



— Simone Lucena

# Jornada ISL

*Guia Prático*

# 3 Estratégias

---

para atrair clientes

Não dependa apenas de indicação ou sorte para conquistar clientes.

Quando você se posiciona de forma estratégica e consistente, seu serviço se torna a **primeira opção na mente do cliente certo**.

## **Estratégia 1**

### **Presença ativa nas redes sociais**

**O que fazer:** Poste resultados, bastidores, depoimentos e dicas rápidas.

#### **Como aplicar:**

- Reserve 15 minutos por dia para postar ou interagir.
- Use o celular: uma foto antes e depois, um story explicando um cuidado, um print de depoimento.

#### **Exemplo:**

- Esteticista → “Antes e depois” + dica rápida de cuidados em casa.

- Cabeleireira → Story mostrando uma técnica exclusiva ou o brilho do cabelo logo após o tratamento.

## **Estratégia 2**

### **Participação em grupos e comunidades locais**

**O que fazer:** Esteja presente em grupos de WhatsApp, Facebook ou associações do bairro.

#### **Como aplicar:**

- Responda dúvidas comuns de forma generosa e prática.
- Ofereça ajuda antes de vender qualquer coisa.

#### **Exemplo:**

- Consultora de negócios → Postagem no grupo da associação local “Deixo aqui 3 passos simples para organizar o fluxo de caixa”.

- Manicure → Responder em grupo de bairro “Evite usar acetona em excesso, prefira removedor para não ressecar as unhas.”

### **Estratégia 3**

#### **Parcerias estratégicas**

**O que fazer:** Troque indicações com profissionais que não competem diretamente com você.

#### **Como aplicar:**

- Escolha 1 a 2 profissionais com público parecido.
- Combine de se indicarem mutuamente.

#### **Exemplo:**

- Esteticista + nutricionista → Uma indica a outra para quem busca saúde + beleza.
- Fotógrafa + maquiadora → Pacote para ensaios.

## Coloque em prática hoje

1. Escolha **1 estratégia** (para não se perder).
2. Faça uma ação simples ainda hoje (um post, uma resposta em grupo ou um convite de parceria).
3. Repita pelo menos 3x na semana.

Quando você age de forma consistente, passa de “profissional que espera indicação” para **profissional que o cliente procura primeiro.**



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