

Aula 11 - Como melhorar o seu salário como Nutricionista?

Saber vender diariamente

Não lotar a sua agenda

Cobrar um valor justo pelo seu serviço

Criar pacotes

Uma consulta a R\$200,00

Três consultas a R\$500,00 (plano trimestral)

Seis consultas a R\$1.000,00 (plano semestral)

Doze consultas a R\$1.800,00 (plano anual)

Fazer Upsell

Criar upgrades dos seus serviços

Ex.: Ebook de receitas > Consulta mensal > Plano trimestral

Por mais R\$100,00 você leva um kit com 4 Ebooks de receitas

Por mais R\$X você tem o serviço de Personal Diet com lista de compras, organização de dispensa, etc

Por mais R\$X você tem o kit de refeições para uma semana

Outras fontes de renda

Aula 11 - Como melhorar o seu salário como Nutricionista?

1. Saber vender diariamente

- 1.1. Ter uma rede ATIVA. Não aparecer somente quando for vender.
- 1.2. Postar resultados e feedbacks com constância (criar um quadro, reels, stories, etc)
- 1.3. TODOS OS DIAS o seu público precisa ter o seu link de agendamentos de fácil acesso
 - 1.3.1. Isso não significa apenas colocar o link da Bio (as pessoas tem preguiça)
 - 1.3.2. Cada vez que alguém perguntar sobre consulta no direct ou na caixinha, compartilhe e coloque o link
 - 1.3.3. Se alguém fizer alguma pergunta que exija uma consulta, compartilhe e coloque o link
 - 1.3.4. Se um dia ninguém tocou no assunto, faça uma pergunta para si mesmo, compartilhe e coloque o link.
 - 1.3.5. Lembre-se: suas redes são como suas vitrines. Se a vitrina não tem produto à mostra, a loja não vende.
- 1.4. Networking: ande com seu cartão de visitas ou sempre comente sobre seu trabalho e suas redes
- 1.5. Não desperdice oportunidades: palestras, eventos, reuniões, podcasts...
- 1.6. Fazer o público descobrir que precisa de você (storytelling)

2. Não lotar a sua agenda

- 2.1. Agenda lotada X Agenda lucrativa
- 2.2. Você precisa ter tempo para continuar estudando e se divulgando
- 2.3. As vezes é necessário um passo para trás para dar dois para frente

3. Cobrar um valor justo pelo seu serviço

- 3.1. Faça pesquisa de mercado
- 3.2. Sempre olhe a tabela de honorários da FNN
 - 3.2.1. R\$185,20
- 3.3. Lei de Oferta X Demanda
- 3.4. 100 consultas por mês a R\$100,00 = R\$10.000
- 3.5. 50 consultas por mês a R\$200,00 = R\$10.000

4. Criar pacotes

- 4.1. Uma consulta a R\$200,00
- 4.2. Três consultas a R\$500,00 (plano trimestral)
- 4.3. Seis consultas a R\$1.000,00 (plano semestral)
- 4.4. Doze consultas a R\$1.800,00 (plano anual)

5. Fazer Upsell

5.1. Criar upgrades dos seus serviços

5.2. Ex.: Ebook de receitas > Consulta mensal > Plano trimestral

5.3. Por mais R\$100,00 você leva um kit com 4 Ebooks de receitas

5.4. Por mais R\$X você tem o serviço de Personal Diet com lista de compras, organização de dispensa, etc

5.5. Por mais R\$X você tem o kit de refeições para uma semana

6. Outras fontes de renda

6.1. Infoprodutos

6.2. Publicidades

6.3. Comissões

6.4. Views de plataformas