

AULA 02



COMO

CAPTAR PACIENTES E TER UMA AGENDA LUCRATIVA

SEMANA DA 
NUTRI DE \$UCESSO





DESCUBRA COMO FATURAR R\$ 10 MIL POR MÊS E SE TORNAR UMA NUTRICIONISTA DE SUCESSO

mesmo que você esteja se formando ou já atenda há alguns anos

CRONOGRAMA

Você está aqui!

Quarta, 20H



Aula 2 – Como captar pacientes e ter uma agenda lucrativa

Terça, 20H



Aula 3 – Fazendo a consulta perfeita e fidelizando pacientes (na prática)

Quinta, 20H



Aula 3 – Fazendo a consulta perfeita e fidelizando pacientes (na prática)

Domingo, 20H



AULA FINAL – O passo a passo pra faturar 10 Mil reais por mês como nutricionista

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?



O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!



VAMOS PRO CONTEÚDO!

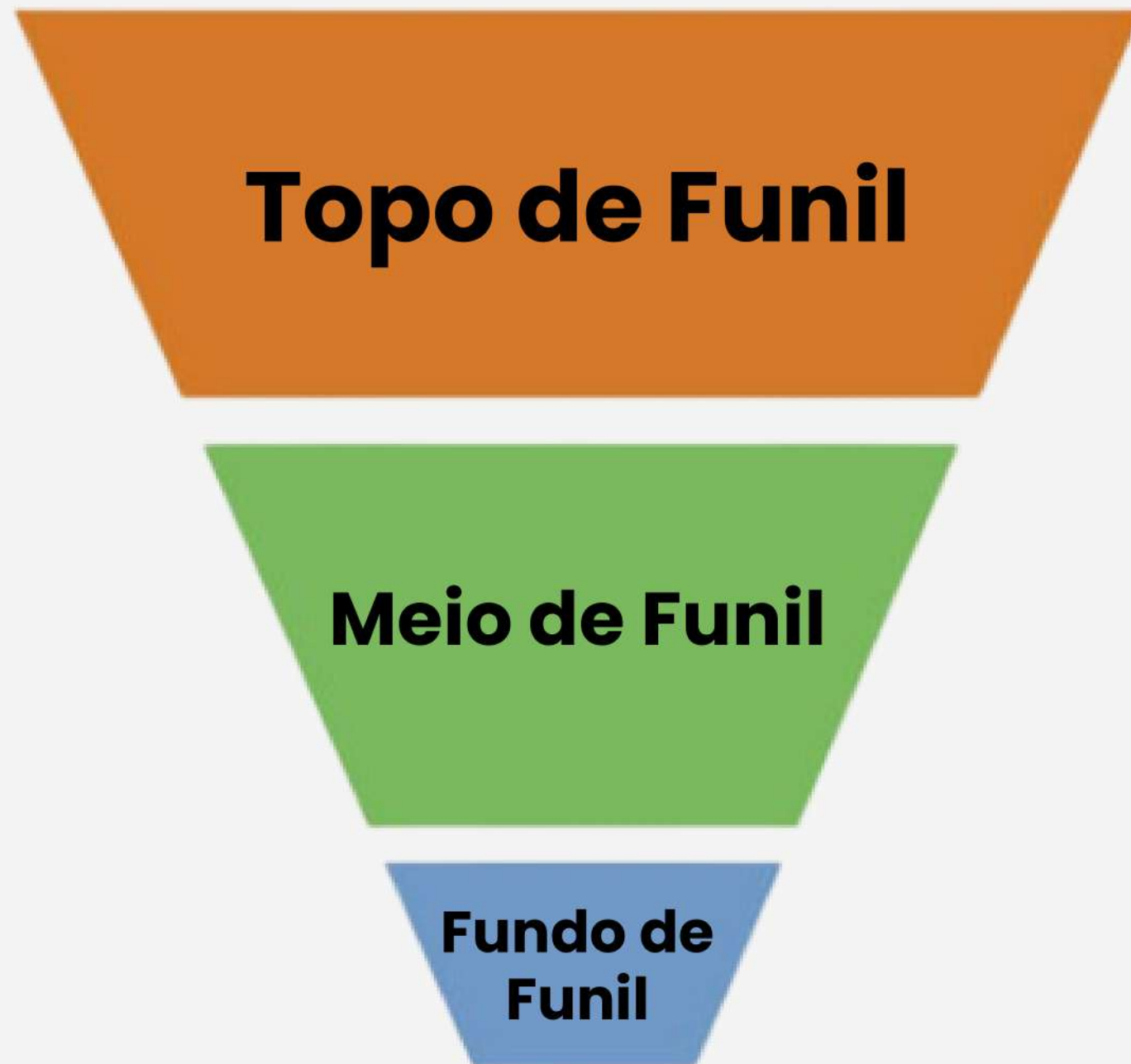
O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?



RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;

- CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!

RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO



RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO



Topo de Funil

Objetivo: atrair novas pessoas.

Métricas: alcance, impressões, seguidores

Meio de Funil

Fundo de Funil

RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO



Topo de Funil

Objetivo: atrair novas pessoas.

Métricas: alcance, impressões, seguidores

Meio de Funil

Objetivo: conectar e convencer.

Métricas: interação, comentários, direct.

Fundo de Funil

RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO

Um diagrama de funil invertido dividido em três seções horizontais. A seção superior é laranja e rotulada 'Topo de Funil'. A seção do meio é verde e rotulada 'Meio de Funil'. A seção inferior é azul e rotulada 'Fundo de Funil'. Cada seção tem um texto explicativo à sua direita.

Topo de Funil

Objetivo: atrair novas pessoas.

Métricas: alcance, impressões, seguidores

Meio de Funil

Objetivo: conectar e convencer.

Métricas: interação, comentários, directs.

Fundo de Funil

Objetivo: Vender ou converter.

Métricas: Vendas ou cadastros.

RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO

Exemplos:

- Receitas
- Listas de compras
- O que comer no carnaval
- Trends
- Memes



Topo de Funil

RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO

Exemplos:

- Qual tipo de gordura utilizar?
- Qual a importância da amamentação?
- Existe vício em açúcar?



Meio de Funil

RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO

Exemplos:

- **Como funciona minha consulta?**
- **Como minha paciente perdeu 15kg?**
- **O que você encontra no meu ebook?**

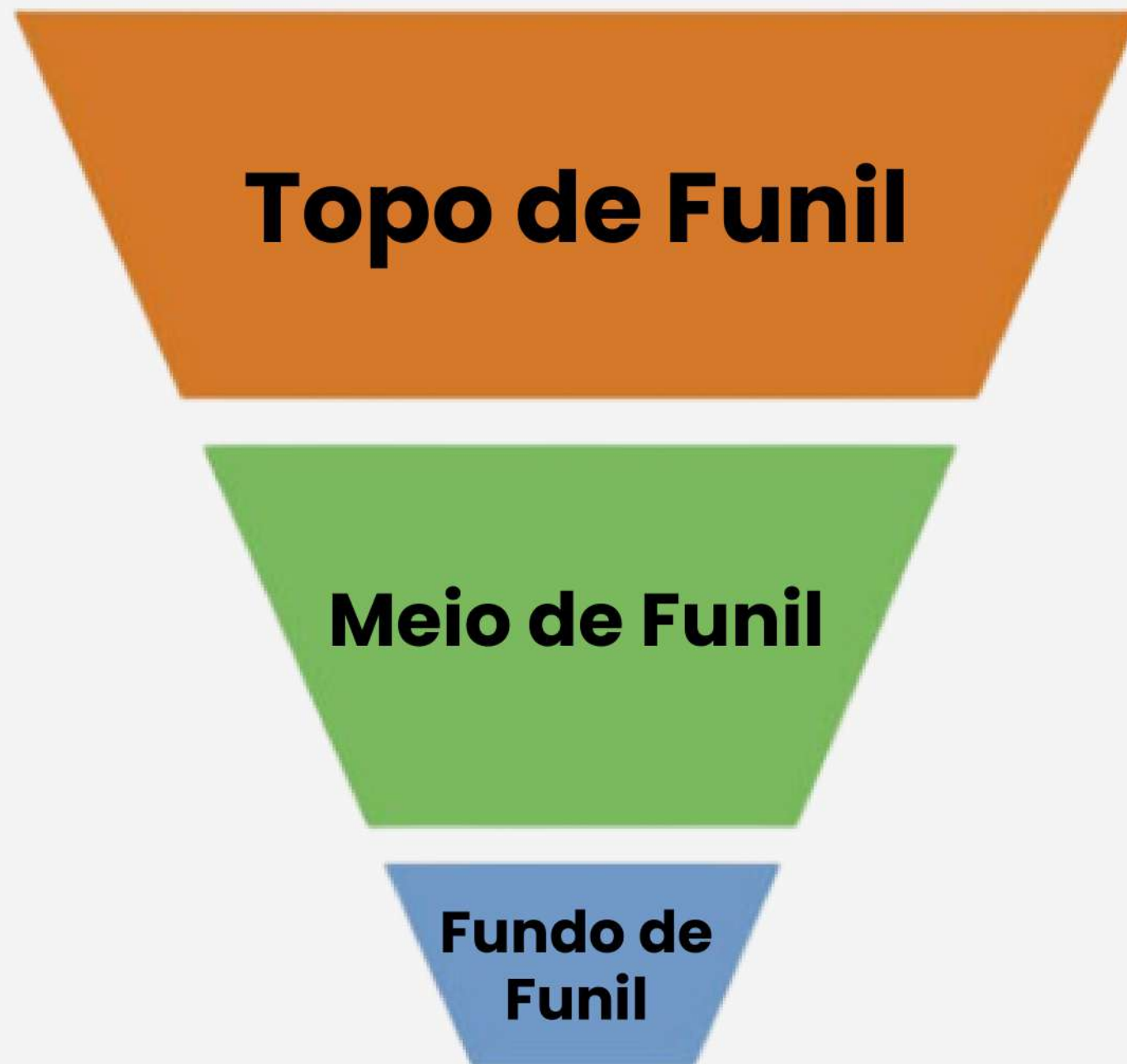


O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- ➔ CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!

CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM

CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM



CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil	Fundo de Funil	Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil
Estático	Carrossel	Reels	Estático	Carrossel	Reels	Estático

CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil	Fundo de Funil	Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil
Estático	Carrossel	Reels	Estático	Carrossel	Reels	Estático

CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil	Fundo de Funil	Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil
Estático	Carrossel	Reels	Estático	Carrossel	Reels	Estático

CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil	Fundo de Funil	Topo de Funil	Meio de Funil	Topo de Funil
Estático	Carrossel	Reels	Estático	Carrossel	Reels	Estático

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- ✓ RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- ✓ CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- ➔ O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!

O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE

CTA = Call to action = Chamada para ação

biaschwan.nutricao Apresento a vocês o modelo de Consultoria Online de 2023!

A Consultoria foi o meu modelo número 1 de resultados em 2022, por isso resolvi melhorar o serviço ainda mais, para trazer ainda mais resultados aos pacientes.

Se vc quer ter resultados em 2023 sem abrir mão de comer o que você gosta, vem pro meu time ❤️

👉 Clica no link da bio que eu to te aguardando!



O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE

CTA = Call to action = Chamada para ação



713 21,4 mil 1.509
Publicações Seguidores Seguindo

Bia Schwan | Nutricionista

Empreendedor(a)

Nutricionista | Digital Influencer

+2.000 atendimentos

[@biaparanutris](#)

👉 Agendamentos de Consultas 👈

[Av Vitor Rocha, 655, Sala 102, Parque Burle, Cabo Frio](#)

Ver tradução

wa.me/message/SMO4AOUQQOMIL1

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- ✓ RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- ✓ CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- ✓ O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- ➔ CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!



PRESTE MUITA ATENÇÃO

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

- ▶ **Story 1: Preciso contar uma coisa pra vcs. (Adicionar algo que aconteceu com vc e chame atenção. Ex.: ganhei 2kg no fim de semana. Ou “acabei comendo um chocolate inteiro sem pensar”)**

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO


Story 1: Preciso contar uma coisa pra vcs. (Adicionar algo que aconteceu com vc e chame atenção. Ex.: ganhei 2kg no fim de semana. Ou “acabei comendo um chocolate inteiro sem pensar”)

▶ **Story 2: Mas calma que esta tudo bem. (Explicar de forma rápida e resumida)**

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

Story 1: Preciso contar uma coisa pra vcs. (Adicionar algo que aconteceu com vc e chame atenção. Ex.: ganhei 2kg no fim de semana. Ou “acabei comendo um chocolate inteiro sem pensar”)

Story 2: Mas calma que esta tudo bem. (Explicar de forma rápida e resumida)

 **Story 3: Mas esse acontecimento me ensinou uma coisa que queria compartilhar com vcs. Já aconteceu de vc planejar algo que vc quisesse muito, e acontecer varias coisas no meio do caminho pra te impedir?**

Enquete

- Sim

- Não

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

- ▶ **Story 4: De vez em quando acontece isso comigo. Contar outra ocasião que te tirou dos seus planos.**

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

Story 4: De vez em quando acontece isso comigo. Contar outra ocasião que te tirou dos seus planos.

► **Story 5: Eu tinha duas opções nesse momento: 1: Deixar isso me abalar e deixar que isso me impedisse de continuar no meu objetivo. 2: Encarar como aprendizado e continuar nos meus planos. Qual vcs acham que aconteceu?**

Reação

(Choro) Opção 1 / (Fogo) Opção 2

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

Story 4: De vez em quando acontece isso comigo. Contar outra ocasião que te tirou dos seus planos.

Story 5: Eu tinha duas opções nesse momento: 1: Deixar isso me abalar e deixar que isso me impedisse de continuar no meu objetivo. 2: Encarar como aprendizado e continuar nos meus planos. Qual vcs acham que aconteceu?

Reação

(Choro) Opção 1 / (Fogo) Opção 2

► **Story 6: FOTO COM UMA REFEIÇÃO SAUDÁVEL.**
Escolhi a opção 2. E segui a minha vida saudável normalmente.
Mas por que eu estou contando tudo isso?

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

- ▶ Story 7: Porque isso pode servir de aprendizado pra você que também tem o objetivo de emagrecer. Algumas coisas podem acontecer para te desanimar:**
- Não estar conseguindo seguir a dieta muito bem**
 - Estar desmotivada com os treinos**
 - Estar em um período de muita ansiedade**
 - Não conseguir se controlar no fim de semana**
 - (Listar problemas que podem acontecer de acordo com o problema que vc escolheu)**
- Alguma dessas coisas já aconteceu com vc? Me conta aqui (dedo apontando pra baixo – direct)**

DIA 1: OBJETIVO – INICIAR UMA NARRATIVA PARA ATRAIR ATENÇÃO

Story 7: Porque isso pode servir de aprendizado pra você que também tem o objetivo de emagrecer. Algumas coisas podem acontecer para te desanimar:

- Não estar conseguindo seguir a dieta muito bem
- Estar desmotivada com os treinos
- Estar em um período de muita ansiedade
- Não conseguir se controlar no fim de semana
- (Listar problemas que podem acontecer de acordo com o problema que vc escolheu)

Alguma dessas coisas já aconteceu com vc? Me conta aqui (dedo apontando pra baixo – direct).

► **Story 8: *Print de alguma resposta ou mais, sem identificar a pessoa***
Então a mensagem de hoje é:
(Criar uma frase bonitinha aqui de mensagem final de superação)

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

▶ **Story 1: Começar com uma rotina matinal (15 seg) e bom dia**

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 1: Começar com uma rotina matinal (15 seg) e bom dia

▶ **Story 2: Como vocês gostaram muito da historia de ontem, vou tentar fazer isso mais vezes. Sabiam que nutrição não é a minha primeira faculdade? Vocês acham que é a minha... (ou adicionar aqui cursos que vc faz ou o período em que vc esta na faculdade)**

Enquete

- Segunda faculdade, Terceira faculdade, Quarta faculdade, Quinta faculdade?


DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 1: Começar com uma rotina matinal (15 seg) e bom dia

Story 2: Como vocês gostaram muito da historia de ontem, vou tentar fazer isso mais vezes. Sabiam que nutrição não é a minha primeira faculdade? Vocês acham que é a minha... (ou adicionar aqui cursos que vc faz ou o período em que vc esta na faculdade)

Enquete

- Segunda faculdade, Terceira faculdade, Quarta faculdade, Quinta faculdade?

 **Story 3: E eu escolhi Nutrição porque...
E hoje a Nutrição é o que eu amo praticar e estudar:
(PRINT DO SEU BOLETIM DO ULTIMO PERIODO ou certificado de cursos ou notas de provas ou fotos estudando)**

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

- ▶ **Story 4: Minha paixão pela Nutrição começou no ANO X. (FOTO QUANDO COMEÇOU a estudar nutrição).**

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 4: Minha paixão pela Nutrição começou no ANO X. (FOTO QUANDO COMEÇOU a estudar nutrição).

➤ **Story 5: E assim como todo mundo, não é porque eu faço nutrição ou sou nutricionista, que eu não como algo que não seja saudável de vez em quando... Olhem essa refeição que fiz na semana passada (colocar foto de alguma refeição livre) O que vcs acharam?**

Enquete

- **Nossa, mas nutri não pode comer isso**
- **Tudo bem, vc é ser humano como nós**

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 4: Minha paixão pela Nutrição começou no ANO X. (FOTO QUANDO COMEÇOU a estudar nutrição).

Story 5: E assim como todo mundo, não é porque eu faço nutrição ou sou nutricionista, que eu não como algo que não seja saudável de vez em quando... Olhem essa refeição que fiz na semana passada (colocar foto de alguma refeição livre) O que vcs acharam?

Enquete

- Nossa, mas nutri não pode comer isso
- Tudo bem, vc é ser humano como nós

 **Story 6: Mas depois das exceções volto normalmente para a minha rotina saudável, sabendo montar minhas refeições completas em nutrientes**

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

▶ **Story 7: (fotos de pratos saudáveis) Faz sentido pra vcs?**

Enquete

- Sim!!!

- Não...

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 7: (fotos de pratos saudáveis) Faz sentido pra vcs?

Enquete

- Sim!!!

- Não...

▶ **Story 8: Agora quero saber de vocês... Vocês sabem montar refeições saudáveis? Me conta aqui: *Caixinha de perguntas***

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 7: (fotos de pratos saudáveis) Faz sentido pra vcs?

Enquete

- Sim!!!

- Não...

Story 8: Agora quero saber de vocês... Vocês sabem montar refeições saudáveis?

Me conta aqui: *Caixinha de perguntas*

 **Story 9: Qual sua maior dúvida para montar suas refeições?**

*** Caixinha de perguntas***

DIA 2: OBJETIVO – INICIAR A CRIAÇÃO DE AUTORIDADE

Story 7: (fotos de pratos saudáveis) Faz sentido pra vcs?

Enquete

- Sim!!!

- Não...

Story 8: Agora quero saber de vocês... Vocês sabem montar refeições saudáveis?

Me conta aqui: *Caixinha de perguntas*

Story 9: Qual sua maior dúvida para montar suas refeições?

* Caixinha de perguntas*

► **Story 10: TIVE UMA IDEIA. Se vc tiver foto de alguma das suas refeições (café da manhã, almoço, lanche), me manda aqui no direct (dedo apontando pra baixo) Amanhã conto o que vou fazer...**

DIA 3: OBJETIVO – INTERAÇÃO + PROFISSIONALISMO

DIA 3: OBJETIVO – INTERAÇÃO + PROFISSIONALISMO

▶ **Story 1: 15 segundos com bom dia/rotina matinal**

DIA 3: OBJETIVO – INTERAÇÃO + PROFISSIONALISMO

Story 1: 15 segundos com bom dia/rotina matinal

▶ **Story 2: Lembram que ontem pedi fotos das refeições de vcs?**
***Enquete* (Sim/Não)**

DIA 3: OBJETIVO – INTERAÇÃO + PROFISSIONALISMO

Story 1: 15 segundos com bom dia/rotina matinal

Story 2: Lembram que ontem pedi fotos das refeições de vcs?

Enquete (Sim/Não)

 **Story 3: Pensei em analisar algumas ensinando pra vcs o que tem de certo, e o que pode melhorar. Vocês querem ver?**

Reação

(Fogo) Sim!

(Choro) Não precisa...

DIA 3: OBJETIVO – INTERAÇÃO + PROFISSIONALISMO

Story 1: 15 segundos com bom dia/rotina matinal

Story 2: Lembra que ontem pedi fotos das refeições de vcs?

Enquete (Sim/Não)

Story 3: Pensei em analisar algumas ensinando pra vcs o que tem de certo, e o que pode melhorar. Vocês querem ver?

Reação

(Fogo) Sim!

(Choro) Não precisa...

 **Story 4: Gravar na tela verde com a foto da refeição no fundo, comentando sobre ela**

DIA 3: OBJETIVO – INTERAÇÃO + PROFISSIONALISMO

Story 1: 15 segundos com bom dia/rotina matinal

Story 2: Lembra que ontem pedi fotos das refeições de vcs?

Enquete (Sim/Não)

Story 3: Pensei em analisar algumas ensinando pra vcs o que tem de certo, e o que pode melhorar. Vocês querem ver?

Reação

(Fogo) Sim!

(Choro) Não precisa...

Story 4: Gravar na tela verde com a foto da refeição no fundo, comentando sobre ela

 **Story 5: Quer que eu comente uma refeição sua também?? Me manda aqui no direct que Vou escolher 3 pessoas pra comentar amanhã!**

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

 **Story 1: Bom dia/rotina matinal**

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

Story 1: Bom dia/rotina matinal

 **Story 2: Conforme combinamos ontem, escolhi 3 pessoas pra comentar as refeições hoje, então vamos lá!**

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

Story 1: Bom dia/rotina matinal

Story 2: Conforme combinamos ontem, escolhi 3 pessoas pra comentar as refeições hoje, então vamos lá!

 **Story 3, 4 e 5: comentar as refeições**

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

Story 1: Bom dia/rotina matinal

Story 2: Conforme combinamos ontem, escolhi 3 pessoas pra comentar as refeições hoje, então vamos lá!

Story 3, 4 e 5: comentar as refeições

► **Story 6: O que vc acha de ter alguém de perto analisando e ajustando as melhores refeições pra vc, de acordo com seus objetivos e rotina?**

Enquete

- Top! Eu quero!!!

- Não faz diferença...

- Texto via direct oferecendo o seu serviço:

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

COMO FAZER ESSA ABORDAGEM?

DIA 4: OBJETIVO - VENDA

COMO FAZER ESSA ABORDAGEM?

Oi Fulano, tudo bem?

Vi que você respondeu a enquete concordando que faz diferença ter alguém do seu lado, ajustando suas refeições de acordo com a sua rotina e objetivos, né?

Bom, se você tiver interesse, estou abrindo 5 vagas de para o SERVIÇO X a partir de Julho e tenho certeza que posso te ajudar a chegar mais perto ainda dos seus objetivos. Quer saber mais informações?

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- ✓ RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- ✓ CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- ✓ O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- ✓ CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- ➔ COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**
- Tenha um bom material de apresentação quando a pessoa entrar em contato

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**
- Tenha um bom material de apresentação quando a pessoa entrar em contato
- Se for secretária, treine bem

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**
- Tenha um bom material de apresentação quando a pessoa entrar em contato
- Se for secretária, treine bem
- Estabeleça um tempo máximo para respostas (ex.: 30min)

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**
- Tenha um bom material de apresentação quando a pessoa entrar em contato
- Se for secretária, treine bem
- Estabeleça um tempo máximo para respostas (ex.: 30min)
- Deixe claro os horários de atendimento

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**
- Tenha um bom material de apresentação quando a pessoa entrar em contato
- Se for secretária, treine bem
- Estabeleça um tempo máximo para respostas (ex.: 30min)
- Deixe claro os horários de atendimento
- Não deixe de responder direct

COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO

- De nada adianta nadar e morrer na praia
- A venda precisa ser **CONVERTIDA**
- Tenha um bom material de apresentação quando a pessoa entrar em contato
- Se for secretária, treine bem
- Estabeleça um tempo máximo para respostas (ex.: 30min)
- Deixe claro os horários de atendimento
- Não deixe de responder direct
- Mate objeções.: Ex.: "não posso pagar esse valor agora", "vou agendar no mês que vem".

O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- ✓ RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- ✓ CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- ✓ O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- ✓ CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- ✓ COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!

SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS

SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS

- **Não tenha medo de convites: palestras, Podcasts, eventos**

SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS

- **Não tenha medo de convites: palestras, Podcasts, eventos**
- **Faça network: congressos, relações nas próprias redes sociais**

SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS

- **Não tenha medo de convites: palestras, podcasts, eventos**
- **Faça network: congressos, relações nas próprias redes sociais**
- **Faça parcerias: lojas de suplementos, médicos, psicólogos, academias, clínicas de estética.**

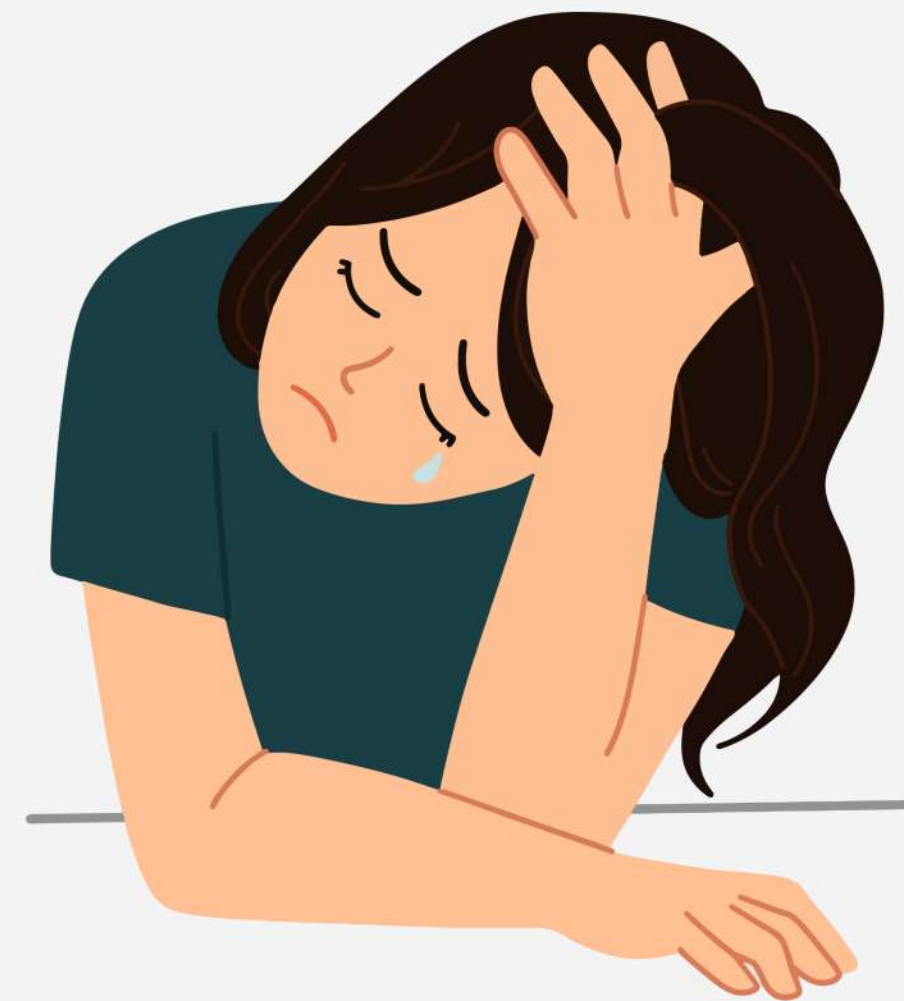
O QUE VOCÊ VAI VER HOJE?

- ✓ RECAPITULANDO O FUNIL DE CONTEÚDO;
- ✓ CRIANDO UM CRONOGRAMA DE POSTAGEM;
- ✓ O QUE É UM CTA E COMO USAR CORRETAMENTE;
- ✓ CRIANDO UMA SEQUÊNCIA DE STORIES QUE VENDE (NA PRÁTICA);
- ✓ COMO TER UM ATENDIMENTO EFETIVO;
- ✓ SE DIVULGANDO ALÉM DAS REDES SOCIAIS;
- QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA;
- SENHA DA AULA 2 PRA CONCORRER À MENTORIA + PRESENTE!

QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

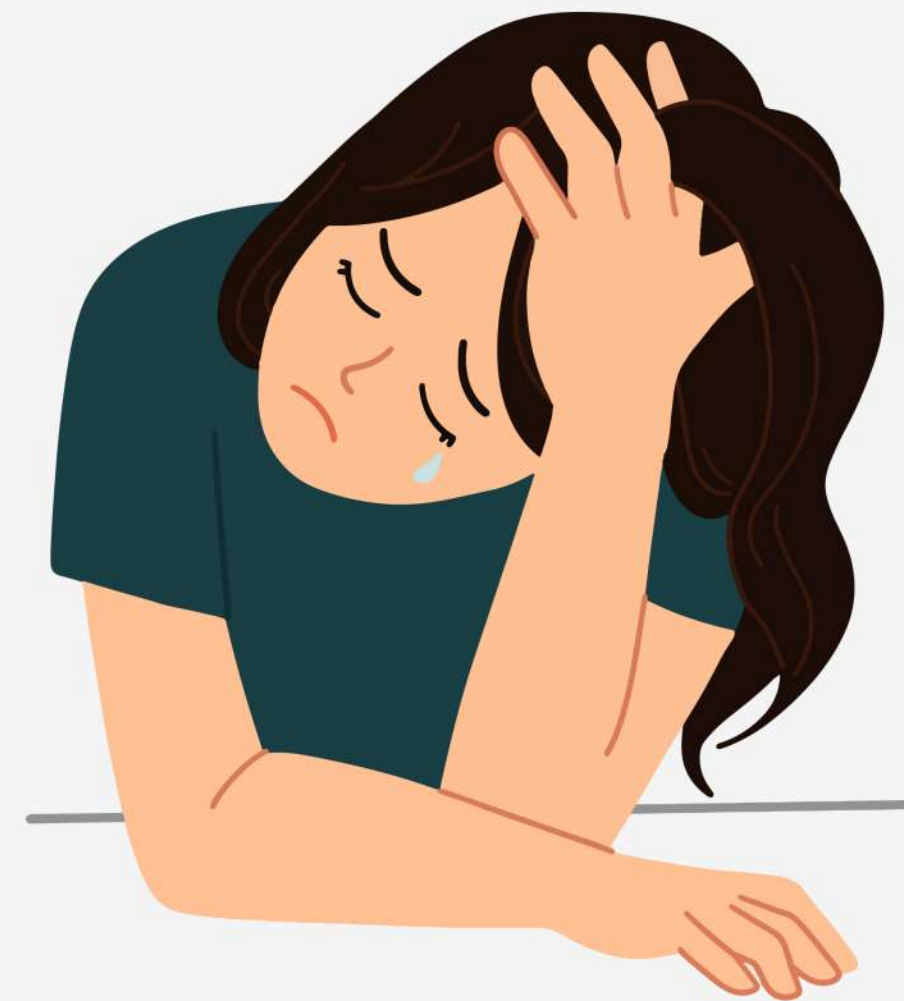
AGENDA CHEIA



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA CHEIA

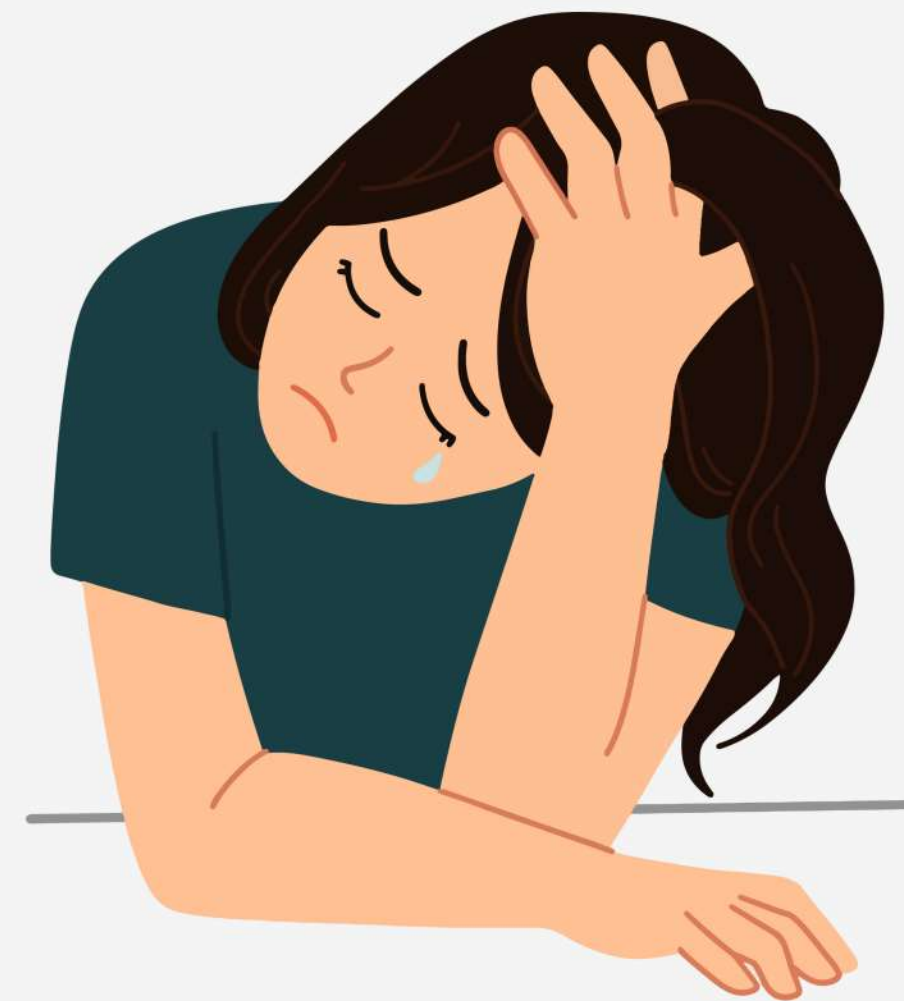
- **Você trabalha muito e ganha pouco**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA CHEIA

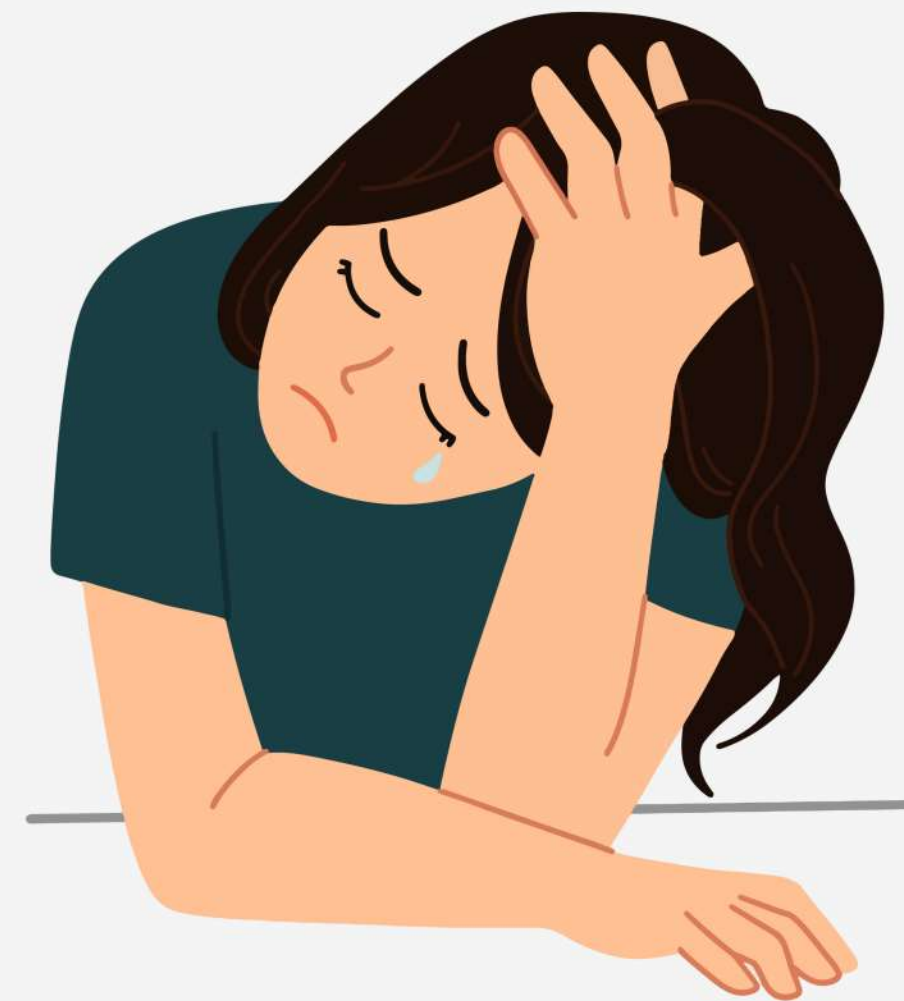
- **Você trabalha muito e ganha pouco**
- **O paciente tem dificuldade de marcar horários**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA CHEIA

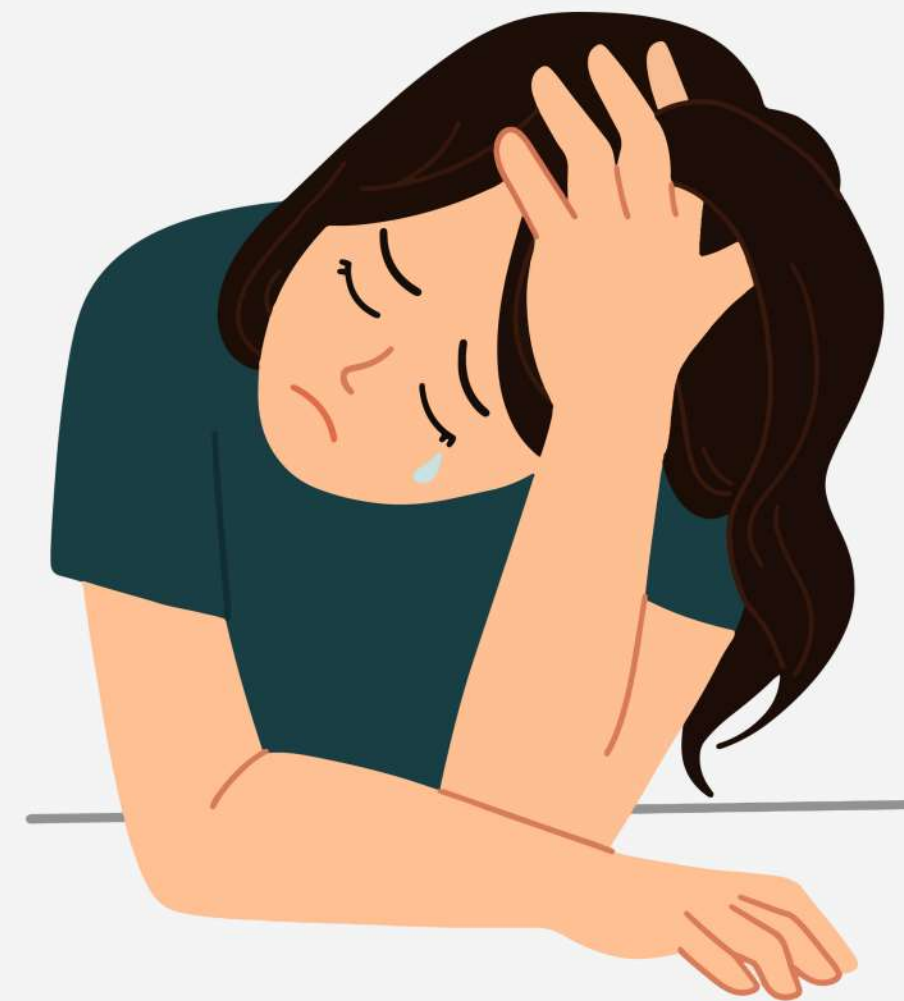
- **Você trabalha muito e ganha pouco**
- **O paciente tem dificuldade de marcar horários**
- **Você não tem tempo de se dedicar às redes sociais**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA CHEIA

- **Você trabalha muito e ganha pouco**
- **O paciente tem dificuldade de marcar horários**
- **Você não tem tempo de se dedicar às redes sociais**
- **Você não tem tempo de participar de outros projetos**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA LUCRATIVA



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA LUCRATIVA

- **Você trabalha o suficiente, e ganha bem**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA LUCRATIVA

- **Você trabalha o suficiente, e ganha bem**
- **O paciente consegue marcar horário com certa facilidade**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA LUCRATIVA

- **Você trabalha o suficiente, e ganha bem**
- **O paciente consegue marcar horário com certa facilidade**
- **Você consegue tempo para trabalhar nas suas redes e se dedicar a novos projetos**



QUAL A DIFERENÇA DE AGENDA CHEIA X AGENDA LUCRATIVA

AGENDA LUCRATIVA

- **Você trabalha o suficiente, e ganha bem**
- **O paciente consegue marcar horário com certa facilidade**
- **Você consegue tempo para trabalhar nas suas redes e se dedicar a novos projetos**
- **Você tem tempo de qualidade com a família, amigos, e pode cuidar da sua saúde**



NOSSO CRONOGRAMA

Amanhã, 20H



FAZENDO A
**CONSULTA PERFEITA
E FIDELIZANDO
PACIENTES** (NA PRÁTICA)

SEMANA DA
NUTRI DE SUCESSO

The graphic features a smiling woman with her hands near her face, set against a background of green and white. There are two red heart icons, one above and one below the text. The overall design is clean and professional.

**Aula 3 – Fazendo a consulta perfeita
e fidelizando pacientes (na prática)**

NOSSO CRONOGRAMA

Amanhã, 20H



Aula 3 – Fazendo a consulta perfeita e fidelizando pacientes (na prática)

Domingo, 20H



AULA FINAL – O passo a passo pra Faturar 10 Mil reais por mês como nutricionista

MENTORIA INDIVIDUAL E PERSONALIZADA COMIGO

SENHA DA AULA 2:



MENTORIA INDIVIDUAL E PERSONALIZADA COMIGO

SENHA DA AULA 2:

#nutrilucrativa



PRESENTE PRA VOCÊ

AULA 02 

COMO
**CAPTAR PACIENTES
E TER UMA AGENDA
LUCRATIVA**

SEMANA DA 
NUTRI DE SUCESSO 



PDF

PDF DA AULA 2