

# A NOVA CONSULTORIA *de imagem e estilo*®

## **AULA 3**

*bem vinda*

Começaremos dentro  
de instantes



O que veremos na aula de hoje:

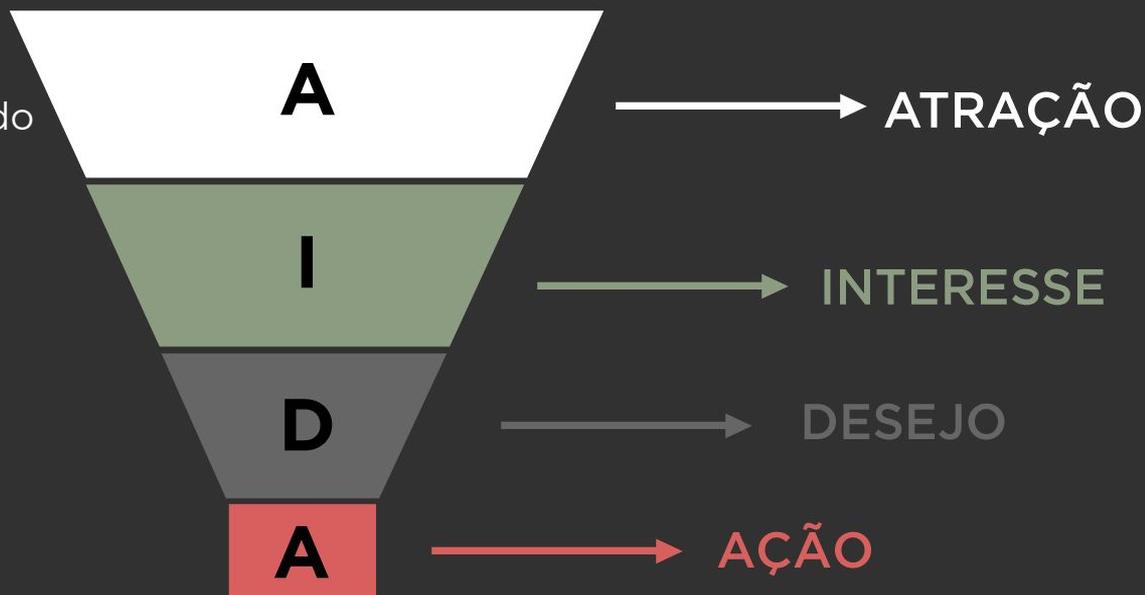
### Aula 3

*Como fechar clientes: Por que é tão difícil e desconfortável vender seus serviços e como criar um modelo que funcione para você*

- Funil **AIDA**;
- **Atraindo** clientes potenciais;
- Gerando **interesse genuíno** pelos seus serviços;
- Criando **desejo da contratação**;
- Como **transformar** interessadas em clientes;
- Como **perder o medo** de vender;
- **Divulgação**: para não viver esperando indicações;
- Como conseguir suas **primeiras clientes**.

## FUNIL AIDA

4 fases da jornada da compra baseado  
no comportamento do consumidor



*\*Modelo desenvolvido por Elmo Lewis, um dos pioneiros da publicidade e vendas nos EUA, em 1899 e que ainda se mostra eficaz.*

## ATRAÇÃO



Atraia a atenção seu **cliente potencial**, usando:

- Imagem pessoal;
- Logo e comunicação visual do negócio, que é aplicada em seu site, perfis das redes sociais, cartão de visita, Modelo de proposta;
- Escritório ou local de atendimento;
- Comunicação verbal, tom da conversa, formalidade.

## INTERESSE



Você conseguiu chamar a atenção!

- Mas como fazer com que esse potencial cliente continue ali te ouvindo até que você passe a mensagem que gostaria?
  - Sendo extremamente relevante para o público que você está tentando alcançar.
- Conteúdo que conecta!



## DESEJO

Só o interesse não é suficiente para que o consumidor chegue à última etapa.

- Seu cliente potencial já sabe que existe um problema e uma solução e começa a entender que a resposta pode estar nos seus serviços, então é o momento de mostrar todas as suas qualidades.
- Mostre que domina o assunto e as vantagens de contratar seus serviços.

Tudo isso não é feito de maneira literal, e sim em tom de conversa.

## AÇÃO

Agora que você finalmente despertou o desejo, é crucial manter a urgência que o consumidor tem para dar um próximo passo.

- O seu papel agora é facilitar o caminho do consumidor até a ação. Essa ação é a compra? Não necessariamente.
- Depende da jornada do cliente.
- A ação pode ser, por exemplo, a de acessar o seu site, ver um vídeo ou se inscrever em uma aula.
- Deixe o mais claro possível como a pessoa pode tomar essa ação, ou você corre o risco de perdê-la!
- CTA: Call to action



## Como perder o medo de Vender sua Consultoria de Imagem?

Vender não é descrever as características do produto, as etapas de atendimento, a lista de benefícios alcançados

**Venda Não é sobre o produto**

Vender não é falar sobre sua carreira, sobre os cursos que fez, sobre a técnica que você aplica.

**Venda não é sobre você**

**Vender é sobre mostrar ao cliente potencial que você sabe o qual é o problema dele e que pode resolver!**

**Venda é sobre o Cliente**

## Como perder o medo de Vender sua Consultoria de Imagem?

1

Escolha o tipo de cliente que quer atender > escolha um nicho e **seja especialista para esse pequeno grupo.**

2

Conheça de verdade as questões do dia a dia do cliente ideal relacionadas ao vestir.

3

Formate um serviço que atenda as demandas da cliente ideal.

4

Oferte sem medo, você estará resolvendo um problema para ela!

5

Saiba Superar objeções, responder com segurança as dúvidas e inseguranças dela sobre o serviço.

**Entenda que vai receber mais não do que SIM e que isso faz parte de ter um negócio!**

## Divulgação: para não viver esperando indicações

Aplique o funil AIDA

- Formatos de conteúdo:
- Isca digital (aula, ebook)
- Artigos, posts de blog
- Vídeos
- Podcast
- Imagens
- Histórias

*\*Vamos falar de tipos de conteúdo na aula 5*



# A NOVA CONSULTORIA

*de imagem e estilo*

**Divulgação: para não viver esperando indicações**



## **CANAIS de divulgação:**

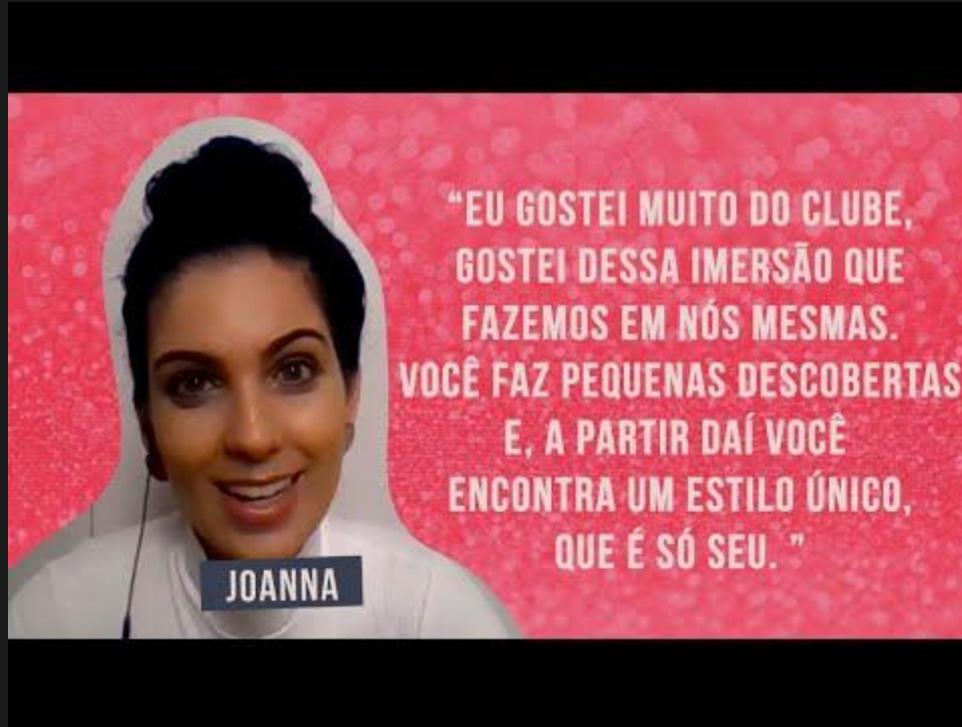
- Networking, colabs, parcerias
- Redes sociais - lives, posts, stories
- Site
- Periódicos - on line e presencial
- Palestras, workshops - on line e presencial
- Email
- Aplicativos de mensagem: whatsapp / telegram

## **DISTRIBUIÇÃO**

Orgânico e Anúncios

Periodicidade com consistência

A NOVA CONSULTORIA  
*de imagem e estilo*®



## Como conseguir suas primeiras clientes?

Seja sua primeira cliente para Conquistar suas primeiras clientes!

- Você é seu cartão de visitas
- Seja convite a quem está a sua volta *\*Case Vivian*
- Vivencie a transformação para sentir as dores e amores



## Como lotar a agenda?

Esteja onde sua cliente está:  
física e digitalmente.

- Fazer eventos em lugares ou com lugares onde estão o cliente ideal;
- Frequentar eventos em lugares onde estão o cliente ideal;
- interagir com o cliente ideal nas redes sociais



## Como escalar?

- Digital > terceiro Pilar da Nova consultoria!

*\*Vamos falar mais disso na aula 5!*

## Exercício

- Como anda sua a jornada de compra do seu cliente?
- Escolha qual primeiro passo você vai dar para evoluir.

Copyright© 2020 de FF Studio Treinamentos e Consultoria Eireli, CNPJ 26.125.860/0001-45  
Os textos e o projeto gráfico são de propriedade intelectual de Fernanda Fuscaldo.  
Todos os direitos estão reservados.

Nenhuma parte deste material, em especial seus textos, pode ser reproduzida ou transmitida por qualquer outra forma ou por nenhum meio sem a permissão expressa e por escrito da citada empresa, exceto pelo uso de citações breves que estejam adequadas à NBR 10.520, da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT.

A reprodução deste material, seja em partes ou no todo, está sujeita às penalidades previstas na Lei Federal n. 9.610/1998, que regulamenta os direitos autorais no Brasil.