

50 estratégias

para atrair novas clientes e aumentar o faturamento na área da beleza! 🚀

Jordana Brusch

📢 **ATRAIR NOVAS CLIENTES:**

1️⃣ Crie um perfil profissional no Instagram e poste regularmente.
📌 Exemplo: Em vez de misturar sua vida pessoal com seu trabalho, crie um perfil exclusivo para divulgar seus serviços. Publique antes e depois, depoimentos e dicas.

2️⃣ Invista em tráfego pago (anúncios no Instagram e Facebook).
📌 Exemplo: Crie um anúncio segmentado para mulheres da sua cidade, promovendo um desconto especial para novas clientes.

3️⃣ Publique antes e depois dos seus procedimentos para mostrar resultados reais.
📌 Exemplo: Poste um vídeo com a transformação da cliente e um depoimento dela no final.

4️⃣ Ofereça um desconto especial para primeira visita e incentive o retorno.
📌 Exemplo: "Na sua primeira vez, você ganha 10% de desconto! E se agendar a manutenção antes de sair, leva um brinde surpresa."

5️⃣ Peça para suas clientes indicarem amigas e ofereça bônus por indicação.
📌 Exemplo: "Indique uma amiga e ganhe RS 20,00 de desconto na sua próxima aplicação de alongamento de unhas!"

6️⃣ Participe de grupos locais no Facebook e WhatsApp e divulgue seu trabalho.
📌 Exemplo: Poste nos grupos "Mulheres de [Nome da Cidade]" e ofereça uma condição especial para novas clientes.

7️⃣ Ofereça um atendimento gratuito para influenciadoras da sua cidade em troca de divulgação.
📌 Exemplo: Atenda uma blogueira local gratuitamente em troca de um post no Instagram e Stories marcando seu perfil.

8️⃣ Faça parcerias com outras profissionais (ex: cabeleireira + manicure, designer de sobrancelha + micropigmentadora).
📌 Exemplo: "Se você fizer a sobrancelha comigo e o alongamento de unhas com minha parceira, ganha um desconto no combo!"

9️⃣ Crie um programa de fidelidade onde, após X serviços, a cliente ganha um brinde ou desconto.
📌 Exemplo: "A cada 5 escovas, a 6ª é gratuita!"

🔟 Marque presença no Google Meu Negócio para aparecer em buscas locais.
📌 Exemplo: Cadastre seu salão no Google para que pessoas próximas encontrem seu contato quando procurarem "cabeleireira perto de mim".

📢 **REDES SOCIAIS E MARKETING:**
1️⃣1️⃣ Use hashtags estratégicas para atrair pessoas da sua região.
📌 Exemplo: #AlongamentodeUnhasRJ #DesignerDeSobrancelhasSP

1️⃣2️⃣ Faça Reels e TikToks mostrando seu trabalho e falando sobre seu serviço.
📌 Exemplo: Grave um vídeo acelerado mostrando todo o processo de transformação das unhas.

1️⃣3️⃣ Mostre bastidores dos atendimentos para gerar conexão com o público.
📌 Exemplo: Filme um dia no salão mostrando a preparação dos materiais e o atendimento às clientes.

1️⃣4️⃣ Crie enquetes e caixinhas de perguntas para engajar seguidores.
📌 Exemplo: "Qual alongamento de unhas você prefere? Fibra ou acrílico?"

1️⃣5️⃣ Compartilhe depoimentos de clientes satisfeitas nos Stories.
📌 Exemplo: Poste prints de mensagens das clientes elogiando o serviço.

1️⃣6️⃣ Grave vídeos curtos ensinando cuidados pós-procedimento.
📌 Exemplo: "5 dicas para manter seu alongamento de unhas perfeito por mais tempo!"

1️⃣7️⃣ Crie conteúdos educativos sobre o serviço que você oferece.
📌 Exemplo: Poste um carrossel explicando "Qual é o tipo de unha ideal para você?"

1️⃣8️⃣ Ofereça mini tutoriais ou dicas rápidas para manter o público engajado.
📌 Exemplo: "Como aplicar cutícula removível em casa sem erro!"

1️⃣9️⃣ Utilize anúncios segmentados no Instagram para atrair clientes locais.
📌 Exemplo: Direcione o anúncio para mulheres da sua cidade com idade entre 20 e 50 anos interessadas em beleza.

2️⃣0️⃣ Aproveite datas comemorativas para promoções (Dia das Mães, Natal, Black Friday).
📌 Exemplo: "Promoção Dia das Mães: Agende sua escova + hidratação e ganhe uma nutrição gratuita!"

💰 **ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR O FATURAMENTO:**
2️⃣1️⃣ Venda pacotes ao invés de atendimentos avulsos.
📌 Exemplo: "Feche um pacote de 3 massagens faciais e pague menos!"

2️⃣2️⃣ Ofereça um serviço complementar na hora do atendimento.
📌 Exemplo: "Já pensou em fazer um spa dos pés enquanto suas unhas são feitas?"

2️⃣3️⃣ Crie combos promocionais para incentivar compras maiores.
📌 Exemplo: "Combo Cabelo Perfeito: Corte + Hidratação + Escova com 15% de desconto."

2️⃣4️⃣ Venda produtos de manutenção e cuidados em casa.
📌 Exemplo: "Após fazer suas unhas, leve esse óleo fortalecedor para prolongar a durabilidade!"

2️⃣5️⃣ Tenha diferentes opções de pagamento (Pix, cartão de crédito, parcelamento).
📌 Exemplo: "Agora parcelamos em até 3x sem juros no cartão!"

2️⃣6️⃣ Faça um atendimento impecável para aumentar as chances da cliente voltar.

2️⃣7️⃣ Tenha um pós-venda estruturado para garantir que a cliente retorne.

2️⃣8️⃣ Ofereça bônus para quem trouxer novas clientes.

2️⃣9️⃣ Crie uma comunidade no WhatsApp para manter contato com as clientes.

3️⃣0️⃣ Aproveite o WhatsApp Business para organizar atendimentos e promoções.

🔄 **ESTRATÉGIAS DE FIDELIZAÇÃO PARA CLIENTES ATUAIS:**
3️⃣1️⃣ Sempre agende a próxima sessão antes da cliente sair do salão.
📌 Exemplo: "Já vamos agendar sua próxima manutenção?"

3️⃣2️⃣ Ofereça uma experiência diferenciada (música agradável, café, mimo).
📌 Exemplo: Crie um ambiente aconchegante com café, chá e um biscoitinho para as clientes.

3️⃣3️⃣ Mande mensagens de agradecimento personalizadas após o atendimento.
📌 Exemplo: "Oi [Nome], adorei te atender hoje! Espero que tenha amado seu alongamento de unhas. Nos vemos na sua manutenção!"

3️⃣4️⃣ Crie um sistema de recompensas para clientes frequentes.

3️⃣5️⃣ Ofereça descontos exclusivos para aniversariantes do mês.

3️⃣6️⃣ Sempre pergunte sobre a experiência da cliente e peça feedback.

3️⃣7️⃣ Crie promoções relâmpago para horários ociosos.

3️⃣8️⃣ Mantenha contato com as clientes via WhatsApp para lembrá-las dos serviços.

3️⃣9️⃣ Tenha um cartão fidelidade físico ou digital.

4️⃣0️⃣ Peça para suas clientes postarem fotos marcando seu perfil.

📍 **PRESENÇA FÍSICA E LOCAL:**
4️⃣1️⃣ Participe de eventos locais e feiras para divulgar seu trabalho.
📌 Exemplo: Monte um stand em uma feira de beleza e ofereça uma demonstração gratuita do seu serviço.

4️⃣2️⃣ Deixe cartões de visita em locais estratégicos (lojas de roupas, farmácias, academias).

4️⃣3️⃣ Ofereça um dia de atendimento promocional em empresas para atrair novas clientes.
📌 Exemplo: Feche parceria com uma empresa para oferecer um "Dia da Beleza" para as funcionárias.

4️⃣4️⃣ Crie um espaço Instagramável no seu local de atendimento para incentivar fotos.

4️⃣5️⃣ Tenha um portfólio físico e digital para mostrar para possíveis clientes.

4️⃣6️⃣ Invista em uniformes ou roupas personalizadas para passar mais profissionalismo.

4️⃣7️⃣ Ofereça brindes ou pequenos mimos para tornar a experiência mais especial.

4️⃣8️⃣ Tenha um espaço confortável e agradável para melhorar a experiência da cliente.

4️⃣9️⃣ Tenha uma vitrine atraente se trabalha em salão físico.

5️⃣0️⃣ Seja sempre educada e prestativa, a experiência do cliente começa no atendimento!

🔥 **DICA EXTRA:**
Você não precisa aplicar todas as estratégias de uma vez! Escolha 3 a 5 e coloque em prática essa semana. Pequenas mudanças podem trazer grandes resultados! 🚀💄