pode ser determinada pelos seguintes fatores:

- Você dedica todo seu tempo para essa profissão?
- Você entrega vários tipos de serviços?
 - Manicure, pedicure, fibra de vidro, unha de gel etc.
- Você se esforça diariamente para conseguir novas clientes?
- Você faz um trabalho de qualidade?
- Qual o seu objetivo?
 - Seu objetivo de vida é ser uma simples manicure? Viver na Idade da Pedra sem inovar os seus serviços e seus conhecimentos na área?

Por que eu preciso divulgar o meu trabalho?

Hoje em dia o mercado de manicures vem crescendo e muito, por consequência a sua concorrência também.

Então qualquer estratégia para conseguir novas clientes é válida!

As maneiras de divulgar seu trabalho são muitas, e por isso separei **10 Técnicas Simples de Como Ter Clientes Todos os Dias**.

As técnicas que mostrarei são muito fáceis, se você aplicá-las corretamente todos os dias certamente terá resultados.

Bom, chega de enrolação e vamos lá!!!

ESTRATÉGIAS:

Perfil no Facebook

O Facebook é a rede social que mais possui pessoas conectadas, onde facilmente você encontrará pessoas que queiram conhecer o seu trabalho.

Primeiramente crie um perfil profissional com seu nome e seu sobrenome. Por exemplo: (Paola Chaves)

Neste perfil coloque apenas fotos de suas unhas e sua tabela de preços. Coloque seu Whatsapp para que suas futuras clientes possam entrar em contato com você e divulgue seu Instagram profissional.



Modelo de Perfil Profissional Facebook:

Abaixo neste e-book você verá um modelo de anúncio para divulgação em grupos.

Lembre-se do seu objetivo, você quer ser uma profissional destacada com vários meios de contato e serviços a oferecer na sua cidade, ou ser uma manicure como todas as outras?

Perfil no Instagram

O Instagram é uma rede social que vem crescendo cada vez mais, e o número de mulheres lá é gigantesco.

Portanto, sem dúvidas há muitas clientes.

Crie um perfil no Instagram com seu nome, mas desta vez use sua profissão ao lado. Por exemplo: @Paola.manicure2018

Modelo de Perfil Profissional do Instagram:



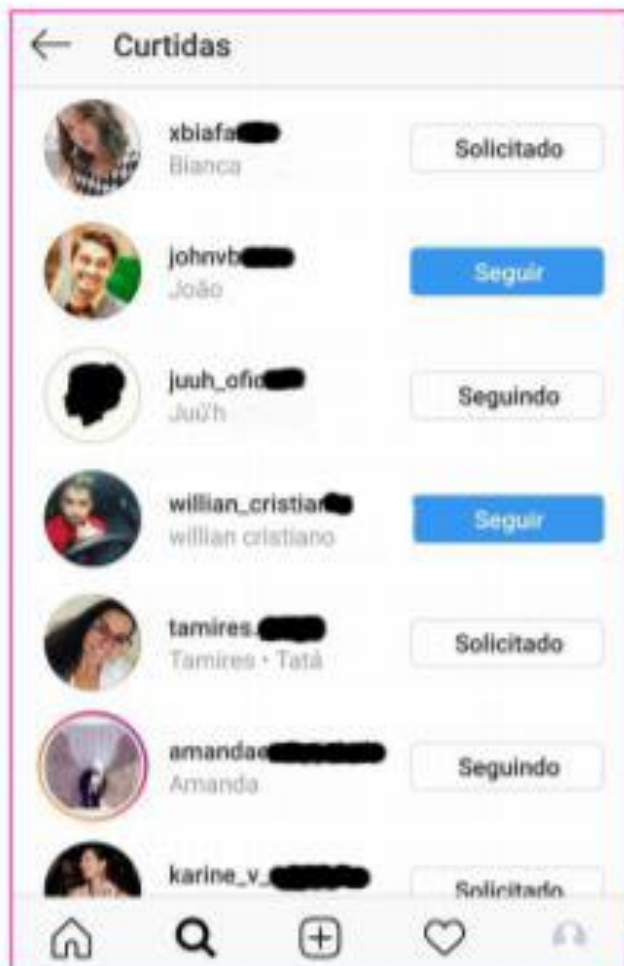
Poste várias fotos de suas unhas, isso fará com que as pessoas conheçam o seu trabalho e se interessem por ele.

Como Ganhar Clientes no Instagram?

Agora vou te mostrar uma das estratégias mais eficazes para ganhar clientes da sua cidade através do seu perfil do Instagram.

Eu uso essa estratégia apenas no Instagram, mas ela pode ser usada também no Facebook.

- Anote o nome de todos os salões da sua cidade que você conheça.
- Encontre o Instagram comercial deles e procure algum post relacionado a unhas que eles postado.
- Após encontrar um post de unhas ou algo do tipo, veja quem curtiu aquele post, comece a seguir todas as mulheres.
- Vá ao perfil de cada uma delas e envie uma mensagem divulgando o seu trabalho.



Por que ao você começar a seguir essas pessoas, você vai estar aparecendo para quem tem interesse pelo seu trabalho (Porque curtiram o post de unhas).

Além de estarem conhecendo seu trabalho e vendo que você começou a segui-las também, elas te seguirão de volta e começarão a curtir suas futuras fotos.

Preço



Valorize seu trabalho!!!

Muitas manicures por não terem clientes durante um tempo acabam achando que devem diminuir o valor das unhas.

Por experiência própria eu garanto a você que esse não é o problema da sua falta de clientes.

Se seu trabalho é feito com qualidade, as clientes vão querer ele sempre e não importa o valor, pois é em você que elas confiam.

Portanto, se você estiver sem clientes não diminua o valor do seu serviço de maneira alguma.

Pois além de mostrar aos outros que seu trabalho é barato, dá a impressão que é de péssima qualidade, o que fará você perder suas clientes.

Grupos do Facebook

Sem dúvidas o Facebook é uma ferramenta ótima para encontrar suas clientes.

Então agora você vai aprender a como divulgar seu trabalho para 20, 30, 50, 100 mil pessoas ou até mais.

Mas como? Através dos grupos de facebook que existem na sua cidade. Você pode divulgar em vários, confira abaixo ideias de grupos que tem muitas mulheres:

- Classificados
- Bazar de roupas infantil
- Grupos de Mamães Grupos de grávidas
- Grupos de emagrecimento
- Grupos de rádios locais

Enfim, existem muitos grupos para que você divulgue seu trabalho e consiga várias clientes todos os dias.

O primeiro passo para que você faça o seu anúncio é ir ao grupo desejado. O mais recomendado é o de classificados.

Após entrar no grupo clique na opção "Discussão" e não na opção tradicional de anúncio com preço.

A PRINCIPAL DICA é você colocar em seu anúncio o máximo de informações do seu serviço, para que as pessoas que venham te chamar estejam realmente interessadas e sem nenhuma dúvida.

As informações que você deve colocar:

- Preços
- Contatos
- Tipos de serviço como: Pé, mão, fibra de vidro, gel etc.
- Atende a Domicílio ou NÃO
- Endereço
- Fotos
- Horário de atendimento



Divulgue seus anuncios 3 vezes por dia (manhã, tarde e noite) em vários grupos. Observe os grupos que tem uma maior quantidade de pessoas, muitos deles tem 100, 200 mil pessoas, é nesses que você deve divulgar.

Atendimento a Domicílio

Essa estratégia é uma das mais eficazes, pois muitas clientes minhas preferem pagar um pouco mais para que eu vá até elas do que elas se deslocarem até mim.

Claro que se você não tiver como ir até elas não tem problema.

Quando o trabalho é bom e o atendimento é qualificado, todas as clientes vão até você.

Por isso não se preocupe muito com isso.

Se você puder ir até elas, ótimo.

Não pense no valor do combustível, pois você poderá tranquilamente cobrar uma taxinha de 5, 10 ou 15 reais pelo deslocamento.

O que é ótimo para os seus lucros e para o conforto da sua cliente.

Atendimento às Clientes

É essencial que a manicure seja educada com suas clientes.

"Todo cliente tem razão" já ouviu alguém falar isso?

Então, é quase isso mesmo.

Se acaso a cliente fez uma unha de gel e a unha acabou caindo, entregue a ela novas unhas de graça (Claro, se o dia da manutenção ainda não chegou)

Caso tenha passado o dia da manutenção das unhas da sua cliente, e ela reclamar, a manicure não deve se responsabilizar.

Pois foi culpa da cliente que não compareceu para fazer a manutenção.

Enfim, nunca perca a calma.

Estudos comprovam que se você trata bem sua cliente ela recomenda você para 2 pessoas.

Mas se trata mal, ela não te indicará a 8 pessoas.

Então tome cuidado!!!

Tempo de Atendimento

Já ouviu falar que a pressa é inimiga da perfeição?

Então, quando organizar suas clientes em sua agenda, separe o tempo da unha e +30 minutos de uma cliente para a outra.

Caso ocorra imprevistos, os 30 minutos a mais irão te ajudar a ter uma tranquilidade para fazer um trabalho com perfeição e sem pressa.

Quanto tempo é o ideal?

O tempo ideal para se fazer uma unha não existe, você deve fazer tudo no seu tempo.

Faça as unhas da sua cliente sem pressa, você sabe o que está fazendo e deve focar na qualidade, não no tempo em que vai demorar.

Eu demoro muitas vezes para fazer um pé e uma mão 2, 3 horas.

Fale com suas clientes e faça elas se sentirem a vontade, tudo isso facilitará o bom andamento do seu trabalho.

Cartões de Visita

Deixei essa técnica para o final, pois se você chegou até aqui é porque está focada em ser diferente das demais.

Parabéns, você é uma guerreira!!!

Vamos para estratégia!

Eu tenho observado que muitas manicures usam as redes sociais para divulgar seu trabalho, mas não usam a forma tradicional.

Os bons e velhos cartões de visita são ótimos ajudantes para adquirir clientes novas.

Se você não tem os seus eu recomendo que tenha o quanto antes, pois eles são muito importantes.

Você pode deixá-los em lojas de cosméticos, supermercados, salões de beleza, lojas de roupas e espalhar com suas amigas e clientes.

Vou deixar alguns modelos de cartões de visitas para que você possa ter ideias para o seu:

Frente



MANICURE E PEDICURE A DOMICÍLIO 40,00

Fibra de Vidro: 100,00 e (Manutenção 50,00)

Alongamento em gel: 80,00

Esmaltação: 35,00 (Pé e Mão)



(47) 99683-5011


@nails.paola1

Clientes Todos os Dias



10 TÉCNICAS GARANTIDAS
QUE EU USO PARA TER A
AGENDA CHEIA SEMPRE

+ BÔNUS
MODELO DE ANÚNCIO