

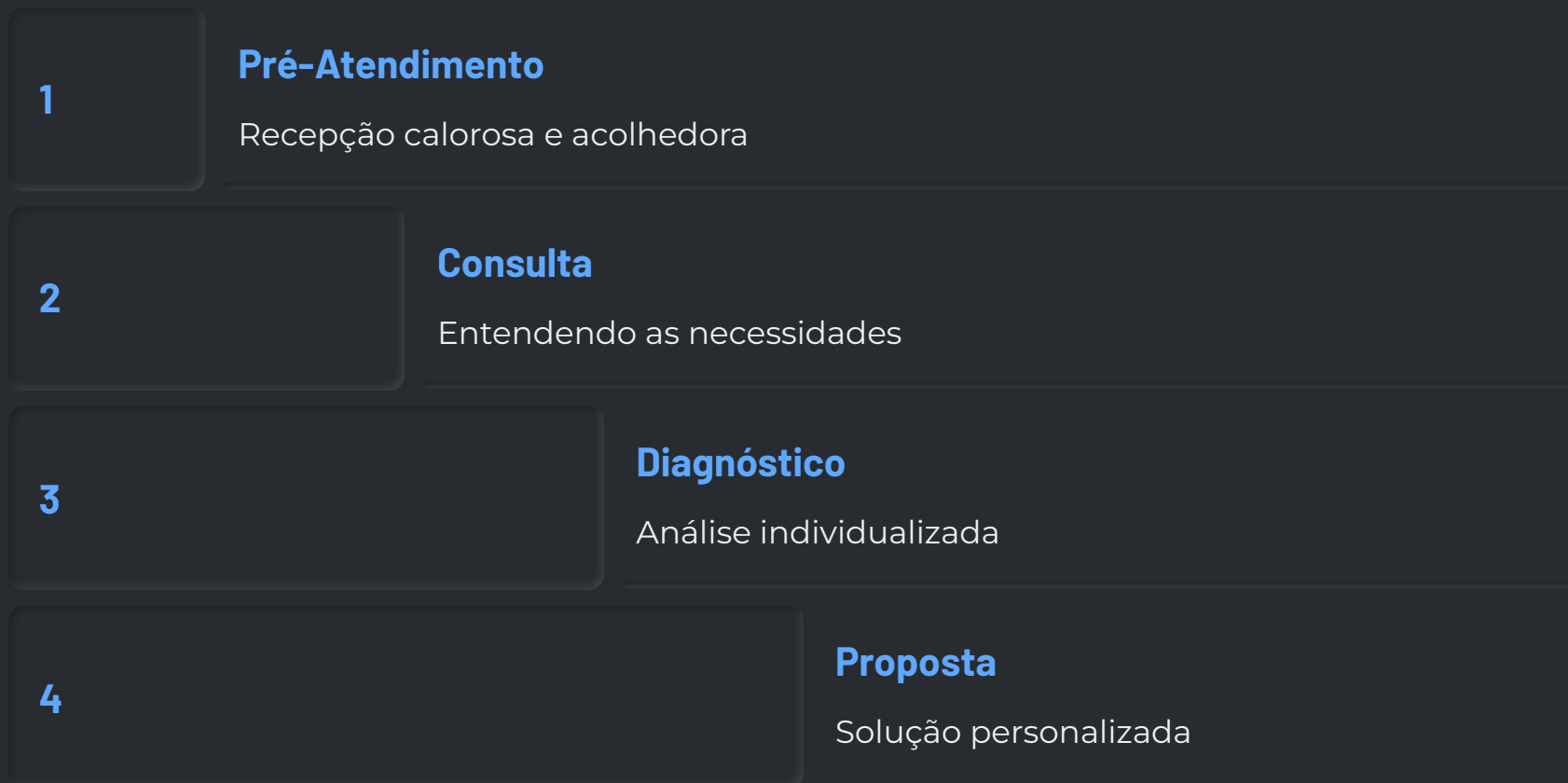
# Revelando minha melhor estratégia orgânica sem tráfego pago para qualificar clientes e ter agenda lotada.

A estratégia que mais atraiu clientes prontas para comprar foi o registro detalhado de todo o processo de atendimento. Ao longo dos anos, criei uma vasta biblioteca de materiais educativos, incluindo fotos, vídeos, depoimentos e insights valiosos. Esse conteúdo me ajudou a construir autoridade e reputação no mercado, fazendo com que eu fosse cada vez mais requisitada e paga pelos meus serviços. Minhas clientes se sentiam seguras e confiantes em contratar meus produtos e serviços, pois tinham acesso a todo esse material que demonstrava meu conhecimento e experiência.

Wélida Paganini profissional da beleza há mais de 10 anos .



# Registrando todo o passo a passo do atendimento



A etapa mais importante do meu processo é o registro detalhado de cada atendimento. Isso me permite criar um acervo valioso de conteúdo, desde as primeiras interações com a cliente até a conclusão do serviço. Cada passo é cuidadosamente documentado, capturando informações valiosas sobre as motivações, preocupações e objetivos da clientela. Essa abordagem metódica não apenas me garante um histórico completo, mas também me fornece os insights necessários para criar materiais de conteúdo realmente relevantes e valiosos para meu público.

Com esse acervo de conhecimento, posso elaborar uma variedade de recursos, como fotos, vídeos, depoimentos e tutoriais, que demonstram meu expertise e ajudam a construir minha autoridade no segmento. Essa estratégia me permite atrair clientes qualificadas e prontas para consumir meus serviços, sem precisar depender de tráfego pago.

# Criando materiais para distribuir conteúdo

## Fotos Atraentes

Capturar fotos cuidadosamente produzidas dos seus serviços e produtos é essencial para criar um conteúdo visual envolvente. Invista em uma boa câmera e aprenda técnicas de iluminação e enquadramento para realçar a qualidade e a beleza dos seus itens. Certifique-se de que as suas fotos transmitam a atmosfera acolhedora e profissional do seu espaço de beleza.

## Vídeos Informativos

Utilize o poder dos vídeos para mostrar os seus processos de atendimento e compartilhar dicas valiosas com o seu público. Grave tutoriais passo a passo, depoimentos de clientes satisfeitas e até mesmo vlogs curtos para estabelecer uma conexão mais pessoal. Os vídeos ajudam a criar uma imagem de especialista e a inspirar confiança nos seus serviços.

## Depoimentos Convincentes

Nada é mais persuasivo do que o testemunho de clientes satisfeitas. Incentive suas clientes a compartilharem seu feedback positivo na forma de depoimentos escritos, áudios ou vídeos. Esses materiais ajudam a construir sua reputação e a mostrar aos novos clientes os excelentes resultados que você pode entregar.

## Ensinamentos Valiosos

Compartilhe seu conhecimento e expertise com o seu público por meio de conteúdo educativo. Crie guias, tutoriais e artigos que ensinem técnicas de beleza, cuidados com a pele e dicas de autoestima. Essa abordagem posiciona você como uma autoridade no seu segmento e atrai clientes que valorizam seu conhecimento.

# Construindo autoridade e reconhecimento através de insights valiosos

Através do registro cuidadoso de todo o passo a passo do atendimento, você agora possui uma valiosa coleção de materiais que demonstram sua expertise e conhecimento profundo sobre os desafios e necessidades de suas clientes. Esses conteúdos, como fotos, vídeos, depoimentos e ensinamentos, são poderosos elementos para construir sua autoridade e reconhecimento no mercado.

Ao compartilhar esses insights valiosos com seu público-alvo, você cria uma percepção de que é uma especialista confiável e uma referência no seu segmento. Sua capacidade de transformar experiências em conhecimento prático e aplicável torna você uma fonte valiosa de informações para suas clientes, fortalecendo seu posicionamento como uma profissional de confiança e respeitada.

Essa estratégia não apenas atrai clientes qualificadas, mas também faz com que elas te vejam como alguém que pode verdadeiramente entender e atender suas necessidades. Ao demonstrar sua expertise de forma transparente e consistente, você constrói uma reputação sólida que te torna requisitada e paga pelo seu conhecimento e experiência acumulados ao longo de anos de prática no seu negócio.

# Sendo requisitada e paga pelo seu conhecimento e prática

Quando você se torna uma referência no seu segmento, as clientes começam a te procurar e a te valorizar pelo seu conhecimento e prática. Seu público-alvo reconhece o seu valor e está disposto a pagar por seus serviços e produtos. Isso acontece porque você construiu uma reputação de excelência, confiabilidade e autoridade ao longo do tempo. **Suas clientes sabem que você é a especialista que pode resolver seus problemas e atender suas necessidades com qualidade e eficiência.** Elas confiam em você e estão dispostas a investir em seus serviços, pois sabem que obterão resultados superiores.

Essa posição de prestígio e reconhecimento te permite **cobrar o que você realmente merece pelos seus serviços.** Suas clientes entendem o valor que você entrega e não hesitam em pagar o preço justo. Isso te permite gerar mais receita, investir no seu negócio e continuar se destacando como a referência do seu setor. Ser requisitada e paga de acordo com seu valor é a recompensa por todo o trabalho que você investiu em se tornar uma especialista respeitada e confiável.

# Atraindo clientes sem precisar usar tráfego pago

Uma das estratégias mais eficazes para atrair clientes qualificadas e prontas para consumir seus produtos e serviços em seu espaço da beleza, sem precisar depender de tráfego pago, é criar um conteúdo de valor. Ao registrar todo o passo a passo do atendimento e transformá-lo em materiais informativos, você constrói autoridade e se torna uma referência no seu segmento. Através de fotos, vídeos, depoimentos e ensinamentos, você pode compartilhar insights valiosos com seu público-alvo, conquistando sua confiança e posicionando-se como uma especialista.

Ao invés de investir em anúncios, concentre-se em criar e distribuir esse conteúdo de valor de forma orgânica. Compartilhe-o em suas redes sociais, em seu site, em grupos relevantes e em qualquer outro canal que alcance seu público. Com o tempo, você começará a atrair clientes que já confiam em você e estão prontas para consumir seus serviços. Essa abordagem não apenas evita os custos do tráfego pago, mas também constrói relacionamentos duradouros com suas clientes, transformando-as em embaixadoras da sua marca.



# Conquistando a confiança do seu público-alvo

Construir confiança com seu público-alvo é essencial para se estabelecer como autoridade no seu segmento e garantir a fidelização de clientes. Através da criação de conteúdo valioso e autêntico, você pode demonstrar seu conhecimento e expertise, conquistando a credibilidade necessária para se destacar. Compartilhe histórias reais de clientes satisfeitas, depoimentos emocionantes e dicas práticas que resolvam problemas do seu público. Seja transparente sobre seu processo, erros e aprendizados, pois isso ajuda a criar uma conexão emocional e mostra que você é uma pessoa confiável e genuína.

Além disso, mantenha uma comunicação constante e interativa, respondendo às dúvidas e interagindo com seu público nas redes sociais. Mostre-se acessível e disponível para atender às necessidades deles. Desenvolva uma relação de confiança, escutando atentamente suas preferências e feedbacks para oferecer soluções personalizadas. Dessa forma, você conquistará a confiança e a preferência do seu público, tornando-se a primeira opção quando eles precisarem de seus serviços.



# Transformando clientes em embaixadoras da sua marca

Ao criar uma conexão genuína e duradoura com suas clientes, você tem a oportunidade de transformá-las em verdadeiras embaixadoras da sua marca. Essas clientes não apenas se tornam fãs fiéis dos seus produtos e serviços, mas também se engajam ativamente em promovê-los com o seu próprio círculo de influência.

Através de depoimentos entusiasmados, recomendações sinceras e compartilhamento de conteúdo nas redes sociais, suas clientes se tornam os seus melhores porta-vozes. Elas não apenas divulgam os benefícios dos seus serviços, mas também transmitem a paixão e a confiança que elas próprias sentem em relação à sua marca.

Ao transformar suas clientes em embaixadoras, você amplia exponencialmente o alcance da sua marca, conquistando novos clientes de forma orgânica e fortalecendo ainda mais a sua reputação no mercado. Essa estratégia não apenas gera novos negócios, mas também cria um vínculo emocional duradouro com o seu público-alvo.



# Expandindo sua rede de contatos e oportunidades

À medida que sua autoridade e reconhecimento crescem, sua rede de contatos e oportunidades também se expandirá naturalmente. Sua expertise e os materiais de conteúdo que você criou atrairão cada vez mais interessados em seus serviços, sejam eles potenciais clientes, outros profissionais do setor ou até mesmo a mídia. **Aproveite essas novas conexões para ampliar sua presença e alcance no mercado.** Participe de eventos, palestras e workshops onde possa compartilhar seus conhecimentos e insights valiosos. Crie parcerias estratégicas com outros negócios complementares, expandindo assim sua base de clientes. *Esteja aberta a novos caminhos e oportunidades que surgirão, pois elas podem levar sua empresa a novos patamares de sucesso.* Lembre-se de sempre manter um atendimento exemplar e uma comunicação efetiva com sua rede, fortalecendo esses relacionamentos ao longo do tempo.

# Tornando-se uma referência no seu segmento

Ao longo de sua jornada, você construiu uma sólida reputação como especialista em seu campo. Suas estratégias bem-sucedidas de atendimento, criação de conteúdo de valor e construção de autoridade o posicionaram como uma referência incontestável no mercado da beleza. Seus clientes fiéis e embaixadoras da marca têm orgulho de compartilhar seu trabalho e indicá-lo a outras pessoas, ampliando sua rede de contatos e oportunidades.

A woman with long dark hair, wearing a purple long-sleeved top and high-waisted purple trousers, stands in front of a purple car. She has her hands near her head. The car has 'KYLIE.DRIP' written on the front bumper. The background is dark and out of focus.

VITRINE MAGNÉTICA  
DE VENDAS  
AUTOMÁTICAS

Mas antes irei te dizer o  
que não te faz Vender

# Quem não é visto é esquecido simples assim...

Um exemplo simples aqui é quando você se depara no Instagram com algum vídeo que te chama atenção é os 3 primeiros segundos " O gancho atrativo",que te faz prestar atenção até ao final com gatilhos da curiosidade te prendendo para ir ao final da tela.

Assim é a vitrine de uma loja, salão, estética...ao chegar na loja a primeira impressão é a que fica criando desejo de compra.Se chegar na loja e logo de cara avistar uma roupa toda montada no manequim contendo sua paleta de cores,tudo combinando,acho extremamente difícil você não se sentir atraída não é mesmo?

E se em seu salão se beleza, estética,esmalteria etc,já estiver na recepção uma café,uma água e uma boa conversa antes de iniciar os tratamentos como ouvir a história e histórico daquele cabeleireira,pele, unha em sua jornada se erros e acertos para um bom diagnóstico da sua entrega consequentemente?

A cliente irá se sentir bem cuidada e protegida e segura aos estar nas mãos de quem valoriza cada centavo que ainda será pago,pois ao chegar nessa parte do pagamento é o start,pois não haverá lástima em seu valor devido todo essa recepção de entrada em cada atendimento.





# Vendas é sobre vitrine atrativa e ninguém compra se não mostrar o que tem de oferta.

Você precisa começar a divulgar o quanto antes tudo o que faz,a qualidade da sua entrega,o seu diferencial da concorrência e registrando todos os pontos positivos da sua marca em sua entrega.

De nada vale ser uma boa profissional se ao final de tudo não dizer sobre seu conhecimento para criar valor e autoridade da sua empresa.

Não importa qual tamanho da sua empresa,pois o importante é sempre se posicionar como tal e ser no atual momento aquilo que deseja ser reconhecida daqui alguns meses,ou ano dependendo da sua dedicação em seu próprio negócio.

Ter uma vitrine magnética atraindo clientes qualificadas prontas com cartão nas mãos todos os dias vai requerer um pouco dos seus esforços e aqui já deixo que o conhecimento a utilização de algumas ferramentas da micro empreendedora é essencial para criação dos conteúdos necessário para apresentar a sua empresa e não estou dizendo sobre ser blogueira e sim modelo da sua proposta e marca.

## COMO POSSO WÉLIDA FAZER ISSO?

Aqui vai uma dica valiosa que sempre usei ao meu favor como micro empresaria (MEI):

- As minhas próprias clientes sempre foram minhas blogueiras modelos dos meus serviços e eu sempre pude utilizar os melhores materiais áudio,vídeo e visuais para divulgação da minha empresa da beleza.
- Sempre colhi depoimentos e feedbacks para autenticar a qualidade da minha entrega.
- Cercar minha cliente quebrando objeções como: (há só posso na segunda,pois estou de folga do serviço! )ou, (vou fazer só retoque da raiz porque estou com valor exato!)...
- Quebrando objeções: Você precisa sempre ter uma solução que seja favorável as partes como por exemplo: Ofereça formas de pagamento,diga que nas segundas não atende, porém em casos especiais como dessa cliente você se adequa aos seus horários...
- Resgatando clientes sumidas: Remarketing estratégico é elaborando alguma receita,dica para enviar as suas clientes e realizar uma chamada para ação como: Será um prazer poder cuidar de sua beleza , há eu ia esquecendo de falar algo incrível 🤯que vai acontecer aqui...
- ( Aqui você lança sua oferta)
- Suas redes sociais precisam estar atrativa com boas artes e apresentação dos seus produtos ou serviços e estar cercado minado de links para todos os lados,para seu lead(Cliente), não ter para onde fugir,pois venda é sobre emoção do momento ou necessidade de uma dor ou desejo.



**Eu posso te guiar como sua mentora em sua empresa.**

# Em meu método te ensino como alavancar os resultados da sua empresa de forma sustentáveis e sem uma rotina exaustiva.

Olá Empreendedoras Valentes vou deixar aqui algumas informações sobre o "MEI INFOPRODUTORA"

"INFO-MEI EMPREENDEDORA" é um método onde te entrego o passo a passo para sua empresa ser reconhecida, requisitada e remunerada vendendo todos os dias através de várias ferramentas secretas que te guiarão em sua escala.de vendas diárias.







 [pay.kiwify.com.br](https://pay.kiwify.com.br)

**INFO-MEI**

Wélida Vieira Ferreira Paganini



 [pay.kiwify.com.br](https://pay.kiwify.com.br)

**INFO-MEI**

Wélida Vieira Ferreira Paganini



# Minhas indicações para seu aprendizado em sua empresa.

Esses foram os treinamentos ao qual adquiri para alavancar meus resultados dentro do empreendedorismo digital, onde pude associar esses aprendizado em minha empresa física, fazendo com que essas ferramentas trabalhe para mim de forma sustentáveis e no total automático atraindo clientes qualificadas compradoras todos os dias.

**Aprenda vender com tráfego pago e potencialize seus resultados com aulas ao vivo todos os dias para acelerar seu aprendizado e entender dos anúncios online para sua empresa com o melhor treinamento para vendas através do whatsapp.**

**Clique aqui**

**Saiba mais**

**Aprenda vender com anúncios direto para sua página de vendas sem precisar falar com ninguém no famoso X1 whatsapp. Aula gratuita**

**Clique aqui**

Saiba m<https://pay.kiwify.com.br/zrurMTT?afid=whtKJyNBais>

**Acesse aqui ferramenta e faça um teste dessa ,onde você poderá automatizar seus atendimentos de forma sustentáveis e crescer possibilidades de fechar vendas 10 vezes mais sem páginas de vendas ou configurações complexas.**

**Clique aqui**

**Saiba mais**

**Aumente suas vendas com essas  
ferramentas sem precisar investir em  
tráfego pago.**

**Clique aqui**

**Saiba mais**