



MÉTODO



Turbo 4C

Apresentação

Olá seja muito bem vindo (a) ao e-book mais completo e garantido para que você consiga definitivamente ter uma carreira de sucesso.

Se você pretende ser uma Nail Designer de sucesso, este e-book será de total importância em sua vida.

Eu literalmente quero que você abra seus olhos e enxergue novos horizontes que farão com que a sua carreira seja alavancada muito acima do que se pode imaginar.

Quando eu criei este e-book imaginei como você seria antes e depois de ler ele. Nele você vai aprender os 4 pilares fundamentais para o seu crescimento profissional, que devem ser seguidos com consistência até o seu último dia nesta profissão.

Quando você ler este e-book provavelmente já deverá ter concluído todas as aulas do Curso de Unhas de Gel. Portanto, você já possui um dos pilares quase completos para realizar o método.

Antes de começar, gostaria de te fazer algumas perguntas para entender seus reais objetivos:

Você ama o que faz?

Promete não desistir do seu sonho e segui-lo adiante não importando os obstáculos e barreiras na sua vida?

Você quer seguir nessa profissão até quando puder?

Quer ser apenas uma simples manicure ou deseja ser reconhecida na sua cidade ou até mesmo no seu país?

Promete usar produtos de qualidade e manter a ética profissional com todas as clientes?

Bom, espero que para todas essas perguntas a resposta tenha sido **SIM!**

Então vamos lá!

Eu quero que você saiba primeiramente que tudo que eu for te passar aqui é de total importância na sua vida.

Você já parou para pensar quem você será e o que estará fazendo daqui **1 ano**, ou melhor **5, 10, 20 anos**?

Se o que você faz hoje está nos seus pensamentos do futuro, pode ter certeza que está no caminho certo.

Porém, precisamos sempre estar em um processo constante de melhorias.

Jamais devemos nos manter na zona de conforto, temos que nos atualizar cada vez mais para que possamos alcançar um nível de profissionalismo muito maior.

Aqui Vão 10 Passos Que Você Deve Sempre Seguir Na Sua Carreira:

- **PROFISSIONALISMO**
- **ORGANIZAÇÃO**
- **ATUALIZAÇÃO**
- **LOCALIZAÇÃO**
- **PREÇO**
- **HABILIDADE**
- **ATENÇÃO**
- **SIMPATIA**
- **FLEXIBILIDADE**
- **AMOR**

Profissionalismo

O mais importante de todos os passos sem dúvidas é o profissionalismo!

Nenhuma carreira de sucesso não tem como base o Profissionalismo e o Trabalho de Qualidade.

Para que você seja uma Nail Designer de sucesso, o profissionalismo deve predominar em sua carreira.

- Use sempre materiais de qualidade;
- Mantenha ambiente e produtos limpos e organizados;
- Atenda sempre no horário marcado;
- Mantenha uma transparência;

Organização

A Organização é essencial no seu ambiente de trabalho e na vida.

- Tenha os seus horários marcados em uma agenda;
- Deixe em sua mesa apenas os materiais necessários;
- Tenha um mini estoque de produtos para imprevistos;
- Organize os esmaltes nas cores que combinam;

Atualização

Você quer ser uma Nail Designer reconhecida?

Então, o que eu tenho para te falar é muito importante. As pessoas só gostam do que está na moda, do que está sendo usado pelos outros.

Foque sempre em estudar a concorrência, veja os perfis das outras Nail Designers e o que elas estão usando.

Faça cursos profissionalizantes, o recomendado é no mínimo dois cursos por ano.

Assista vídeo-aulas no YouTube e renove sua coleção de esmaltes frequentemente.

Localização

A Localidade ou Localização são muito importantes na hora de definir a sua clientela.

Se você atende a domicílio isto não é um problema muito grande.

Mas se você tem um studio só seu, é melhor que ele esteja bem localizado.

Existem muitos fatores que determinam o tamanho da sua clientela, como por exemplo:

- Preço;
- Qualidade;
- Descontos;
- Amizades;
- Divulgação;
- Etc;

Porém a Localização onde você ou o seu studio se encontra é fundamental.

Pense em pontos pertos de onde tenham bastante movimento de mulheres, por exemplo:

- Faculdade;
- Empresas;
- Shopping;
- Creches;
- E até mesmo outros salões;

Preço

O que me incomodava muito no início da minha profissão era o fato de muitas manicures desvalorizarem a sua profissão.

Eu cobrava 120 reais nas unhas de gel na minha cidade.

Enquanto isso outras Nail Designers cobravam 50 reais as unhas.

Claro que o trabalho delas não era muito bom, porém as clientes escolhiam sempre elas por causa do preço e não pela qualidade do serviço.

No caso pode até parecer que elas ganhavam rios de dinheiro, certo?

Muito pelo contrário, além de desvalorizarem o trabalho delas, elas estavam prejudicando as outras Nail Designers.

Acontece que ao baixar o preço lá embaixo, você automaticamente mostra para as clientes que seu trabalho é ruim e que você está desesperada sem clientes.

Sempre valorize o seu trabalho e o trabalho das concorrentes!

Porém o valor que você deve cobrar depende muito de vários fatores, por exemplo:

- **As clientes da sua cidade pagariam por esse preço? (Em cidades grandes as unhas ultrapassam os R\$ 250,00)**
- **Os seus produtos são caros ou intermediários?**
- **Você atende a domicílio?**
- **Você tem muitas clientes?**
- **Seu trabalho é de qualidade?**

Eu não estou dizendo que seu produto deve ser caro, porém cobre o valor que você pagaria pelo seu trabalho se fosse cliente.

Não se preocupe com os preços da concorrência, eu passei por isso e aprendi.

As clientes que preferem os serviços mais baratos focando apenas no preço e não na qualidade vão apenas uma vez.

Na segunda vez elas pensam melhor e escolhem a qualidade.

Habilidade

Quanto a isso não se preocupe muito!

A habilidade e agilidade são adquiridas com a prática.

Porém aprender técnicas novas sempre melhoram as suas habilidades e aprimoram o seu trabalho.

Atenção

Esse fator deve ser sempre levado a sério.

A atenção deve predominar sempre na sua carreira.

Seja atenta em todos os procedimentos.

Haja com cautela e sem pressa para que não cometa erros que podem ser cruciais para que sua cliente volte ou não.

Simpatia

Seja sempre muito simpática com suas clientes.

Faça sempre com que elas tenham uma boa impressão sua e volte a ser sua cliente.

Você não deve apenas demonstrar que está interessada no dinheiro dela, mas sim, que quer que ela seja sua amiga.

Flexibilidade

Este é um ponto muito complicado em muitas profissionais.

É o fato em que você precisa ser mais flexível, por exemplo:

- Se você conhece a muito tempo a sua cliente e ela não tem dinheiro, não há problema nenhum em fazer fiado. Pois você sabe que ela irá te pagar;
- Um exemplo de flexibilidade seria abrir o seu salão aos domingos;
- Fazer testes com marcas diferentes;
- Atender a domicílio;

Amor

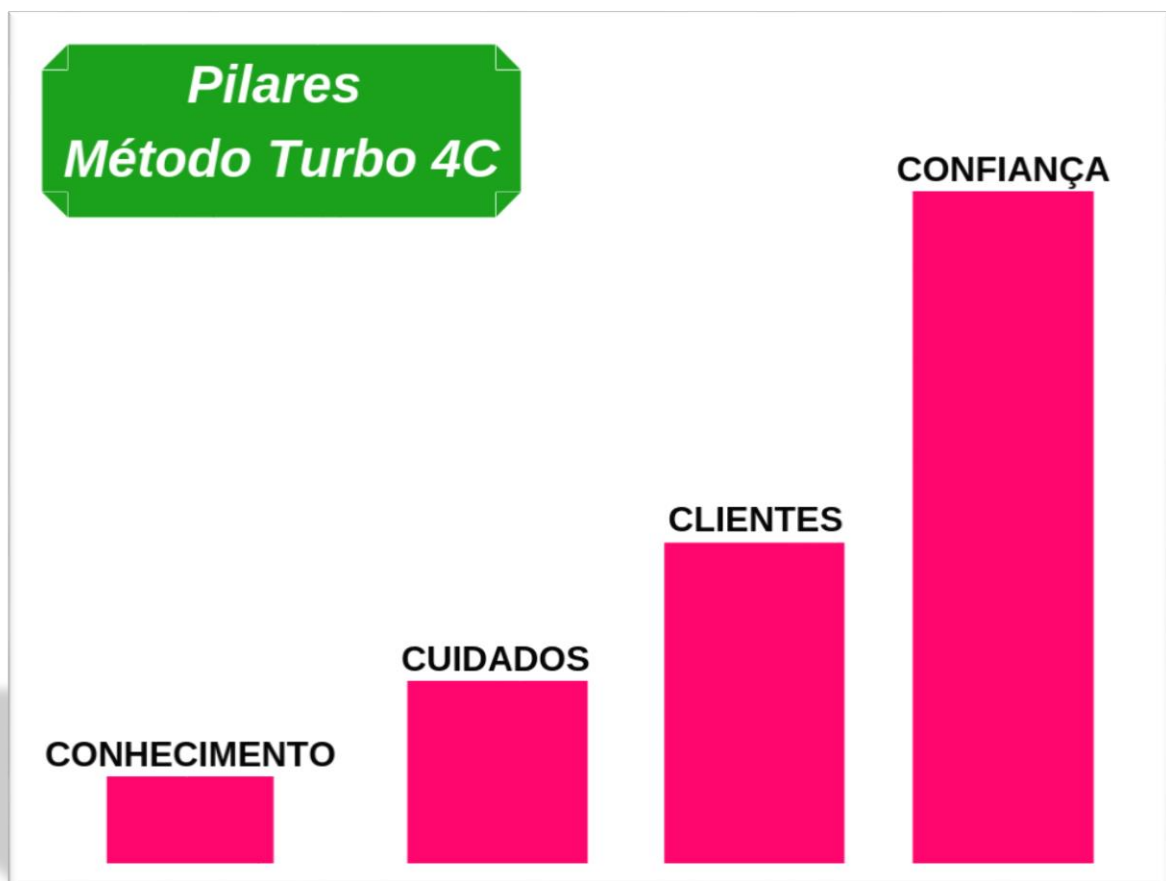
Este é um dos principais fatores que você deve manter todos os dias para ter uma carreira de sucesso.

Se você é uma Nail Designer e não ama o que faz, eu recomendo que você encontre outra profissão.

Não existe uma carreira de sucesso que seja feita sem amor.

Faça sempre as coisas com amor, dando o melhor de si e melhorando a cada dia!

Pilares do Método Turbo 4C



Estes são os 4 Pilares do Método Turbo 4C:

- Conhecimento
- Cuidados
- Clientes
- Confiança

Conhecimento

Perceba que no gráfico o conhecimento encontra-se na base.

Porquê?

Porque nesses 4 pilares ele é o menos importante.

Esse é o momento em que você deve estar achando que eu sou louca, mas calma, eu vou te explicar!

Não adianta em nada você ter 550 cursos no seu currículo e não saber como ter resultados.

Eu posso te dar a receita, mas você vai saber fazer o bolo?

Alguns sim e alguns não.

É igual na Faculdade! Você estuda 4 anos, gasta no mínimo 40 mil reais e eles te ensinam a receita, mas não ensinam como fazer o bolo.

Nada contra quem faz faculdade, mas eu recomendo ela para quem realmente quer seguir em uma profissão em que só existe a faculdade que possa te ajudar.

Conheço pessoas que investiram em Faculdade de Administração, sem dúvidas mais de 40 mil reais.

E quando elas saíram da faculdade não sabiam o que fazer.

O máximo que conseguiam era 300 reais a mais que os outros em uma empresa.

O que eu quero que você entenda é, foque em conhecimento! Mas também foque em outras coisas.

O conhecimento é a base de tudo, adquira conhecimento e aplique tudo que você aprendeu.

Cuidados

Os Cuidados são o segundo elemento do gráfico. Porque eles são adquiridos através do conhecimento.

Se você é uma Nail Designer que mantém um padrão de ética, se é alguém que cuida dos materiais, do seu studio, das clientes e de si mesma, saiba que está no caminho certo.

Devemos sempre mostrar às clientes que somos profissionais responsáveis e que mantemos a harmonia na nossa profissão.

Quando se fala de cuidados envolve-se muitas coisas, por exemplo:

- Cuidar do ambiente de trabalho;
- Cuidar dos materiais;
- Cuidar da sua aparência;
- Cuidar da sua imagem (Não falar tudo que pensa);
- Cuidar do seu dinheiro;
- Cuidar das suas funcionárias;
- Mandar mensagens frequentemente para as clientes;
- Cuidar durante o atendimento;
- Demonstrar ser atenciosa;

Clientes

Ter clientes é fundamental para o bom andamento do seu negócio.

Sem clientes não há negócio que se mantém de pé.

Portanto, priorize as suas clientes e principalmente fidelize elas.

Faça com que elas voltem mais vezes para o seu estabelecimento.

Mas como faço isso?

As principais formas de como segurar uma cliente são:´

- Manter um relacionamento com sua cliente (Mensagens de bom dia, etc);
- Dar descontos no segundo atendimento;
- Se uma cliente recomendar para uma amiga ela ganha desconto;
- Ser educada;
- Ter um trabalho de qualidade;
- Ter um studio confortável (Com Wi-Fi e Ar-condicionado);

Para ter até o dobro de clientes eu recomendo que você invista em:

- Cartões de visita;
- Anúncios nos grupos de classificados;
- Placas;
- Fotos nas redes sociais;
- Ter uma boa localização;
- Dar conforto;

Confiança

Como você deve ter visto no gráfico, os primeiros três elementos basicamente se mantêm na base e a Confiança é onde o pico acontece de forma gigantesca.

A partir do momento que você começa a fazer todos os passos anteriores com consistência, é aí que a mudança acontece.

É nesse momento em que você se torna uma Nail designer conhecida e a mais falada!

É nesse momento que você pode aumentar o valor do seu trabalho sem preocupação!

Não é fácil chegar nessa posição, mas o caminho é simples.

Se fosse fácil, todas as Nail Designers seriam conhecidas.

Faça esses 3 passos anteriores e você alcançará sem dúvidas esse patamar na sua carreira.

Quando você chegar nível, em que só de olhar para a suas unhas nas redes sociais, o seu studio, a sua aparência já remete confiança é porque você alcançou o seu objetivo.

Porém lembre-se: É difícil para alcançar, mas para cair novamente é fácil.

Mantenha sempre a consistência e um ciclo de melhorias.

Estratégias de Execução do Método

Passo a Passo que você deve seguir:

CONHECIMENTO:

- Faça o quanto antes no mínimo 2 cursos para aprimorar seu trabalho;
- Veja vídeo-aulas no YouTube todos os dias;
- Pesquise frequentemente sobre sua profissão;
- Entre em contato com uma Nail Designer de Sucesso e pergunte-a como foi todo o processo que ela passou;

CUIDADOS:

- Vá agora mesmo e organize o seu ambiente de trabalho;
- Mande mensagens de bom dia para a sua cliente;
- Atenda elas estando maquiada e bem arrumada;
- Cuide durante todo o processo se está fazendo tudo certo;
- Compre cadeiras confortáveis;
- Reflita sobre o que você e sua cliente conversam e pense se isso é bom para a sua imagem;

CLIENTES:

- Poste fotos suas e de seu trabalho nas redes-sociais;
- Divulgue o seu trabalho na internet;
- Mande mensagens para suas clientes;
- Disponibilize a senha do Wi-Fi caso elas pedirem;
- Faça cartões de visita para atrair novas clientes;
- Faça promoções;
- Faça combos: (Unha de gel + esmaltação + pedras+ adesivos por apenas: R\$.....)
- Ofereça sempre um cafezinho para sua cliente;
- Anote os horários em uma agenda;
- Use produtos de qualidade;
- Foque na confiança;

CONFIANÇA:

- Faça super-descontos;
- Aumente seu studio;
- Contrate novas funcionárias;
- Crie um canal no Youtube;
- Aumente o valor das unhas;
- Compre equipamentos novos;
- Vá no salão frequentemente;
- Invista parte dos seus lucros em equipamentos de filmagem;

Conclusão

Bom, é isso!

Você acabou de receber informações valiosas e eu espero que você faça bom proveito delas.

Você recebeu a receita e o procedimento de como fazer o bolo, agora basta fazê-lo!

Espero que você tenha gostado do conteúdo deste ebook, e que tenha uma carreira de sucesso!

Beijão, Paola Chaves.

