4
MOTIVOS
pelos quais você ainda
NÃO GANHA
DINHEIRO de verdade
com PROGRESSIVAS

Neste pequeno **ebook** vou te explicar os reais motivos de sua agenda ainda não estar cheia de clientes.

Vou te mostrar como resolver isso com dicas práticas.

No final, você vai ligar os pontos e, se fizer tudo que eu indicar, começará a vender de verdade!

E, SE DESEJAR, PODERÁ ATÉ AUMENTAR A SUA EQUIPE DE TRABALHO E **LUCRAR AINDA MAIS.**

VAMOS APRENDER?

MOTIVO 1

VENDA O BENEFÍCIO E NÃO O SERVIÇO.

Você certamente está vendendo o alisamento, mas na verdade, **o que a cliente quer mesmo é um cabelo prático, fácil de cuidar e que permita ela estar sempre arrumada.**

Se os seus conteúdos na internet são apenas sobre promoção de alisamento, já **começou errado.**

COMO FAZER?

Mostre conteúdos de tipos de alisamento para cada tipo de cabelo. Mostre o loiro, o afro, a redução de volume, a blindagem, etc. Explique a diferença e para quem é cada tipo de procedimento. Isso fará a cliente se identificar com a necessidade dela e certamente vai ter vontade de fazer.

MOSTRE TAMBÉM RESULTADOS, MAS NÃO SOMENTE RESULTADOS E MAIS NADA.

Em todas as postagens, coloque uma narrativa e um texto explicando para que tipo de cabelo é aquele procedimento e qual resultado esperar. Como cuidar, dicas para ter um liso mais durável.

Poste print das suas clientes falando que gostaram do resultado e como ficou depois de lavado.

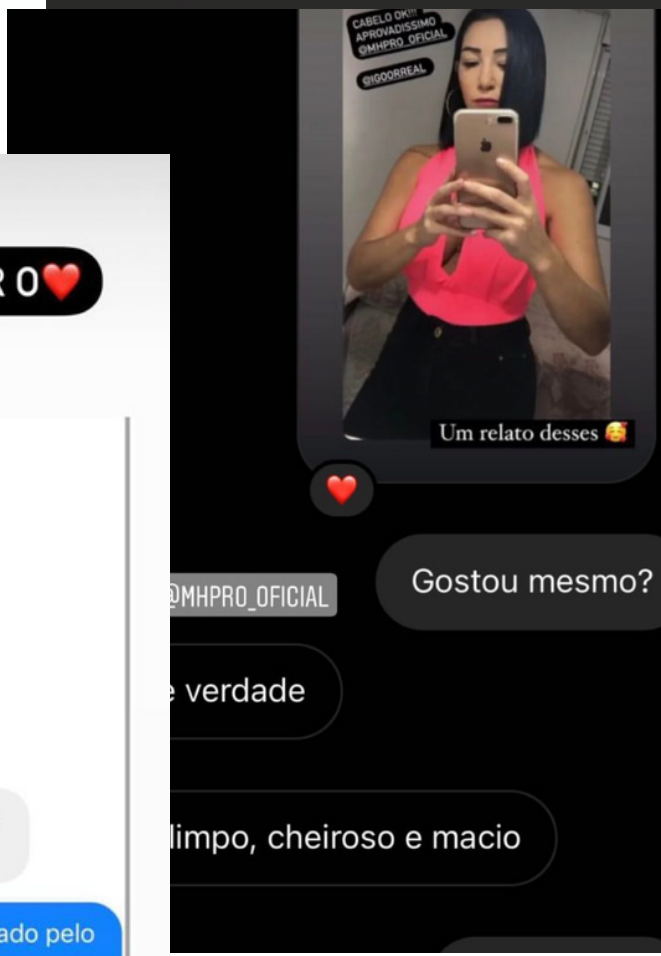
VEJA ALGUNS RESULTADOS

FEEDBACK

daia_viegas
E O BRILHO DESSE CABELOOOO😍😍
NOSSA PROGRESSIVA
MA-RA-VI-LHO-SA @MHPRO_OFICIAL
@DAIANEVIEGASSTUDIO

TOOOOP
@mhpro_oficial
#hallo
#cabeleireirosdeverdade
Arrasou
Finalizando esse cabelo lindo,da minha cliente top @estersantost

FEEDBACK DE AQUECER O❤️
19:45
Respondeu ao seu story
Eu fiz esse com vcs , é maravilhoso, ameiiii
Oiii que bom fico feliz obrigado pelo retorno ❤️🥰


CABELO OK!!! APROVADISSIMO @MHPRO_OFICIAL
@IGOORREAL
Um relato desses 🥰
❤️
@MHPRO_OFICIAL
Gostou mesmo?
verdade
limpo, cheiroso e macio

MOTIVO 2

SEJA A REFERÊNCIA NA SUA CIDADE. TENHA VALOR AGREGADO.

Você certamente conversa com a cliente sobre assuntos relacionados à sua vida ou a vida da cliente, não é verdade?

Mas o que o que a cliente quer de verdade é o cabelo prático e fácil de cuidar.

Então, durante o atendimento, mostre a ela o seu valor agregado e todo o conhecimento que você tem. Ajude ela a cuidar do cabelo em casa e responda as dúvidas. Além, é claro, de fazer stories de conteúdo durante o atendimento para as redes sociais.

COMO FAZER?

Desde o momento do agendamento até o momento da finalização do cabelo, explique para a cliente o que você está fazendo. Exemplo: “Fulana, percebi que você fez mechas à pouco tempo. Possivelmente, você tem mais volume que antes das mechas, né? Então, ao invés da progressiva, o que acha de fazer uma blindagem de tratamento? Vai dar o efeito de liso que você deseja, sem precisar fazer uma progressiva, hidratando e nutrindo mais teu cabelo. Pode ser?”

DURANTE A PAUSA DO CABELO, FAÇA ALGUNS STORIES FALANDO SOBRE O TIPO DE CABELO E COMO RESOLVER. SE A CLIENTE PERMITIR APARECER, MOSTRE O ROSTO DELA E FAÇA ATÉ UM BATE PAPO NAS REDES SOCIAIS.

Te garanto que a cliente vai se sentir ainda mais segura, pois isso mostra que você sabe do que está falando, Esse conteúdo gera muito agendamento de quem te segue nas redes sociais.

MOTIVO 3

SEJA ECONÔMICA NOS PRODUTOS. UTILIZE LINHAS QUE TE PERMITAM CUSTOMIZAR E LUCRAR MAIS.

COMO FAZER?

Se você tem um kit de progressiva para loira, um de progressiva para afro, outro kit para blindagem e mais outro para selagem, aí já foi boa parte do seu lucro! Sem falar que, caso haja poucas clientes para um dos procedimentos, os produtos podem até perder a validade sem uso.

Aprenda a customizar os seus produtos!

Procure linhas que apenas utilizando um produto ou tirando outro, você consegue fazer 4 tipos ou mais de procedimentos diferentes. Ou seja, apenas um investimento e várias formas de usar. Isso evita que os produtos passem da validade sem uso e seu dinheiro não fique parado.

Um produto que eu preciso te indicar é a progressiva 4 em 1. Com apenas um kit, você faz 5 procedimentos completamente diferentes (alisamento afro, selagem em loiras, blindagem capilar, redução de volume e cauterização capilar).

Assim você nunca desperdiçará produtos, pois podem ser usados em vários procedimentos no salão.

Com esse kit de apenas 3 produtos você vai economizar muito e ver seu dinheiro render de verdade.

ABAIXO A FORMA DE USAR DE CADA UM DOS PROCEDIMENTOS:

ALISAMENTO PARA CABELOS ESCUROS OU RESISTENTES:

1. Lave o cabelo com shampoo anti-resíduos até abrir a cutícula. Retire o excesso de água com uma toalha
2. Agite o ativo antes de usar. Divida o cabelo em mechas e aplique a Halo Summer. Deixe o cabelo em repouso por 60 minutos em touca metalizada. (cabelos muito grossos deixe mais tempo)
3. Seque 50% com secador e depois escove bem. Caso o cabelo fique pesado, é permitido um pequeno enxague do excesso. Faça uma divisão em mechas finas e pranche com 230°C até selar o fio. Aguarde 2 dias para lavar.

SELAGEM PARA CABELOS FRAGILIZADOS OU LOIROS:

Pré selagem: faça uma cauterização (escovar o cabelo com a SOS Gaga dois dias antes de fazer a selagem)
No dia da selagem:

1. Lave o cabelo com shampoo neutro, pois a cutícula já está aberta. Retire o excesso de água com uma toalha
2. Agite o ativo antes de usar. Divida o cabelo em mechas e aplique a Halo summer. De acordo com o tom loiro, misture pequenas quantidades de MagicSummer para renovar a cor dos fios. Deixe o cabelo em repouso por 40 minutos em touca PLÁSTICA.
3. Enxague o excesso de produto (caso o fio for muito fino)
4. Seque 50% com secador e depois escove bem. Caso o cabelo fique pesado, é permitido um pequeno enxague do excesso. Faça uma divisão em mechas finas e pranche com 200°C até selar o fio. Aguarde 2 dias para lavar.

BLINDAGEM

NDICADA PARA NUTRIÇÃO, SELAGEM E DISCIPLINA DOS FIOS. DURABILIDADE: 2 MESES* ESSE PROCEDIMENTO NÃO RESULTA EM ALISAMENTO, MAS REDUZ ATÉ 50% DO VOLUME.

1. Lave o cabelo com shampoo anti-resíduos até abrir a cutícula. Retire o excesso de água com uma toalha.
2. Agite o ativo antes de usar. Misture em proporções iguais a Halo Summer com SOS Gaga.
3. Deixe o produto agir por 1 hora em touca metalizada, ou aquecendo suavemente com secador
4. Após o tempo de pausa, enxague o cabelo e finalize com uma escova ou prancha.

RELAXAMENTO DE CACHOS:

1. Lave o cabelo com Shampoo anti-resíduos até abrir a cutícula. Retire o excesso de água com uma toalha.
2. Agite o ativo antes de usar. Divida o cabelo em mechas e aplique a Halo Summer. Para cabelos descoloridos ou loiros, misture pequenas quantidades de MagicColor para renovar a cor dos fios. Faça dedoliss. Deixe o cabelo em repouso por 1 hora em touca metalizada ou aquecendo suavemente com secador.
3. Retire a touca e enluve as mechas com pente até soltar bem os cachos. Aguarde 10 minutos e enxague. Caso necessite reduzir volume seque 100% o cabelo e pranche em 180°C, no máximo 5 vezes cada mecha, ou faça uma escova lisa. Aguarde esfriar.
4. Em seguida, aplique a mistura de Leave-in + No Dryer nos fios úmidos, modele (dedoliss) e se preferir seque com auxílio do difusor.

Este kit custa o mesmo valor da sua progressiva normal e vai te entregar o melhor resultado.

CLIQUE AQUI E VEJA MAIS RESULTADOS

MOTIVO 4

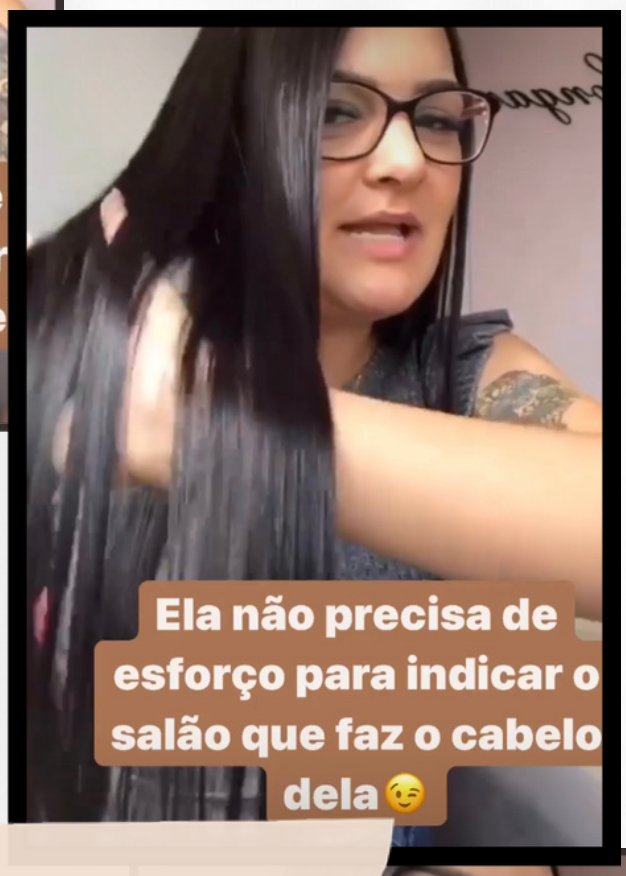
TENHA UMA EQUIPE DE VENDAS PARA VOCÊ.

O serviço precisa ser vendido, mesmo que você não goste de vender. Já percebeu que a gente sempre está comprando algo? Pois a venda nem sempre é monetizada, mas o tempo todo está presente no nosso dia a dia. Sabe por que? Por que a gente tem necessidades a serem supridas. Sua cliente não é diferente, ela tem necessidades que você pode suprir com seu trabalho. Se você não se considera um bom vendedor, ter uma equipe de vendas facilitará muito a sua vida e trará a tão sonhada independência financeira.

COMO FAZER?

Você já sabe que precisa suprir uma necessidade. Então, chame uma pessoa que seja comunicativa e tenha uma rede de pessoas para influenciar. Exemplo: uma manicure, uma profissional da educação ou saúde, enfim alguém que se relacione com muitas pessoas que tem uma necessidade que você possa suprir.

Faça uma parceria, ou seja, você faz o cabelo da pessoa e ela divulga seu trabalho. A cada 6 pessoas que ela indicar, já garante o próximo alisamento com você. Assim, ela também se coloca no compromisso de indicar clientes.



Faça um termo de compromisso assinado pelo WhatsApp mesmo. Algo assim:

Sabendo que ela precisa fazer a raiz a cada 30 dias, você já sabe que terá bastante cliente nova vindo através dessa vendedora. Tenha 5 dessas e sua agenda estará lotada! Agora você pode multiplicar a estratégia pelo número de colaboradores quer deseja ter no salão.

ESSA DICA FOI DE MILHÕES, CERTO?

DICA EXTRA

Peça a ela para fazer stories contando a história do cabelo dela e te marcar. Dê um brinde (tratamento, lavagem extra) para todas as indicadas da sua influenciadora.

Depois dessas dicas, é impossível você não mudar a história da sua agenda! Você observou que esses 4 passos são a formula para você ter a agenda sempre cheia?

CLIENTE BEM INFORMADA, QUE É ATENDIDA POR ALGUÉM QUE TEM AUTORIDADE, E QUE FOI INDICADA POR ALGUÉM QUE ELA CONFIA? É IMPOSSÍVEL NÃO VENDER O SERVIÇO PARA ELA.

Além disso, com a linha que eu te indiquei, você vai lucrar muito mais e vai perceber o quanto o produto rende, sem falar do principal: os resultados.

GOSTOU DAS DICAS?

Segue a gente: **@mhpro_oficial** nas redes sociais e aproveite seu presente!

Use a palavra **"MEUBRINDE"** no campo "possui um cupom desconto" durante a finalização do seu pedido. Válido por 30 dias.

USAR MEU CUPOM AGORA!

AGRADEÇO SEU TEMPO E MARQUE A GENTE DEPOIS DE USAR ESSAS ESTRATÉGIAS!