

CAMINHO QUE TE LEVARÁ PARA
O TOPO DA FISIOTERAPIA

E LIBERARÁ SUAS HABILIDADES PARA CONSEGUIR
CONQUISTAR SUA LIBERDADE FINANCEIRA E DE TEMPO!



Meu nome é Giliani Fernandes, muito prazer!

Sou fisioterapeuta, coach, mãe, esposa, empresária e mais mil e uma utilidades. Nós, mulheres, exercemos muitas funções. Por isso, acredito que a **liberdade de tempo seja fundamental** para a gente aproveitar nossa vida e tudo que merecemos.

Sou apaixonada em transformar e reabilitar vidas e esse passou a ser o meu propósito desde que **mudei minha mentalidade**.

Hoje, escrevo esse e-book para te mostrar o método lindo que criei com a minha vivência como fisioterapeuta e desenvolvi esse material com tanto carinho.

Aqui, você vai entender como será o passo a passo deste método para já sair desta leitura e começar a colocar em prática tudo o que aprender e, claro, colher os resultados o quanto antes.

São estratégias para conseguir faturar de 10 a 20 mil reais. **Detalhe: trabalhando apenas meio período.** Eu sei que parece bom demais para ser verdade... Mas eu quero que entenda que prezo muito pela liberdade do tempo para poder cuidar dos meus filhos e ter tempo de me cuidar (afinal, para cuidar do outro, a gente tem que se cuidar primeiro, não é mesmo?).

Um dia (e não faz muito tempo assim), eu não acreditava nisso — tanto que abandonei a fisioterapia e ela passou a não fazer mais parte da minha da minha vida.

No entanto, após buscar conhecimento, descobri que **é sim possível** faturar 10 mil reais mensais ou mais. Você pode sim trabalhar meio período para poder usufruir desse dinheiro, aproveitar sua família, viajar, fazer o que você mais gosta com um tempo livre

E o melhor: não falarei apenas sobre dinheiro nesse e-book. Falarei de vida. Falarei de transbordar amor — tudo o que seu paciente precisa.

Você vai descobrir como transformar a vida do seu paciente porque não é só sobre você. É sobre também as pessoas que te procuram e nós, fisioterapeutas, temos vontade de ajudar na essência.

O simples fato de escolher a fisioterapia já diz muito sobre você e sobre mim. É realmente uma profissão que me encanta e enche meus olhos.

Hoje, eu tenho orgulho de bater no peito e dizer que eu sou fisioterapeuta — e quero isso para você também.

Nesse método, você vai conseguir fazer isso dentro do conforto da sua casa, estudando e praticando no seu consultório ou trabalho a domicílio. É um passo a passo prático e rápido.

Por que Fisio Águia?

Quando eu fui buscar um nome para colocar nesse projeto, queria colocar algo que representasse o caminho que percorri — e que eu quero que você percorra.

Então, descobri que o símbolo águia significa renascimento e renovação na cultura Celta e foi isso que aconteceu comigo.

Eu renasci quando descobri o meu amor pela fisioterapia e foi uma renovação porque eu decidi renovar e voltar para fisioterapia de uma forma diferente. Com isso, eu consegui me tornar uma mulher autêntica, guerreira, única, independente e autossuficiente.

Por isso, o nome é Fisio Águia e eu sei que você vai se identificar muito com a minha história.

Estou aqui para dar as mãos para gente poder percorrer juntas.

Minha história

Meu rendimento anual foi de R\$ 164.66,25 centavos no ano de 2021.

Para vocês verem o quanto foi rápido minha jornada: no começo de 2021, eu ganhava um pouco mais de R\$2.000,00, pois tinha acabado de retornar depois de abandonar a profissão por um tempo.

Em um final de semana, após fazer um curso de autoconhecimento, eu criei minha mente e escrevi no papel quanto gostaria de ganhar. Lembro que coloquei R\$5.000,00 — o que era muito distante para fisioterapia.

De todo modo, fui buscar.

Depois, de cinco, falei que era 8, de 8, eu quis 10, de 10, aumentei para 15, de 15, fui para 20. No final do ano, fui para o evento em Natal, **onde eu já estava faturando 20 mil reais.**

Eu percebi que era algo extraordinário porque a grande maioria não chegava a 5 mil reais.

Entrei numa mentoria e minha mentora prometia um patamar de 20 mil de fechamento. Contudo, em 6 meses, eu já tinha ganho R\$20.000,00. Fui para o evento como fisioterapeuta referência de R\$30.000,00.

Isso só foi possível com muito estudo, empenho e dedicação.

Mas eu percebi algo muito importante: não é fácil, mas é simples. Sabe por quê? As pessoas procrastinam e deixam para depois.

Quando você tem um objetivo claro, torna-se muito simples e é isso que eu vou mostrar para você.

Antes, quero mostrar um pouco de onde eu vim. Essa é minha linda família: Eu e meu marido Denison, que é meu primeiro namorado, estamos juntos há 25 anos e construímos essa linda família. Tem a Sofia, minha filha mais velha, a Elisa e Luca, meu filho mais novo.

Uma curiosidade é que eu vim de uma cidade de 5 mil habitantes no sul de Minas, no interior. Nunca passei nenhuma dificuldade financeira ou afetiva. Meus pais sempre estiveram presentes na minha vida e me guiaram para o caminho do bem.

Assim, eu estudei e me formei. Sempre cresci com aquela vontade de trilhar o meu caminho com os próprios pés e assim eu comecei, mas minha primeira filha nasceu e eu diminuí o ritmo de trabalho, deixei de me aperfeiçoar e larguei a fisioterapia de lado.

A profissão já não trazia mais aquele resultado que eu queria que eu buscava e eu fui **jogando a culpa** na concorrência, no mercado, na cidade pequena que eu moro...

A culpa nunca era minha daquela situação que eu me encontrava. Somente do outro. Você se identifica com isso?

No meio da descrença na fisio, a vitimização e abandono da fisioterapia, veio a depressão porque eu sentia falta do contato com as pessoas, de ajudar as pessoas.

Um dia, eu me lembro como se fosse hoje, meu marido chegou e eu estava deitada assistindo Sessão da Tarde enquanto Elisa já era nascida.

Ele falou para mim assim: Gi, essa não é você! Seu potencial é muito grande. Que legado você quer deixar quando você olhar para trás? E quando olhar, o que você quer dizer que valeu a pena?

Aquilo mexeu muito comigo. Eu estava zerada, não tinha mais paciente nenhum e a autoestima lá estava embaixo. Percebi que precisava mudar e aí veio a virada de chave.

Eu pensei: tenho duas filhas e quero deixar um legado para elas. **Quero que elas sintam orgulho de mim.**

Eu cresci com uma crença muito fortalecedora da minha mãe. Ela dizia: filha, vai crescer, estudar, trabalhar e vai ter sua independência financeira. **Não dependa de ninguém. Seja independente.**

Quando eu me via parada e procrastinando, aquilo mexia muito comigo.

Então eu decidi e encontrei uma maneira de recomeçar.

Meu marido, mais uma vez, entra nessa história. Ele me levou em um curso de gestão e falou que, de repente, eu conseguia colocar aquelas técnicas e ensinamentos dentro da fisioterapia. Fui lá, mas minha mente ainda não estava acreditando naquele potencial.

Quando eu voltei, comecei a escrever estratégias e uma delas eu já vou dar a dica para vocês: quando eu trabalhava como fisioterapeuta, antes de desistir, eu usava branco e depois parei. Então, pensei: **eu vou vestir branco para as pessoas me notarem e verem que eu voltei para fisioterapia.**

Voltei, não fiquei sentada e peguei aquela lista. Fiz uma parceria com a prefeitura, que estava lotada de pacientes na fila de espera, e falei: olha, eu dou um desconto, vocês me passam o telefone destes pacientes e vejo quem quer particular. Lembro que eu liguei para 70 pacientes, com 70 pacientes.

E desses 70, apenas dois agendaram e para mim já foi uma alegria tremenda.

Então, comecei a estudar. Não tinha nada dentro da fisioterapia para que eu pudesse me agarrar e dizer não é esse caminho. Passei a ler livros de autoajuda, seguir outros profissionais da área da saúde para poder enxergar estratégias, comecei a escrever e colocar em prática.

Foi quando percebi que precisaria mudar minha mentalidade e vi o anúncio de uma imersão de autoconhecimento no Instagram.

Eu já estava grávida do Luca, meu terceiro filho, mas isso não me parou. Não tinha dinheiro para fazer esse curso, mas parcelei várias vezes no cartão e falei: não posso perder. Saí de lá transformada — a Patrícia Rezende era a responsável.

Lá, eu me reencontrei lá, voltei até minha essência, enxerguei os meus valores e reencontrei meus princípios. Saí ainda mais decidida e percebi que **aquela mudança só aconteceria se eu realmente assumisse as rédeas da minha vida.**

Assim, fui colocando em prática pequenas atitudes e ações.

Vesti branco, fui para rádio comunitária fazer um programa uma vez por semana, passando orientações para os ouvintes, procurei o PSF da cidade e me ofereci para fazer palestras.

As pessoas me encontravam na rua e diziam “*Gi, você voltou a ser fisioterapeuta*” e me enxergam novamente como fisioterapeuta.

Aos poucos, os pacientes foram voltando, mas eu sabia que eu teria que aprimorar. Além de estratégias específicas do dia a dia, decidi me tornar uma coach para agregar dentro da minha profissão e levar o autoconhecimento para os meus pacientes.

Eu passei a acreditar em mim, dar os passos certos e conquistar aquilo que eu desejava e queria que o paciente tivesse o mesmo, já que ele precisaria mudar muita coisa na mente em relação ao problema dele.

Comecei a desenvolver técnicas, me formei como coach e usei estratégias dentro do meu atendimento.

Meus pacientes tiveram resultados espetaculares.

Eu tinha um amor tão grande pelo que fazia que transbordava e fazia o paciente se emocionar e acreditar que ele ia melhorar.

Hoje, tenho certeza que, quando você tem uma postura profissional de fisioterapeuta empenhada e séria, mostrando através das suas atitudes que você realmente sabe o que está fazendo, o paciente já vem com a certeza de que terá uma melhora. Isso é indispensável para um resultado extraordinário.

Além disso, comecei a usar **técnicas de marketing e de prova social**. Isso mudou muito a minha carreira e você vai aprender daqui a pouco.

Eu amo a frase “**ninguém tem tempo a perder**”. Se você puder encurtar o caminho de alguém com a sua experiência, você ganha tempo e vida.

Esse é o método que me proponho a mostrar para vocês. Ele é eficiente, confortável, rápido e replicável.

Bora trilhar esse caminho comigo e se tornar uma fisio águia autossuficiente?

O mercado de fisioterapia

Quero que você analise uma coisa: dizem que existem muitos fisioterapeutas no mercado, muita concorrência...

Será mesmo?

Vejo a fisioterapia como uma oportunidade.

Não só eu. Se você pesquisar, você vai ver que a fisioterapia é uma das carreiras mais promissoras do futuro. Isso é fato! Percebo isso claramente. Sou formada há 18 anos e eu nunca vi a fisioterapia tão em alta como ela está agora e tem muito a crescer.

Temos 240 mil fisioterapeutas e uma população de 212 milhões de brasileiros. Fazendo uma média, temos o resultado de 883 pessoas por fisioterapeuta, correto?

Ah, mas aí você pode pensar: na minha cidade, a média é bem menor... Não dá isso.

Não tem muitos fisioterapeutas na minha também! Eu moro numa cidade de 5 mil habitantes e, contando comigo, temos uma média de 10 fisioterapeutas, contando prefeitura e particular, e nem todos ganham de 10 a 20 mil reais por mês.

Não vejo meus colegas fisioterapeutas como concorrentes. Tem espaço para todo mundo!

Qual é a diferença? Por que, então, uma profissional consegue alavancar a carreira ganhando esse valor e os outros fisioterapeutas não? Será porque eu atendo mais pacientes?

Acredito que, na maioria das vezes, isso não acontece. A maioria das vezes é erro de precificação. Por isso é tão importante ter um método de saber quanto cobrar e ter claro quanto tempo você quer trabalhar.

Com isso, eu trabalho meio período hoje em dia e ganho esse valor que vocês viram.

Por que, infelizmente, não são todos os fisioterapeutas que estão nesse patamar?

Porque precisamos de estratégias adequadas e claras.

Agora te pergunto:

- Você sabe quanto tempo você quer trabalhar no dia? Quantas horas?
- Qual o valor?
- Quantos gastos você tem?
- Qual o valor que você deve cobrar na consulta?

Saber tudo isso dá trabalho, mas é muito simples. É só você parar para analisar.

No entanto, a gente tem preguiça, o ser humano tem preguiça e a gente só faz quando não tem jeito e foi o que aconteceu comigo. Não tinha jeito, eu não tinha nada, então, eu tinha que fazer algo. Por isso, criei uma estratégia clara e definida.

É fundamental ter um propósito de vida. Te pergunto novamente:

- Você tem um propósito de vida?

- Você tem um propósito alinhado à sua profissão?
- Você sabe o que você quer?

Para e pensa um pouquinho.

Toda pessoa de sucesso tem uma estratégia definida e clara. **O dinheiro é consequência de um propósito de vida bem definido e alinhado.**

Então, pare para analisar: se a gente tem um campo enorme, temos muitas áreas na fisioterapia. É uma profissão do futuro. Se você tem um propósito de vida e sabe o caminho, o resultado só pode ser extraordinário. Pode ter certeza disso.

3 pilares para ganhar bem como fisioterapeuta

Quero compartilhar com você os três pilares fundamentais que aprendi na minha carreira! Passarei passo a passo nesses pilares para você já colocar em prática amanhã! Se você tiver um caderninho aí por perto, já pega e anota, que fará muita diferença na sua vida!

Autoconhecimento autovalorização

Quanto você se conhece? Quanto você sabe quem é?

É incrível como as pessoas não param para olhar dentro de si.

Quando você não sabe quais são suas qualidades, não existe autovalorização.

O autoconhecimento está ligadinho com a autovalorização, afinal, quando você se autovaloriza, consequentemente, o outro te valoriza. Isso é fato! A pessoa olha para você e já consegue enxergar sua autoridade e competência.

E isso não é se achar mais do que o outro. Muito pelo contrário, o autoconhecimento está totalmente ligado à humildade. **A autovalorização anda lado a lado à humildade.**

- **Passo 1:** se você não acredita em você, ninguém mais vai acreditar. Você não terá o poder de convencimento na hora de passar o plano de tratamento para o seu paciente.
- **Passo 2:** se conheça, acredite que você é capaz e olhe para dentro de si.
- **Passo 3:** para ação, não basta só sonhar. Pequenas ações diárias te levam ao sucesso extraordinário.

Já parou para pensar o que você quer? Onde você quer chegar? Quais são suas habilidades? Você confia em você? Confia na fisioterapia?

Acredite, se conheça e parta para ação

A mentalidade próspera é o início da sua jornada. Prosperidade é o que você merece. Repita comigo "a mentalidade próspera é o início da minha carreira".

Faça como eu fiz. Anota aí no papelzinho: quanto você quer ganhar? Quanto tempo você quer trabalhar no dia?

Autoconhecimento, autovalorização e marca forte são diferenciais que nós falaremos daqui a pouquinho.

Você vai se tornar referência.

Quando o paciente precisar de fisioterapia, vai pensar na referência. E quem será a referência é você, porque seguirá o passo a passo que estou te passando aqui.

Primeiro passo, tendo confiança em você, no seu potencial.

Quando você tem tudo isso, o paciente passa a confiar. Ele chega até você acreditando que vai conseguir aquilo que deseja. Está ligado ao fator emocional.

Paciente chega até você com dor nas costas e é necessário investigar: o que você não consegue fazer que fazia antes? O que você quer voltar a fazer? O que posso te ajudar? O que posso te proporcionar?

Exercício

Agora, eu quero que você feche os olhos e conte até dez.

Abra e, em seguida, pense quanto você quer ganhar. Pense em um número, exatamente no quanto você merece ganhar.

Por que você quer esse dinheiro? Para viver o que? Para realizar quais sonhos? Como você deseja estar daqui um ano? Qual o caminho você deverá percorrer para realizar esse sonho de liberdade financeira e de tempo?

Tudo começa através de um sonho, de um pensamento.

Após abrir seus olhos, saiba lembre-se que este é o mundo real. Neste mundo real, é maravilhoso saber que você tem o livre arbítrio de escolher ser quem você deseja.

Se você não tiver a mudança de pensamento, nada acontece.

Marketing e vendas

Não adianta você acreditar e sonhar se as pessoas não te conhecerem e souberem do seu potencial. Como você vai colocar em prática tudo aquilo que sabe se você não tiver o paciente?

Você tem que captar e trazer paciente.

Quem não é visto, não é lembrado. As pessoas precisam descobrir, desejar e comprar saúde, comprar o seu trabalho.

De que forma as pessoas vão te descobrir?

Hoje em dia, as redes sociais e a internet facilitam muito para todo mundo. Hoje, a gente tem sites, blogs e grupos de redes sociais. Tem o Google, e-mail marketing... Muita coisa, muito canal. Não é preciso estar em todos não, sabe? Cada um com a sua realidade.

Estou nas redes sociais de forma muito forte e eu posso dizer que é uma técnica muito simples para a gente poder mostrar o nosso trabalho. Não me dá nenhum trabalho, muito pelo contrário. Só me traz o retorno, que são vidas para eu reabilitar — e, óbvio, o retorno financeiro.

Depois, network.

No networking é o momento que você fala para todo mundo e mostra para todo mundo.

Ter uma postura diária como fisioterapeuta. Por exemplo, se você faz academia e tem algum aluno reclamando de dor, você pode dizer: olha, sou fisioterapeuta e posso te dar dicas de como melhorar. Essa pessoa, com certeza, vai te procurar quando precisar.

Faça network na escola dos seus filhos, network no condomínio e em todos os lugares.

Temos vários canais de vendas: redes sociais, parcerias (como com academia e escolas), eventos voluntários...

Tem várias maneiras de você captar pacientes pelo WhatsApp. Por exemplo, não disse para você na minha história que peguei uma lista de espera e liguei para 70 possíveis pacientes? Você pode pensar que foram só dois, mas foram duas vidas, dois pacientes que eu consegui atender.

Nem todo mundo que você ligar ou buscar vai fazer o tratamento e está tudo bem, porque, de repente, não é o momento desse paciente realizar o tratamento. No entanto, se você gera autoridade, o paciente vem para você.

Outras dicas interessantes são:

- Hoje, a gente tem influenciadores. Se você tem alguém na sua cidade, que tem uma boa índole e está conectado com aquilo que você acredita, faça parcerias para ele levar seu nome.
- Indicação de clientes! Indique clientes para os médicos. Quando você vê que o paciente realmente precisa, faça o relatório e indique. É muito bacana ter essa interação com outros profissionais, como fonoaudiólogos e psicólogos.
- Eu usei muito a Rádio Comunitária. Hoje, não tenho mais o programa, mas divulgo na rádio comunitária da minha cidade.
- Patrocine alguns jogos na escola do seu filho, no seu bairro e leve seu nome.
- Quem mora em condomínios com propagandas nos elevadores, vale a pena divulgar.

Tenho muito cuidado em estar sempre encaminhando os relatórios para os médicos. Eles encaminham o paciente para fisioterapia, o paciente me procura e eu tenho todo cuidado no final de tratamento de fazer um relatório e pedir que o paciente entregue até o médico para ele ver o resultado. Se o médico me indicar futuramente por vontade própria, é bem legal.

Escolha três canais e encaixe dentro da sua realidade.

Por que essas pessoas vão desejar ser atendidas por você?

Porque você se mostra de alguma forma nas redes sociais, na rádio da sua cidade ou conversando ali com um futuro paciente e a sua forma de se colocar, de se expressar gera autoridade. Isso faz com que o paciente deseje estar com você.

Uso muito a prova social. Tenho vários depoimentos e faço questão de guardar todos, porque me motiva muito a melhorar como profissional, a levar a fisioterapia para a vida das pessoas e a mostrar para elas que a fisioterapia funciona.

Eu não acreditava na fisioterapia e quando passei a me dedicar, quando eu passei a estudar, quando vi o quanto essa profissão é maravilhosa, **tudo se transformou**.

E sabe como é que você faz isso?

Você cuidou do paciente, chegou no final do tratamento, pergunte: *posso gravar um vídeo para você falar sobre a melhora que você teve durante o tratamento de fisioterapia?*

Além de gerar autoridade, isso gera uma conexão imensa e pode ser a virada de chave transformadora na sua rede social, assim como foi na minha.

Você reúne vários pacientes, de todas as idades, de todos os sexos e isso faz com que o seu futuro paciente se identifique.

Para você ter uma ideia, um dia uma paciente minha falou “Gi, minha vizinha morre de vontade de vir aqui tratar com você” e eu falei “*nossa, que bom. Fala para ela vir! Agendo um horário e vou cuidar dela com maior carinho.*” ela falou “Não, ela não tem nada não, ela até torce para ter alguma coisa para tratar com você”.

Você gera autoridade e encanta.

Se você tem vergonha de aparecer na internet, não precisa. Tem várias outras formas de mostrar seu valor sem precisar estar ali à frente e uma das formas são os depoimentos, a prova social que você gera na vida do outro.

Protocolo de atendimento e empatia

Outro ponto muito importante: A gente precisa cuidar do paciente desde o primeiro contato.

Eu tenho um protocolo de atendimento e não é um protocolo de atendimento clínico, porque vejo o paciente como ser individual. Então, para mim, não existe protocolo de atendimento, existe o **protocolo de atendimento como pessoa, como acolhimento**, como ser único, buscando em mim algo para se melhorar na vida, na saúde dele.

Quero que você pare para analisar como é o acolhimento para com o seu paciente.

Como você conversa quando ele te manda uma mensagem no WhatsApp, encontra na rua ou marca com a secretaria — caso você tenha, você preparou seu secretário para receber com carinho esse paciente?

Você prepara o seu ambiente para receber esse paciente? De que forma você pode preparar?

O ambiente precisa ser no mínimo limpo, bem organizado e estimular todos os sentidos do paciente, como por exemplo, ter um cheiro agradável, a música tranquila... Você pode ter alguns docinhos, algo para o paciente degustar, alguma coisa gostosa que ele se sinta feliz de estar ali.

Ele precisa sentir **desejo de voltar** ao seu consultório.

Você passa confiança e gera autoridade na hora de propor o tratamento? Você sabe explicar como vai funcionar? Então fale qual é a patologia dele, como você vai tratar, qual será o passo a passo...

Isso é venda com significado!

É importante entender que não são todos que estão alinhados com o que você entregará, de repente, não está preparado para o tratamento naquele momento.

É a venda quando você tem um propósito. Se seu propósito é ganhar dinheiro quando você está ali na frente do paciente, está tudo errado. **Não é sobre dinheiro. É sobre o valor que você gerará na vida do seu paciente.**

Algumas dicas importantes:

1. Defina seu propósito na fisioterapia;
2. Identifique a dor emocional do paciente;
3. Traga consciência para o paciente do quanto aquele tratamento é importante para a vida dele;

Se ele diz, “nossa doutora, tá caro”. Ele ainda não conseguiu observar o valor de tudo isso. Aí você pergunta *“mas quanto vale para o senhor poder brincar com seu filho de novo? Quanto vale para o senhor voltar a andar de bicicleta?”*

Você precisa trazer a consciência para o paciente e ele perceber que isso vale muito mais do que qualquer dinheiro.

Dentre as técnicas que aplico no meu protocolo, tem essa, que para mim, é maravilhosa e transformadora. **É a respiração consciente.**

Quando a respiração é inspirada lentamente e consciente, a gente ativa o nosso sistema parassimpático e traz consciência para o momento presente, consequentemente, a gente diminui a ansiedade, depressão, batimentos cardíacos e relaxa a musculatura.

Quando a gente tem dor, a musculatura fica tensa. Com a respiração consciente, você consegue atingir outro nível e receber muito bem o seu paciente.

Primeiro, eu busco o meu paciente na recepção — “Oi, Dona Maria! Tudo bem? Como a senhora passou? Tá tudo bem? Vamos lá! —, então, você pega na mão e vai conversando. Oferece cafezinho e bolachinha.

E aí você fez toda a técnica: deite o paciente na maca, explica para ele como é a respiração — puxa pelo nariz devagar, solta pela boca e você vai manipulando, mobilizando a caixa torácica do seu paciente conforme a movimentação que ele faz. Em seguida, coloca uma mensagem no celular, trabalha essa respiração levemente e ouvindo algumas mensagens de autoajuda, faz o paciente passar a enxergar a vida com outros olhos e perceber que existe algo muito maior e grandioso além daquela dor que ele está sentindo.

Nota final

São muitos fatores que podem te tornar uma fisio de sucesso, mas, sem dúvidas, se você aplicar esses pontos que falei aqui, seu resultado já **será enorme**.

Não dá mais para ficar quebrando a cabeça, se sentindo desvalorizada ou acreditando que a nossa profissão não gera o retorno.

Se você precisa de cinco sessões no dia, são cinco pacientes a cada dia. Se você cobrar R\$100 — o mínimo do mínimo que uma fisio deve cobrar — e atender 5 pacientes por dia durante 20 dias, você já consegue o total de R\$10.000. Sei que pode parecer distante à primeira vista (como pareceu para mim), **mas acredite: é possível.**

Em minha Mentoria Fisio Águia, eu acompanho de perto minhas alunas e entrego o passo a passo completo para conquistar a liberdade financeira com a fisioterapia. Fique de olho para quando abrirem as vagas! Vem comigo, fisio!