



MANUAL DA AGENDA LOTADA

O SEGREDO DAS CLÍNICAS
DE SUCESSO



MANUAL DA AGENDA LOTADA

“Vou deixar isso em depoimento pra você. Ítalo semana passada e essa semana eu só estou atendendo na terça e quinta, cada dia eu vendi quase R\$10 mil, um dia eu vendi R\$7.600,00 e no outro dia eu vendi R\$9.800,00, tudo isso em cima daquela promoção dos dias dos namorados”

Adrine - Ariquemes/RO
(Aluna da Mentoria Clínica de Resultados)

“Oi Ítalo, tudo bem? deixa eu te falar menino, queria te agradecer, eu não tô dando conta de verdade, estou sempre ativando aquele anúncio que a gente fez durante 7 dias né, aí toda semana eu deixo ele rodando. e aí toda hora mensagem chegando no meu celular, aí a minha agenda já tá cheia, tô perdendo cliente porque tô marcando horário errado, sabe? e agora estou procurando uma secretária pra me ajudar”

Josélia - Barbacena /MG
(Aluna da Mentoria Clínica de Resultados)

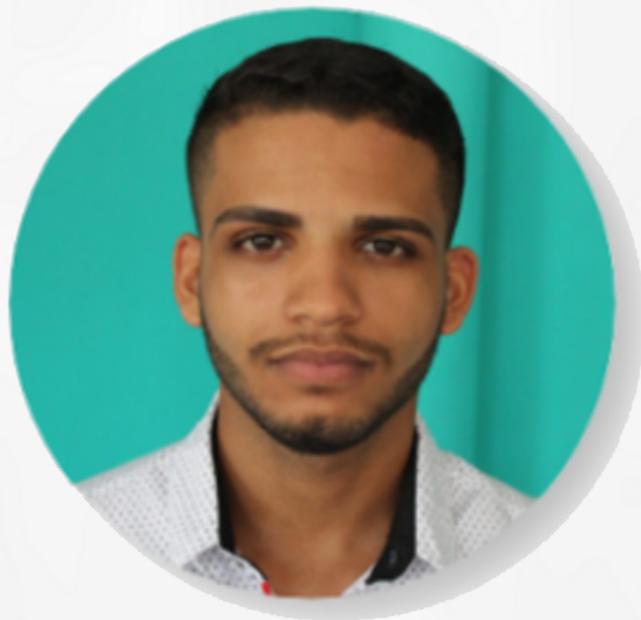
“Caraa eu podia gritar agora de felicidade mas sei que já é tarde rsrs, NOSSA tô muito feliz eu consegui lotar minha agenda, você não tem noção, nunca aconteceu isso... Vou botar o joelho no chão agora haha, já tem 6 meses que estou trabalhando e agradeço muito a você”

Thaís - Araraquara/SP
(Aluna da Mentoria Clínica de Resultados)



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Quem sou eu?



Sou o Ítalo Ferreira, especialista em Marketing e Posicionamento, ajudo Clínicas e Consultórios a lotarem suas agendas, sem depender do boca a boca, cobrando um valor justo nos seus tratamentos.

Nos últimos dois anos, com apenas 68 mil reais investidos, gerei um faturamento de mais de 2.6 Milhões para meus clientes.

O que você irá encontrar aqui nesse material é algo realmente FORA do comum e tenho certeza que irá levar seu negócio de estética para um **Próximo Nível**.

Mas pode ficar **tranquilo** que nesse e-book pretendo ser o mais rápido e direto nesse material, até porque sei muito bem que seu tempo é extremamente valioso, assim como o meu também é...



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Partindo do Ponto A

Primeiramente, faturar de R\$10mil a R\$20mil por semana com sua Clínica de Estética é simples, porém, não é fácil.

Para alcançar os resultados que lhe mostrei acima, não existe nenhuma fórmula mágica, bem longe disso...

O que você precisa é realmente seguir os fundamentos **simples** e **estratégicos** que vou te mostrar! Não é nenhuma reinvenção da roda, são conceitos antigos que sofreram algumas alterações com o avanço da tecnologia.

O primeiro passo para essa transformação no seu negócio, é, simplesmente, obter uma **visão geral da sua Clínica**, isso inclui, seus processos, tratamentos e gestão financeira...

"Poxa Ítalooo, mas como eu faço isso?", vamos lá, vou te ajudar. Para obter uma visão geral do seu negócio você terá que responder essas **6 perguntas**:

- Quantos clientes você atende por semana?
- Quais são seus tratamentos?
- Desses tratamentos que você mencionou, quais são os três mais vendidos?
- Qual é o Ticket Médio dos seus tratamentos?
- Qual é o seu objetivo de faturamento?



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Partindo do Ponto A

- Quantas sessões você precisará fazer no mês para alcançar o seu objetivo de faturamento?

Obs: pegue um papel em branco e faça esse simples exercício, é surpreendente como você terá clareza no seu negócio!

Uma ajudinha rápida nas últimas três perguntas...

O que é o ticket médio dos tratamentos e como calcular? É o valor médio das vendas de um período. Para calcular basta dividir o seu faturamento do último mês (ou dos últimos 3 meses) pela quantidade de tratamentos vendidos, o resultado disso será o seu Ticket Médio.

Qual é o seu objetivo de Faturamento? Aqui você definirá quanto você quer faturar no mês. Lembrando que a sinceridade aqui é essencial, ok?
😊

Quantas sessões você precisará fazer no mês para alcançar o seu Objetivo de faturamento? Após definir o seu Ticket médio e o Objetivo de faturamento, saber quantas sessões você precisará fazer para alcançar seu objetivo de faturamento é fácil, basta realizar a seguinte divisão:

Sessões = (objetivo de faturamento)/(ticket médio)



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Partindo do Ponto A

Ex: Suponhamos que você quer faturar no mês R\$30.000,00, e o Ticket médio dos seus tratamentos seja R\$90,00, seguindo o raciocínio do parágrafo anterior:

$$(R\$30.000,00 / R\$90,00) = 333$$

Ou seja, você precisará vender 333 tratamentos no mês para atingir seu **objetivo de faturamento**.

Beleza, provavelmente você esteja pensando: "legal Ítalo, até que faz sentido, mas como eu vou vender tudo isso?"

Que bom que você perguntou...

O passo a passo para **ALCANÇAR** o seu objetivo de faturamento

Agora que você já tem em mãos o seu objetivo de faturamento, o próximo passo é entender que existem duas maneiras de alcançar esse objetivo:

- Aumentando o seu Ticket Médio (preço médio dos seus tratamentos)
- Atraindo mais clientes para sua Clínica/Espaço

O **grande erro** que muitos profissionais cometem é não utilizar essas duas estratégias juntas!



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Partindo do Ponto A

Veja só...

As duas são totalmente válidas, porém se você **atrair o dobro de pessoas que atrai atualmente e continuar cobrando barato**, será um enorme tiro no pé, pois você trabalhará o dobro e não conseguirá ter um bom fluxo de caixa.

O mesmo acontece se você **aumentar os preços do dia para noite...**

Pois, naturalmente, quando aumentamos o preço perdemos alguns clientes, é normal que isso aconteça.

No entanto, o grande problema é que se a sua estratégia for apenas essa, você não terá um processo capaz de **atrair novos** clientes, no mundo dos negócios isso é praticamente suicídio, uma vez que você não conseguirá repor os clientes perdidos...

Infelizmente, seguindo apenas um desses caminhos a chance de você ter sucesso e alcançar seu objetivo de faturamento é **mínima**.

Mas então, qual é o **melhor caminho** para alcançar o seu objetivo de faturamento?



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Partindo do Ponto A

A partir desse momento, você conhecerá as ferramentas necessárias para tornar esse objetivo real e palpável, seja ele R\$10mil, R\$20mil, R\$30mil por semana.

Parece ser bom demais pra ser verdade, não é mesmo? Mas a realidade é que para alcançar esses resultados não existe mágica, só **trabalho guiado e estruturado**.

Até porque, aposto que você conhece vários profissionais da área de saúde que ganham bem e supostamente apresentam ter uma boa qualidade de vida.

Mas enfim, vamos esquecer um pouco eles e vamos olhar pra você. Imagine como seria se você tivesse resultados como esses.

De forma geral, você precisa seguir três passos e aplicá-los fielmente para construir um negócio de estética sólido. São eles:

- **Posicionamento**
- **Autoridade Instantânea**
- **Processo de Vendas eficaz**



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Definindo o posicionamento

Bem simples não é? Mas como eu disse anteriormente, não é fácil. Com minha ajuda você irá aplica-los da maneira correta e colherá excelentes resultados!

1- Definindo o Posicionamento

Pense comigo, se uma pessoa estiver com um problema no coração, correndo o risco de vida. qual profissional ele procuraria? Um clínico geral, que atende todos os tipos de pacientes e trata de várias patologias ou um cardiologista renomado que já ajudou várias pessoas como o mesmo problema?

Cerca de 99,8% das pessoas iniciariam o tratamento com o **Cardiologista**, mesmo que paguem mais caro na consulta e no tratamento.

O ser humano tem como princípio buscar especialistas para solucionarem seus problemas mais sérios.

É tanto que a fórmula do **sucesso pessoal e financeiro** é encontrar um problema e se tornar o especialista em resolvê-lo...

Mas como me tornar um especialista?

Constantemente eu recebo a seguinte pergunta: "Ítalo, atuo na área de estética a menos de dois anos e a concorrência na minha cidade é forte, como posso me tornar uma especialista?"



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Definindo o posicionamento

Esteja você começando ou já atuando no mercado a anos, se você não tiver autoridade e não demonstrar isso para uma audiência específica, o **seu negócio não vai crescer**, ponto.

Para você ter uma ideia, todos os dias falo com várias gestoras de clínicas, algumas estão começando e outras, a grande maioria, já estão a um bom tempo no mercado, mas ainda sim continuam brigando por preço com a concorrência.

Existem fundamentos que se aplicados fielmente farão você **aumentar sua autoridade e cobrar um valor mais justo nos seus tratamentos**.

Vou te contar mais detalhes sobre esses fundamentos daqui a pouquinho, antes disso... Você precisa definir o seu **posicionamento**.

Para isso quero que você responda esta pergunta:

Em qual **problema/tratamento** pretendo criar a minha autoridade?

Ex: emagrecimento, manchas e melasma, rugas ou linhas de expressão, flacidez, estrias, depilação entre outros)

Definiu?



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Definindo o posicionamento

Antes de irmos para o próximo passo quero que você saiba que definir o posicionamento é: trabalhar com um nicho/segmento no começo, isso não quer dizer que você abrirá mão dos outros tratamentos...

Não faça isso, apenas direcione a maior parte do seu esforço no tratamento que você decidiu se posicionar como especialista.

Mas será que esse posicionamento realmente te trará resultados? Vamos descobrir...

5 perguntas para validar seu posicionamento:

Público: em sua cidade/bairro, tem público interessado nesse tratamento?

Recorrência: você tem recorrência? Ou seja, o cliente volta mais vezes para fazer novas sessões?

Margem de lucro: você tem uma boa margem lucro com ele?

Gera transformação invejável: com os resultados que você gera hoje nos seus clientes, você consegue cobrar um valor maior futuramente?

Afinidade: você gosta de realizar esse tratamento e estudar sobre ele?



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Definindo o posicionamento

Se você disse **sim** para todos esses itens, acredito que esse seja um bom posicionamento...

Vá em frente!

02- Criando Autoridade Instantânea

Após ter definido o seu posicionamento, o próximo passo é **criar autoridade instantânea**.

Gerando autoridade você terá uma agenda lotada, cobrando um preço realmente justo.

Agora um teste...

O que você prefere? 1.000 clientes pagando R\$100,00 ou 100 clientes pagando R\$1.000,00?

Ambos irão te gerar o mesmo faturamento.

Porém, em qual dos cenários você terá maior qualidade de vida e conseguirá realizar um atendimento com maior qualidade?

Obviamente a opção 2!

Todavia, como disse anteriormente, só é possível cobrar um **valor maior que seus concorrentes** e ainda **vender muito** se você tiver autoridade.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Gerando Autoridade Instantânea

É nesse ponto que muitos profissionais pecam, pois querem gerar **autoridade** com **qualquer tipo de conteúdo**.

A realidade é que posts bonitinhos nem sempre geram autoridade, afinal, não é isso que **todos fazem**?

Para ser visto(a) como autoridade você precisa se diferenciar, não adianta construir uma casa sobre a areia, não é mesmo?

Você só estará perdendo o seu tempo, e o primeiro vento (crise, pandemia) que vier levará tudo ao chão!

Para realmente ser uma autoridade para seus possíveis clientes você precisa produzir **conteúdos estratégicos**...

Existem mais de **10 tipos de conteúdos geradores de autoridade**, explico cada um deles de forma detalhada, com scripts e exemplos em meu Treinamento Avançado Clínica de Resultados, mas isso é assunto para outra hora.

Caso queira saber mais, [clique aqui](#)

Nesse e-book, irei revelar três tipos de conteúdos que realmente geram autoridade e que irão te posicionar de uma maneira diferente na sua região...



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Gerando Autoridade Instantânea

Quais são eles?

- Vídeos mostrando que você realmente entende do assunto.
- Entrevistando outras pessoas influentes que não sejam seus concorrentes diretos.
- Clientes falando sobre a transformação que obtiveram após realizarem seu tratamento.

Esses conteúdos irão te posicionar como uma autoridade, claro, somente se você executar essas estratégias da maneira correta.

Certo, mas não adianta ter um posicionamento alinhado e saber algumas estratégias para criar autoridade, sem ter um **processo de vendas estruturado** que atraia novos clientes todos os dias

03 - Desenvolvendo um Processo de Vendas Eficaz

Para desenvolver um **bom processo de vendas** você precisa internalizar 4 pilares, aplicando esses conceitos no seu negócio os seus resultados certamente irão para um próximo nível...

Os pilares se resumem nas seguintes ações:

- **Atrair novas pessoas interessadas em seus tratamentos**



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Desenvolvendo um processo de vendas eficaz

- Criar um relacionamento com esses potenciais clientes
- Converter interessados em clientes cobrando um valor justo
- Fidelizar: fazer o cliente comprar mais vezes e te indicar

Esses são os quatro pilares para realmente vender mais e melhor.

Irei detalhar um pouco mais cada um deles...

01 - Atrair pessoas interessadas

O primeiro pilar do processo é o pilar do **tráfego**, ou seja, criar meios para atrair mais pessoas para sua Clínica (PDV) ou WhatsApp.

Se pessoas não chegarem todos os dias em seus canais de atendimento (Ligação, WhatsApp, Direct, Caixa de entrada do FB), **você não vende!**

O erro muito cometido por vários profissionais é **focar somente** nas coisas que parecem ser "mais importantes", (decoração, equipamentos etc) e esquecem que o negócio só sobrevive com **vendas e clientes**.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Desenvolvendo um processo de vendas eficaz

"Entendi Ítalo, mas como eu posso atrair mais pessoas para minha clínica?"

Atualmente existe duas maneiras:

- Tráfego Orgânico
- Tráfego Pago

Tráfego Orgânico: é basicamente quando você atrai mais pessoas para sua clínica sem investir nenhum centavo.

Porém nem tudo são flores...

Você terá que investir o seu tempo para criar posts, stories, publicar em todas as redes sociais para conseguir alguns clientes na semana.

Isso é bom, mas não é o suficiente, até porque 99,8% do seus concorrentes também fazem isso todos os dias, ou seja, **você precisa andar uma milha extra...**

Tráfego Pago: investir em anúncios para atrair mais clientes, ou seja, anunciar no Facebook Ads, Instagram e/ou Google Ads para alcançar um público que não seria alcançado utilizando somente o tráfego orgânico.

Porém, assim como no tráfego orgânico, nem tudo é perfeito, quando você começa a investir em anúncios precisa tomar alguns cuidados para não perder dinheiro.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Desenvolvendo um processo de vendas eficaz

Um dos erros que vejo muitos profissionais cometendo é o de clicar no botão **Promover/Impulsionar** após criar algum post no Instagram ou Facebook...

Clicar naquele botão impulsionar é o mesmo que pedir para o Instagram ou Facebook apenas mostre a sua publicação para mais pessoas, não necessariamente, ele irá lhe trazer mais mensagens no WhatsApp ou agendamentos.

Dito isso, preciso te apresentar a maneira correta de criar anúncios no Facebook ou Instagram, o nome dessa ferramenta é **Gerenciador de Negócios**. Um mecanismo criado especificamente para esses objetivos, nele você conseguirá ter o total controle sobre o tráfego da sua clínica.

No Treinamento [Clínica de Resultados](#) te ensino o passo a passo para **criar estratégias de Tráfego Orgânico e Tráfego Pago e atrair novos clientes todos os dias**.

Com todo o suporte da mentoria várias alunas conseguem vender e criar oportunidades todos os dias utilizando algumas dessas estratégias.

Criando um relacionamento com os potenciais clientes:

Para engajar e encantar o seu público alvo você precisa agir todos os dias de duas maneiras.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Desenvolvendo um processo de vendas eficaz

- Estruturando suas redes sociais de maneira estratégica;
- Avaliando e/ou otimizando seus canais de atendimento;

Vou elucidar esses conceitos para você...

Como o primeiro tópico cita, é preciso estruturar suas redes sociais de maneira estratégica, ou seja, **publicar conteúdos estratégicos** que te posicionem como autoridade!

Ao tentar obedecer esse conceito muitos caem no engano de achar que quantidade é melhor do que qualidade, ou seja, não entendem que poucos conteúdos que interessam seus potenciais clientes, valem mais do que centenas de conteúdos que não refletem o seu comprometimento e muito menos o seu posicionamento.

Só pra resumir tudo, **qualidade é sempre melhor que quantidade** :)

Após estruturar suas redes sociais de maneira estratégica seu próximo passo será avaliar e otimizar o seu atendimento (caso seja necessário), afinal, não existe nada melhor do que ser compreendido e bem atendido, não é mesmo?

Uma dica para avaliar seu atendimento é simplesmente, identificar qual a sua taxa de conversão de mensagens para agendamentos.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Desenvolvendo um processo de vendas eficaz

Para fazer isso basta dividir a quantidade de avaliações agendadas pela quantidade de mensagens recebidas de um determinado período...

Para analisar em forma de porcentagem multiplique por 100. 😊

Ex: (Avaliações agendadas / Quantidade de mensagens recebidas) * 100= Sua taxa de conversão

Se a taxa de conversão for **acima de 60%**, significa que seu atendimento está ótimo, sendo assim, continue utilizando o seu processo, porém se for abaixo disso, está na hora de pensar em alterar suas abordagens.

Conversão

Após realizar o agendamento e o cliente chegar até você para uma avaliação o próximo passo é **vender!**

Dos vários gestores e gestoras de clínicas que conversei, um outro problema tem a ver com a inconsistência da agenda, ou seja, agenda cheia em uma semana e na outra vazia...

Primeiro, eles não conseguem fazer com que o cliente enxergue transformação em seus tratamentos, ficam com medo de cobrar um valor justo e perder o cliente.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Desenvolvendo um processo de vendas eficaz

E é nessa ocasião que você terá que utilizar os argumentos certos para convencê-lo de que o seu tratamento é ideal para ele, e que o valor que será **investido** é pequeno, comparado com toda a transformação que ele irá obter.

Existem **gatilhos mentais** certos para cada um desses momentos...

Utilizar os argumentos certos na hora certa faz com que você consiga fechar de 2X a 3X mais vendas que suas concorrentes.

Fidelização

Após otimizar o pilar de conversão, o seu próximo objetivo é **fidelizar**, ou seja, vender **mais vezes** para os mesmos clientes, e incentivá-lo a indicar os seus tratamentos para os amigos e familiares.

Vejo muitas clínicas praticamente abandonando o cliente após realizar o tratamento! Saiba que fazer isso é deixar muito dinheiro na mesa...

Porque, uma coisa é certa, é dez vezes mais fácil vender para um cliente que já comprou de você do que para uma pessoa que ainda não te conhece.

Sendo assim, você precisa criar mecanismos para continuar mantendo o contato e fazendo novas ofertas para os clientes que você já atendeu.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Aplicação

Agora é hora de aplicar!

Como você sabe, para alcançar seu objetivo de faturamento e realmente vender mais, você precisa utilizar **todos esses pilares** que te mostrei...

Se tiver um e não tiver outro, **não rola**. Os quatro precisam estar muito bem alinhados, assim como sua autoridade precisa estar bem estruturada.

É evidente que todo o conteúdo desse e-book é somente a ponta do iceberg.

Aprender como aplicar cada uma dessas estratégias no momento certo é o que vai te diferenciar da concorrência e fazer com que seu negócio fature de R\$10 mil, R\$20 mil ou mais **por semana atendendo poucos** clientes.

São resultados como esses que você está precisando agora?

Se você disse sim, agora você tem 3 caminhos:

1º Caminho: aplicar sozinho(a)

Pegar tudo isso que te passei e tentar aprender e aplicar sozinho (a), com certeza você terá resultados, no entanto isso pode demorar alguns anos, de 2 a 6 seis anos, para alcançar os resultados que deseja, isso se você tiver um período considerável de tempo sobrando e muito esforço.



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Agora é com você!

2° Caminho: contratar uma agência ou um consultor

Contratar alguém ou uma agência que faça isso para você, é uma ideia muito boa, porém temos um problema, poucas agências e consultores no Brasil realmente compreendem esse processo e aplicam esses conceitos da maneira correta, pois a grande maioria está focada, somente, em **criar mídias sociais e impulsionar publicações**, ou seja, desconhecem e/ou não estão interessados em fazer o processo como um todo.

As agências que conheço e que fazem isso corretamente, umas 5 a 10 a nível nacional (A Mirazo Digital é uma delas), cobram entre R\$2.000,00 a R\$9.000,00 por mês, para implementar esse processo de vendas completo.

Mas você tem uma outra opção...

Caso o seu negócio de estética não esteja no nível de fazer esse investimento, ou seja, fature menos de R\$50 mil por mês.

Temos a terceira e, ao meu ver, melhor opção

3° Caminho: aprender todos os passos do processo e aplicar juntamente comigo



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Agora é com você!

A terceira e última opção é obter a minha ajuda personalizada, através do Método Clínica de Resultados, nele vou te ensinar e aplicar junto com você um passo a passo.

Nesse treinamento intensivo você irá aprender a aplicar os conceitos e estratégias necessárias para **alcançar e superar o seu objetivo de faturamento.**

É provável que você esteja pensando que essa é a melhor opção.

Porém, antes eu preciso te falar algo **muito importante...**

Talvez não seja para você...

Infelizmente, esse método não é para qualquer pessoa, é somente para pessoas comprometidas que querem realmente obter a minha ajuda e aplicar o método, sem corpo mole.

Eu não quero qualquer aluno(a), quero somente quem senta e aplica o método fielmente, quem realmente está comprometido com resultados. Se você entrar no treinamento para ser apenas um expectador, sem execução, é melhor que nem entre!



MANUAL DA AGENDA LOTADA

Agora é com você!

Nesse momento surge aquela dúvida, por que serão exigente com os alunos que entram na programa? Vou te explicar...

Pessoas que estão engajadas o suficiente e que querem atingir seus objetivos, aplicarão o método e terão resultados.

Mas não para por aí, esses alunos me darão depoimentos, **provas sociais** que evidenciam a transformação do programa clínica de resultados, como você bem sabe, utilizando esses depoimentos venderei cada vez mais e criarei mais impacto e **autoridade**.

Então, se você se enquadra no **perfil**, é uma pessoa que realmente põe a mão na massa, aqui está o seu primeiro passo:

Bom, é isso, espero que você tenha aprendido lições valiosas, mas lembre-se de não parar por aqui, pois elas são apenas o início...

Clique no botão abaixo para saber mais informações sobre o Programa Clínica de Resultados.

[**Saiba mais**](#)

