



EPISÓDIO 1

REFERÊNCIA NA  
**+** SAÚDE

O PERFIL IDEAL PARA ATRAIR  
**O SEU CLIENTE DOS SONHOS**

# INTRODUÇÃO

**Olá! Seja bem-vinda** ao primeiro episódio da série **Referência na Saúde**, em que eu, Laís Silveira, estou te mostrando como acelerar seus resultados para você finalmente se tornar uma profissional referência na sua região.

**Uma profissional posicionada,  
como eu costumo brincar.**

Se você está cansada de não ser valorizada pelos seus pacientes que vivem pedindo desconto, ou o pior de tudo, não tem conseguido captar novos clientes, principalmente pelo Instagram, fica comigo que eu vou te mostrar como você pode virar esse jogo.



# CHECKLIST DO *Cientes dos Sonhos*

Pense no perfil da pessoa que você verdadeiramente deseja atender, que será responsável pelo lucro do seu negócio no final do mês. Personifique essa pessoa. Imagine como seria essa pessoa para que a atividade faça mais sentido pra você.

Em algum momento da sua carreira você já atendeu uma pessoa com um perfil e características de alguém que teria o maior prazer em atender todos os dias. Traga à sua memória!

Abaixo está o Checklist. Não se preocupe se não entender na primeira leitura. Na sequência eu irei compartilhar o exemplo da minha **Cliente dos Sonhos** para que você tenha uma base e entenda como preenchê-lo.

Não importa se você tem 1, 2 ou 3 especialidades. Seu tipo de cliente dos sonhos será apenas um (no máximo 2) e escolhido por você. Caso contrário, quem fala com muitas pessoas, acaba não se conectando com ninguém. Lembra?

Faça esse checklist com tempo. Peça ajuda para sua equipe. Faça, refaça. Até chegar no seu verdadeiro cliente dos sonhos.  
**Lembre-se: cada profissional da área da saúde terá o seu cliente dos sonhos.**

Não importa sua especialidade. Você terá de preferência um perfil de Cliente dos Sonhos que será definido por você.

Se quiser falar com mais de um perfil, vai cair naquela de "quem quer falar com todo mundo não se conecta com ninguém", lembra?

- |                        |                         |
|------------------------|-------------------------|
| ✓ <b>Sexo</b>          | ✓ <b>Média Salarial</b> |
| ✓ <b>Idade</b>         | ✓ <b>Estado Civil</b>   |
| ✓ <b>Cidade/região</b> | ✓ <b>Hobbies</b>        |

- ✓ **Quais são as principais DORES do seu Cliente dos Sonhos?**  
Pense nas queixas comuns que você é capaz de resolver.
- ✓ **Quais são os principais SONHOS do seu Cliente dos Sonhos?**  
Pense nos desejos de vida e nos que você pode ajudá-lo a realizar com o seu serviço.
- ✓ **Quais objeções/dúvidas o seu Cliente dos Sonhos costuma ter?**  
O que o impede de agendar uma consulta com você.  
**Lembre-se: vender é matar objeções.**
- ✓ **Quais marcas/produtos/serviços o seu Cliente dos Sonhos costuma consumir?**  
Produtos premium ou populares? Lojas de departamento ou Grifes?
- ✓ **Quais lugares costuma frequentar na sua região?**  
Lojas, restaurantes, mercados, bairros.
- ✓ **Liste todos os detalhes possíveis.**  
Quanto mais específico, mais assertiva será a sua comunicação.



# EXEMPLO DA MINHA *Cientes dos Sonhos*

O Cliente dos Sonhos funciona para qualquer profissional da área da saúde.

Vou compartilhar o meu exemplo com o único intuito de facilitar a sua visualização de como identificar o seu. **Combinado?**

Eu, Laís Silveira, sou cirurgiã dentista e minha área de atuação é Harmonização Facial. Mapeie a sua adaptando à sua realidade.

- ✓ **Sexo:** Feminino  
Atendo só mulheres? Não. Mas são a maioria e com quem eu me conecto nas redes sociais.
- ✓ **Idade:** Idade: 35 a 50 anos  
Atendo pacientes fora dessa idade? Sim.  
Mas o meu conteúdo e abordagem é direcionada para mulheres nessa faixa-etária.
- ✓ **Cidade/região:** Laguna, Tubarão e Orleans.  
Atendo pessoas de outras cidades?  
Sim. Mas o meu foco está nessa área.
- ✓ **Média Salarial:** A partir de 8 mil reais/mês.
- ✓ **Estado Civil:** Casada.

- ✓ **Quais são as principais DORES da minha Cliente dos Sonhos?**  
Medo do envelhecimento. Então as principais dores são: rugas, flacidez, rosto caído, expressão de cansada, medo de fazer um procedimento e ficar artificial, medo de fazer um procedimento e ficar esticada, medo que os procedimentos doam, medo de ficar igual “fulana” que fez harmonização e ficou modificada, medo de fazer e não gostar. Baixa autoestima em alguns casos.
- ✓ **Quais são os principais SONHOS da minha Cliente dos Sonhos?**  
Envelhecer bem, ter o rosto que tinha 10 anos atrás, ouvir que tem como tratar as suas dores citadas acima. Sonha com um rosto sem rugas, sem flacidez, com uma pele viçosa, com um lábio sem rugas.
- ✓ **Quais objeções/dúvidas a minha Cliente dos Sonhos costuma ter?**  
Harmonização facial não é pra mim. Em mim não vai ficar bom. Deve ser muito caro. A Dra Laís é mais cara que as outras. (Meu conteúdo posteriormente irá quebrar todas essas objeções).
- ✓ **Quais marcas/produtos/serviços a minha Cliente dos Sonhos costuma consumir?** Marcas de qualidade, grifes.  
Marcas de qualidade, grifes.
- ✓ **Hobbies**  
Academia, viagens.
- ✓ **Quais lugares costuma frequentar na minha região?**  
Lojas e restaurantes de alto padrão.
- ✓ **Liste todos os detalhes possíveis.**  
Minhas clientes gostam de exclusividade, procuram por um ambiente diferenciado, prezam por qualidade e não estão “caçando o menor preço”.

**ATENÇÃO: Quem quer falar com todos, acaba falando com ninguém!**

Você precisa gerar conexão, e para isso deve haver personalidade e assuntos do interesse do seu cliente ideal. Caso contrário, você irá postar por postar. E isso não vai encher sua agenda, nem aumentar seu faturamento e muito menos transformar seus seguidores em pacientes.



Caso contrário, irá postar por postar. Isso não fará você transformar seguidores em clientes e aumentar seu faturamento e lucro.

Assim que finalizar seu Checklist, imagine essa pessoa com todas as características listadas. Ficará muito claro qual comunicação utilizar, quais conteúdos postar, como oferecer seu serviço e todos os outros pontos que envolvem a sua carreira.

Assim, quando uma pessoa com o perfil do seu Cliente dos Sonhos ver no Instagram o seu conteúdo pela primeira vez terá a seguinte sensação: "Nossa, parece que esse post foi feito pra mim!"

O melhor perfil no Instagram não é aquele com mais seguidores e muitas curtidas, mas é aquele que transforma seguidores em clientes! E isso não é feito com Likes, e sim com conteúdos estratégicos que conectam com quem você definiu anteriormente.

Não se deixe levar pelo EGO. Tenha um plano traçado e siga o plano com constância. Eu te garanto que o resultado vai vir assim como veio pra mim!

### **Estes serão alguns dos frutos da sua constância:**

- Agenda repleta de clientes que desejam ser atendidos por você;
- Clientes que reconhecem você como uma Referência e te valorizam financeiramente por isso;
- Clientes que chegam até você, não apenas para resolver um problema, mas dispostos a ter uma experiência.

Ao focar no seu Cliente dos Sonhos, você terá margem suficiente para surpreendê-lo! Entende que uma experiência transcende as suas redes sociais? Essa é a receita para aumentar o seu lucro e ainda assim, diminuir consideravelmente sua carga horária de trabalho!

# **FUNIL** *Cientes dos Sonhos*

São apenas **TRÊS ETAPAS**:

- 1- Conteúdo que atrai novos seguidores;
- 2- Um conteúdo que capta a atenção dos seus seguidores semelhantes ao seu cliente dos sonhos.
- 3- Um conteúdo que converte esses seguidores em clientes agendados.

No "desafio posicionamento referência", não focamos em atrair novos seguidores.

Agora, nós vamos literalmente pescar no balde.

## **"Como assim Láís?"**

Nós vamos encontrar o seu cliente dos sonhos dentro da sua própria audiência. Ou seja, das pessoas que já te seguem no Instagram.

A comunicação estará alinhada em captar a atenção do seu cliente dos sonhos e convertê-los em clientes agendados.

## **LEMBRE-SE:**

A sua métrica de resultado é cliente agendado.



# DIA 01

## ***DIA 01***

No dia 1, que já é hoje mesmo ou no máximo amanhã, você irá organizar seu cartão de visitas no instagram que é a sua Bio e iniciar seu reposicionamento no Feed.

**UM AVISO MUITO IMPORTANTE:  
A BIO NÃO É O TEU CURRÍCULO!**

Infelizmente vejo muitas profissionais da saúde colocando cursos e especializações que fizeram e não é isso que fará o seu cliente dos sonhos agendar com você, mas sim autoridade e resultado.

# **SÃO SÓ TRÊS ETAPAS**

Para construir a Bio perfeita com seu novo posicionamento.

**1.** Troque a sua foto de perfil por uma que se conecta com o seu cliente dos sonhos.

A foto deve ter um aspecto profissional, ou seja, deve ter uma boa qualidade, uma boa iluminação e transmitir credibilidade.

**Seu rosto deve estar em evidência.**

Por isso, posicione a imagem para que apareça seu rosto, pescoço e no máximo a região dos ombros.



2. A descrição. São apenas cento e cinquenta caracteres, então a sua mensagem precisa ser simples e direta. Inicie com uma frase de impacto relacionado ao seu trabalho.

No meu caso, além de trabalhar com harmonização facial, sou mentora de profissionais da saúde.

Então, minha frase é: "Ensino profissionais da saúde a serem Referências na sua região."

**Na segunda linha,** escreva a sua profissão e insira seu registro no conselho.

**Na terceira linha,** faça uma chamada para ação. No seu caso: **tocar no link que estará abaixo para agendamento.**



3. Insira o link direcionando para o WhatsApp da sua equipe.

Esse link deve ser compacto, transmitir uma mensagem e ser metrificado.

Aqui está um segredo que poucas profissionais fazem e eu vou te contar agora.

Agendamento é a sua métrica de resultado. Se é uma métrica, você precisa quantificar o número de pessoas que clicam no link e mandam mensagem e quantas realmente agendam a consulta.

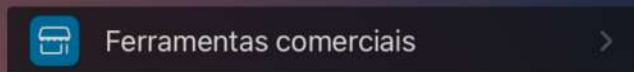
## E COMO FAZER?

1 - Abra o seu **“Whatsapp Business”**;

2 - Vá em **“Configurações”**;

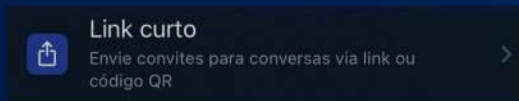


3 - Toque em **“Ferramentas Comerciais”**;



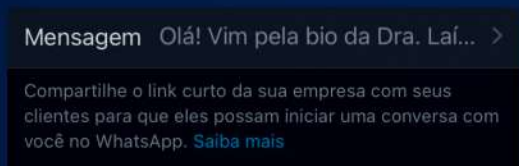


#### 4 - Em seguida **“Link curto”**;

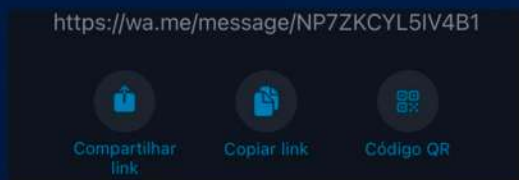


5- Digite uma mensagem específica, para: que você saiba de onde a pessoa veio, como:

**“Olá! Vim pela bio da Dra. Laís e quero agendar uma consulta”;**



#### 6 - Agora toque em **“Copiar Link”**.



Acha que agora é só colar no link da Bio?  
**NADA DISSO!**

1 - Entre no site *bitly.com*;

Get Started for Free

2 - Crie uma conta gratuita;

CREATE

Agora você poderá visualizar em tempo real o número de cliques que esse link tem dia após dia.



E para iniciar seu reposicionamento no Feed, nada melhor que uma história. Se você postou um conteúdo semelhante nos últimos dois meses, **não faça essa postagem do feed**.

Caso nunca tenha postado ou tenha postado a mais de dois meses, poste novamente.

Poste uma  
foto pessoal

Na descrição  
conte a sua  
história



**CLIQUE PARA ACESSAR AO POST COMPLETO**

Você vai se apresentar aos seus seguidores, mesmo que eles já te conheçam, contando a sua história com a sua profissão ou especialidade, respondendo às seguintes perguntas:

**1 - Como surgiu a ideia de fazer o seu curso?**

**2 - Qual foi o motivo da sua escolha?**

**3 - Você teve apoio?**

**4 - Quais dificuldades encontrou no caminho?**

**Resuma sua trajetória** de formada até o momento em que se encontra hoje.

Finalize a descrição dizendo que **uma postagem é pouco para contar sua relação com essa profissão** e que por isso, **amanhã você continuará essa história.**