



— Simone Lucena

Jornada ISL

Guia Prático

5 FORMAS

de se manter presente
mesmo não sendo influencer

Você não precisa de milhares de seguidores ou publicações virais para ser lembrada.

O que faz a diferença é presença estratégica e consistente, que cria percepção de autoridade e aproxima clientes de forma natural.

5 Estratégias Práticas e Aplicáveis

1 – Microconteúdos que ensinam

- O que fazer:
 - produza posts ou vídeos curtos que entreguem uma dica prática ou ensinamento rápido.
- Como aplicar:
 - Confeiteira → vídeo de 30s mostrando como decorar um bolo simples, explicando o passo que faz a diferença.

- Consultora → tutorial de 1 min ensinando uma técnica rápida de organização financeira.
- Por que funciona:
 - o cliente percebe que você **resolve problemas reais** e passa a te valorizar como especialista.

2 - Demonstração de expertise

- O que fazer:
 - mostre algo que só você sabe fazer, reforçando sua exclusividade.
- Como aplicar:
 - Personal trainer → grave 5 min demonstrando exercício que corrige postura ou previne lesão.
 - Nutricionista → faça um reels com substituições saudáveis para receitas comuns, mostrando seu conhecimento técnico.

- Por que funciona:
 - o cliente vê sua habilidade única e entende que **vale investir no seu serviço.**

3 – Storytelling com resultados reais

- O que fazer:
 - transforme conquistas de clientes em histórias que conectam emocionalmente.
- Como aplicar:
 - Esteticista → antes e depois + relatos sobre melhora da autoestima e bem-estar.
 - Designer de interiores → foto antes/depois + breve narrativa sobre como o espaço ficou mais funcional e agradável.
- Por que funciona:
 - histórias geram **identificação**, aumentando confiança e desejo pelo serviço.

4 – Bastidores estratégicos

- O que fazer:
 - mostre rotina ou preparação do serviço, destacando **valor agregado**.
 - Como aplicar:
 - Personal Organizer → mostre organização de um armário e explique **como isso facilita a vida do cliente**.
 - Cabeleireira → compartilhe um detalhe do processo de cuidado do cabelo e explique o benefício para a saúde dos fios.
 - Por que funciona:
 - o cliente percebe seu cuidado, atenção e profissionalismo.
-

5 – Mensagens de presença sem venda direta

- O que fazer:
 - publique stories ou posts que lembrem o cliente de você, **sem vender**, reforçando valor.
- Como aplicar:
 - Dica rápida, curiosidade ou mito/verdade relacionado ao serviço.
 - Ex.: “Sabia que hidratar o cabelo antes do corte ajuda na durabilidade do resultado?”
- Por que funciona: mantém você **na mente do cliente**, criando lembrança constante e autoridade.

Dicas Extras

- Misture formatos: stories, reels, carrossel, depoimentos, prints de mensagem.

- Não precisa postar todos os dias; **consistência semanal gera mais efeito que intensidade diária.**
- Observe engajamento e adapte conteúdo conforme a resposta do público.

Presença estratégica transforma percepção em resultado.

Quem entrega valor aplicável e consistente, mesmo sem milhões de seguidores, **se torna referência na mente do cliente certo.**

Lembre-se: **não é sobre aparecer mais, é sobre transmitir credibilidade e gerar confiança.**



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