



— Simone Lucena

# Jornada ISL

*Guia Rápido*

# **POSICIONE-SE PELO VALOR**

---

Não pelo preço

Você não precisa baixar preços para conquistar clientes.

O que faz a diferença é **como você se posiciona**: mensagens claras, provas reais e ofertas que comunicam benefício.

Quando você mostra valor, o preço deixa de ser o principal argumento — vira consequência natural da escolha certa.

A seguir, você tem um guia **pegue e aplique**, com passos, scripts prontos e exercícios para implementar ainda esta semana.

Não perca tempo!

---

## Passo a passo prático (faça agora mesmo)

### 1) Liste 3 diferenciais reais (5 minutos)

**Exemplos de diferenciais:** atendimento humanizado, protocolos personalizados, resultados comprovados, materiais de qualidade, agilidade no atendimento, garantia de satisfação, formação ou treinamento especializado.

**Ação rápida:** Pegue papel e caneta. Escreva 3 coisas que você faz diferente, mesmo que pareçam pequenas.

### 2) Transforme cada diferencial em uma frase curta e concreta

**Regra:** frase curta + benefício claro. Evite jargões.

---

## **Modelos:**

- “Aqui, cada cliente sai com um plano pensado para ela.”
- “Tratamento personalizado que respeita sua pele e seu tempo.”
- “Resultados comprovados em X sessões.”

## **3) Use essas frases em 3 pontos de contato**

- **Bio do Instagram / Link na bio:**  
escolha uma frase e coloque logo no topo.
  - **Mensagem automática / apresentação no WhatsApp:** crie uma linha de abertura com um diferencial.
  - **Post fixo (destaque ou post-pilar):**  
publique um post explicando esse diferencial com prova (antes e depois, depoimento).
-

## Exemplos práticos por profissão (frases prontas que você pode copiar)

- **Esteticista:** “Aqui o tratamento é personalizado. Avaliamos sua pele e montamos um plano que entrega resultado real, não solução rápida.”
  - **Manicure:** “Mais que unhas bonitas, cuidado para que suas mãos fiquem saudáveis por mais tempo.”
  - **Cabeleireira:** “Corte e manutenção pensados para seu tipo de fio. Resultado que dura e fácil de manter em casa.”
  - **Consultora de negócios:** “Você não compra horas, compra clareza para tomar decisões que economizam tempo e dinheiro.”
  - **Organizadora de ambientes:** “Transformo seu espaço para que você ganhe tempo e bem-estar todo dia.”
-

## **Frases prontas para usar agora (bio + WhatsApp + post)**

### **Bio curta (Instagram / Link)**

“Tratamento personalizado + resultado visível | Agende uma avaliação.”

### **Mensagem inicial no WhatsApp**

“Olá! Obrigada pelo contato — aqui trabalhamos com planos personalizados para garantir o melhor resultado para você. Posso te fazer 2 perguntas rápidas para entender seu caso?”

### **Resposta em venda (para transformar a conversa do preço ao valor)**

“O valor reflete o cuidado, os produtos e o acompanhamento que entrego. Quer que eu te mostre um antes/depois e um depoimento de clientes com casos parecidos?”

---

## Mini-exercício de validação (faça em 2 dias)

1. Escolha um diferencial e atualize a bio e a mensagem do WhatsApp.
2. Publique um post explicando esse diferencial + prova (antes/depois ou depoimento).
3. Meça quantas mensagens chegaram a partir do post e se as conversas evoluíram para agendamento.

Se a resposta melhorar (mesmo pouco), esse diferencial merece destaque permanente.

### Erros comuns a evitar

- Frases vagas: "atendimento de qualidade" → sem prova não convence.
-

- Focar só no serviço técnico, sem explicar benefício real para a cliente.
- Mudar o posicionamento toda semana – consistência constrói lembrança.

### **Checklist “pegue e aplique” (para fazer em 30–40 minutos)**

- Liste 3 diferenciais.
  - Transformei um diferencial em frase curta.
  - Atualizei a bio do Instagram com a frase.
  - Atualizei a mensagem de WhatsApp com a frase + pergunta inicial.
  - Planejei um post com prova para publicar esta semana.
-

## Resultado esperado

Se você aplicar esse passo a passo por duas semanas, suas conversas vão naturalmente mudar do preço para o benefício – e clientes que buscam **qualidade e segurança** vão aparecer com mais frequência.



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)