

BÔNUS EXCLUSIVO

COMO CONQUISTAR E FIDELIZAR SUAS PRIMEIRAS CLIENTES



GUIA PRÁTICO PARA NAIL DESIGNERS INICIANTES

Um plano simples para sair do zero, conseguir os primeiros atendimentos e transformar uma boa experiência em clientes que voltam e indicam.

01

ATRAIR

Onde encontrar as primeiras clientes sem depender de muitos seguidores.

02

CONVERTER

Como convidar, responder dúvidas e facilitar o primeiro agendamento.

03

FIDELIZAR

Como fazer a cliente querer voltar antes mesmo de sair do atendimento.

NAIL DESIGNER DO ZERO

Curso da Helena

COMECE PELO SIMPLES. REPITA O QUE FUNCIONA.

O que realmente traz as primeiras clientes

Você não precisa parecer uma grande profissional. Precisa transmitir segurança suficiente para a primeira pessoa dizer sim.

“No início, seu objetivo não é ter agenda lotada. É conseguir 3 a 5 boas experiências e transformá-las em prova, indicação e recorrência.

1 Oferta simples e fácil de entender

- Escolha 2 ou 3 serviços para divulgar primeiro.
- Defina um preço de início que cubra seus materiais e valorize seu tempo.
- Explique exatamente o que está incluso e quanto tempo leva o atendimento.

2 Confiança antes de seguidores

SEU PERFIL PRECISA MOSTRAR

Seu rosto ou nome profissional, fotos reais do seu trabalho, cidade/bairro de atendimento e uma forma clara de agendar.

NÃO ESPERE PERFEIÇÃO

Uma foto limpa de treino bem feito vale mais que um perfil vazio esperando o portfólio ideal.

3 A meta inicial

5

PRIMEIRAS CLIENTES

A partir delas você gera fotos, avaliações, indicações e retorno.

PASSO 1

Deixe seu perfil pronto para receber indicações

Antes de chamar alguém, elimine as dúvidas básicas que fazem a pessoa adiar o contato.

NOME CLARO

Ex.: Helena Nail Designer.
Evite nomes difíceis de lembrar.

LOCAL

Informe cidade, bairro ou se atende em casa/domicílio.

AGENDA

Tenha horários disponíveis definidos para não responder "vou ver".

1 Checklist do WhatsApp

- ☒ Foto de perfil limpa e reconhecível
- ☒ Nome profissional
- ☒ Mensagem automática curta
- ☒ Catálogo com 3 a 6 fotos
- ☒ Localização aproximada de atendimento
- ☒ Forma de pagamento
- ☒ Horários disponíveis desta semana

MENSAGEM AUTOMÁTICA SUGERIDA

Oi! Que bom ter você por aqui. Eu sou a Helena e trabalho com Nail Design. Me conta qual serviço você procura e qual dia seria melhor para você? Assim já verifico os horários disponíveis.

PASSO 2

Comece pelo seu círculo próximo

As primeiras clientes normalmente estão mais perto do que parece. O objetivo é convidar sem pressionar.

“Não peça “ajuda”. Faça um convite profissional com uma oportunidade clara e limitada.

1 Quem chamar primeiro

- Amigas e conhecidas que já fazem unhas regularmente.
- Colegas de trabalho ou estudo.
- Vizinhas e pessoas do mesmo bairro.
- Clientes antigas de manicure, cabelo, cílios ou sobrancelha que você já conhece.
- Amigas de familiares que tenham perfil de cliente.

2 Meta de contatos

FALE COM 10 PESSOAS, NÃO COM 100.

Personalize a primeira frase. Uma conversa real converte melhor que copiar a mesma mensagem para todo mundo.

REGRA DE OURO

Você não precisa convencer quem não quer. Priorize quem já demonstra interesse em beleza, unhas ou renda extra e deixe a decisão confortável.

Convites que não parecem spam

Troque o nome e um detalhe pessoal antes de enviar. A mensagem deve soar como você.

“Oi, Ana! Comecei a atender como Nail Designer e abri alguns horários especiais para montar meu portfólio. Lembrei de você porque sempre vejo suas unhas lindas. Quer que eu te mande os horários e os estilos que estou fazendo?”

Modelo 1 - convite leve

“Amiga, estou começando meus atendimentos de Nail Design e separei algumas vagas esta semana. Estou fazendo um valor de início para as primeiras clientes. Se você quiser, te mando as opções e você vê sem compromisso.”

Modelo 2 - convite próximo

“Oi! Vi que você pediu indicação de unha aqui no bairro. Eu atendo com hora marcada e tenho alguns horários livres esta semana. Posso te mandar fotos do meu trabalho e os valores?”

Modelo 3 - oportunidade local

EVITE

“Oi linda, tenho promoção, quer fazer unha?” sem contexto. A pessoa precisa entender quem você é, por que está falando com ela e qual é o próximo passo.

Use conteúdo para diminuir o medo da primeira compra

No começo, conteúdo não serve para viralizar. Serve para responder: “essa pessoa sabe o que está fazendo?”

1 O que postar

- Antes e depois de treinos e atendimentos.
- Vídeos curtos do processo: preparação, lixamento, esmaltação e acabamento.
- Detalhes do resultado final com boa luz.
- Bastidores da bancada limpa e organizada.
- Feedbacks reais de clientes, com autorização.
- Horários disponíveis da semana.

2 Sequência simples de Stories

1

PROVA

Mostre uma unha pronta ou processo.

2

CONTEXTO

Explique o que foi feito em uma frase.

3

CONVITE

“Tenho 2 horários esta semana. Me chama para ver disponibilidade.”

FREQUÊNCIA POSSÍVEL

3 a 5 Stories em dias de atendimento já são suficientes para começar. Consistência simples vence uma semana de posts perfeitos e depois silêncio.

PASSO 4

Preço de início sem desvalorizar seu trabalho

Preço baixo demais atrai comparação e pode dificultar o reajuste. Use um motivo claro para a condição inicial.

“Valor especial para as primeiras vagas de portfólio. Depois dessa etapa, a tabela passa para o valor normal.”

1 Monte o preço olhando 3 pontos

MATERIAL

Quanto você realmente gasta naquele serviço.

TEMPO

Quanto tempo sua agenda fica ocupada.

MERCADO

Faixa praticada por profissionais da sua região com serviço semelhante.

2 Como apresentar

EXEMPLO

Alongamento em gel - valor de início R\$ __. Inclui preparação, aplicação, acabamento e finalização. Atendimento com hora marcada em [bairro/cidade].

IMPORTANTE

Nunca prometa durabilidade, renda ou resultado que você não consegue garantir. Explique cuidados e expectativas de forma profissional.

O atendimento é onde a fidelização começa

A cliente volta quando sente que o resultado e a experiência foram consistentes, seguros e fáceis.

1 Antes

- Confirme horário e localização.
- Explique duração aproximada.
- Pergunte se há alguma informação relevante para o serviço.
- Deixe bancada e materiais organizados antes da chegada.

2 Durante

- Explique escolhas importantes sem transformar o atendimento em aula.
- Mantenha higiene visível e organização.
- Pergunte sobre formato, comprimento e preferência antes de avançar.
- Evite atrasos e interrupções desnecessárias.

3 Depois

- Mostre o resultado com boa luz.
- Explique os cuidados essenciais.
- Peça autorização antes de fotografar.
- Sugira a janela ideal de manutenção de acordo com o serviço realizado.

O pós-atendimento que faz a cliente lembrar de você

A maior parte das profissionais só fala com a cliente quando quer vender. Faça diferente.

“Oi, Ana! Passando para saber se está tudo certinho com suas unhas e se você se adaptou bem ao formato. Qualquer dúvida de cuidado pode me chamar.

Mensagem 1 - pós-atendimento

“Oi, Ana! Pela data do seu último atendimento, já estamos chegando na janela da sua manutenção. Tenho [dias/horários] disponíveis. Quer que eu reserve algum para você?

Mensagem 2 - manutenção

“Abri minha agenda da próxima semana e lembrei de você. Separei alguns horários de manutenção. Se quiser, te mando as opções antes de divulgar os horários restantes.

Mensagem 3 - preferência

NÃO PERSIGA

Uma lembrança útil é profissional. Mensagens repetidas sem resposta passam pressão. Se a cliente não responder, siga em frente e mantenha o relacionamento pelo conteúdo.

Transforme clientes satisfeitas em indicações

Indicação funciona porque transfere confiança. Facilite para a cliente lembrar de você na hora certa.

1 Quando pedir

- Depois de um elogio espontâneo.
- Quando a cliente marcar você em um Story.
- Após um segundo atendimento bem-sucedido.
- Quando ela comentar que uma amiga gostou das unhas.

“Que bom que você gostou! Se alguma amiga perguntar, pode mandar meu contato. Estou abrindo alguns horários para novas clientes e vou amar receber alguém indicado por você.

Pedido simples e natural

2 Programa simples de indicação

OPÇÃO A

Depois que uma indicação concluir o atendimento, a cliente recebe um pequeno benefício na próxima manutenção.

OPÇÃO B

Ofereça um mimo de baixo custo ou detalhe extra, sem transformar seu preço em desconto permanente.

REGRA

Só prometa benefício que você consegue cumprir e deixe as condições simples e claras.

Respostas para dúvidas sem parecer insistente

A melhor resposta é curta, objetiva e termina com um próximo passo simples.

“ACHEI CARO.”

Entendo. O valor inclui preparação, serviço completo e acabamento. Se quiser, posso te explicar o que está incluso e você compara com calma.

“VOU PENSAR.”

Claro! Sem problema. Quando decidir, me chama que eu verifico os horários disponíveis para você.

“NUNCA FIZ ALONGAMENTO.”

Sem problema. Antes de começar eu explico o processo, alinhamos formato e comprimento e você tira suas dúvidas.

“NÃO SEI QUAL ESCOLHER.”

Me manda uma referência do estilo que você gosta. Eu te ajudo a escolher uma opção adequada ao resultado que você quer.

Proteja sua agenda sem criar atrito

Regras simples ajudam a evitar atrasos, faltas e confusão sobre horário.

1 Confirmação

“Oi! Passando para confirmar nosso horário amanhã às __h. Se precisar alterar, me avisa com antecedência para eu conseguir reorganizar a agenda.

2 Política de atraso

EXEMPLO

Tolerância de até __ minutos. Após esse período, o atendimento poderá precisar ser ajustado ou reagendado para não atrasar as próximas clientes.

3 Sinal de reserva

SE VOCÊ OPTAR POR USAR

Explique valor, prazo e regra de cancelamento antes da cliente pagar. Mantenha a política escrita e igual para todas.

EVITE CONFLITO

Não invente regra depois que o problema acontece. Defina suas políticas antes de encher a agenda.

7 dias para buscar suas primeiras clientes

Faça uma ação pequena por dia. O objetivo é gerar conversas, não parecer perfeita.

DIA 1 Organize perfil, bio, WhatsApp e 3 fotos.

DIA 2 Defina serviços, preço inicial e horários.

DIA 3 Envie convite personalizado para 5 pessoas.

DIA 4 Publique processo + resultado + convite.

DIA 5 Envie convite para mais 5 pessoas.

DIA 6 Faça follow-up apenas de quem demonstrou interesse.

DIA 7 Revise: quantas conversas, agendamentos e dúvidas apareceram?

MÉTRICA CERTA

No começo, acompanhe conversas iniciadas, pedidos de informação, agendamentos e retornos. Curtidas são secundárias.

Antes de buscar sua primeira cliente

Marque o que já está pronto e comece mesmo que ainda não esteja perfeito.

- ☐ Tenho 2 ou 3 serviços principais definidos.
- ☐ Tenho fotos suficientes para mostrar meu trabalho.
- ☐ Meu WhatsApp explica quem sou e onde atendo.
- ☐ Tenho horários disponíveis claros.
- ☐ Sei informar meu preço sem pedir desculpas.
- ☐ Tenho uma mensagem de convite pronta.
- ☐ Tenho uma rotina simples de Stories.
- ☐ Sei como confirmar o atendimento.
- ☐ Tenho uma mensagem de pós-atendimento.
- ☐ Tenho uma forma simples de pedir indicação.

SEU PRÓXIMO PASSO

Escolha 5 pessoas da sua lista e envie hoje uma mensagem personalizada. A agenda começa com a primeira conversa.

APRENDA. PRATIQUE. ATENDA. FIDELIZE.