

RESUMÃO AQUECIMENTO 02

“Sou muito insegura pra fazer atendimentos, como posso ser uma MDI?”

- . Vamos iniciar a nossa aula de hoje com o nosso primeiro princípio como Maquiadora de Impacto - MDI.
- . Uma maquiadora de impacto é aquela que tem o compromisso de oferecer o melhor pro seu público e para sua cliente, respeitando cada pessoa como única.
- . E dessa forma já entendemos que a nossa primeira prioridade antes de tudo é a satisfação da missa cliente!
- . Eu trabalhei durante 9 anos no comércio, e confesso pra vcs sempre amei a área de vendas, mas fui treinada e ensinada assim:
 - . “Sua cliente tem sempre a razão, é ela que paga o seu salário!”
 - . Talvez já ouvimos essa frase, e não significa alguém passar por cima da gente, ou tratar a gente mal, significa que eu estou ali para servir a cliente, para respeitar sua personalidade, estilo e preferência!
- . A cliente precisa se sentir bem, por isso nós precisamos respeitar o gosto e a personalidade de cada cliente.
- . E compreendendo isso eu vou sair da posição de superioridade e me colocar na posição de servir!
- . Na maquiagem não é diferente, muitas vezes nos achamos as donas da razão e queremos que nossas clientes sejam nossas fantoches para fazermos o que quisermos! Já ouvi algumas pessoas falarem assim: “Esse é o meu trabalho, se ela quiser vai ser assim!”
- . E muitas vezes isso só aumenta a nossa insegurança, porque a nossa confiança fica somente naquilo que sabemos e não conseguimos compreender aquilo que o outro deseja!
- . Hoje eu vou te ensinar a quebrar toda a sua insegurança na hora do atendimento e assim poder oferecer o seu melhor trabalho!

FASE 1: SEMENTE: Quebre o gelo

- . Isso acontece quando a cliente chega com um tanto de informações e com medo, e nós também já estamos com medo.
- . Quebrar o gelo é justamente para quebrar esse medo.
- . Demonstre interesse.
- . Nesse passo você vai mostrar que você é uma maquiadora que comprehende o que ela gosta e o que ela quer.
- . Inicie conversando com ela, quebrando mesmo aquele gelo que ela mesma costuma sentir, as vezes elas ficam inseguras se realmente vão se sentir bem, uma vez que estão ali para terem a auto estima elevada.
- . Inicie com um bate papo descontraído (não necessariamente um assunto ligado a maquiagem) e pergunte sobre o evento, a roupa que ela vai usar!
- . Evite falar qualquer coisa que possa criar uma situação constrangedora.
- . Nesse momento já começa a criar um vínculo de confiança uma vez que você está demonstrando sua preocupação com a mesma.

**INTENSIVÃO DA
MAQUIAGEM**
21A 27 DE OUTUBRO
AS 20H

**MÉTODO
MDI**



RESUMÃO AQUECIMENTO 02

“Sou muito insegura pra fazer atendimentos, como posso ser uma MDI?”

FASE 2: RAIZ: Estrutura

- . Estruturar o que vai ser feito nesse atendimento.
- . Muitas vezes elas levam fotos de outras maquiagens ou referências.
- . É nesse momento que você pergunta o que ela passou, o que ela gosta, o que ela não gosta...
- . Não escolha pela cliente. Por que? Porque ela é uma pessoa única.
- . Se a cliente não souber te falar o que ela não gosta, pergunte o que ela não gosta. Porque com certeza ela vai saber te falar.
- . Evite ser grosseira e falar qualquer coisa que vai destacar alguma imperfeição que ela tem no rosto. Fale o contrário e destaque suas características melhores.
- . Crie todo um dossiê cheio de informações sobre ela!

FASE 3: CAULE

- . Faça com ela um resumo e divida em partes de acordo com tudo que foi conversado lá na raiz

EXEMPLO:

Então vamos fazer:

- . Pele > Não tão pesada
- . Olhos > Marcantes
- . Boca > Nude rosado
- . Cílios > Não tão grandes
- . Faça somente aquilo que a cliente deseja.
- . Dessa forma você não escolheu pela cliente e sim alinharam juntas o que vai ser feito, o que evita frustrações e surpresas.

FASE 4: FOLHAS

- . Evitar surpresas durante o atendimento.
- . É o momento de fazer tudo de acordo com o que foi alinhado e principalmente de acordo com o seu conhecimento.
- . Pode ser que ela escolheu algo que você sabe que não vai valorizar tanto, portanto você vai falar assim: “Agora de acordo com tudo que escolhemos eu vou criar a melhor proposta pra você, e tecnicamente falando eu vou fazer da melhor forma para valorizar os seus traços pessoais!”
- . Isso acontece quando ela escolhe a partir de uma foto em uma modelo de pálpebra grande e a cliente tem pálpebra pequena, você vai criar uma proposta que valoriza o olhar dela, e nunca desmereça sua cliente com frases do tipo: “Olha sua pálpebra é caída. Jamais!” - Sempre falando o contrário - “Olha vou fazer de forma que vai levantar o seu olhar!”
- . Qual Mulher que não quer ter o olhar levantado?
- . A forma de falar faz muita diferença!
- . Não existe um padrão. Existe o que a cliente quer e o que faz ela se sentir bem.
- . O padrão é você fazer o seu melhor.

INTENSIVÃO DA
MAQUIAGEM
21 A 27 DE OUTUBRO
AS 20H



MÉTODO
MDI

RESUMÃO AQUECIMENTO 02

“Sou muito insegura pra fazer atendimentos, como posso ser uma MDI?”

FASE 5: FLOR

- . Esse é o momento que sua cliente vai se olhar no espelho.
- . Finalize sua cliente e mesmo se ela não gostar de tudo, esteja atenta e prestativa para qualquer mudança que tiver que fazer!
- . Se você seguir as 5 fases corretamente, as chances dela não gostar são mínimas. E se isso acontecer, você tem que estar preparada. Então se isso acontecer, volte nos passos anteriores e converse com ela novamente confirmando tudo que foi conversado na fase RAIZ. E se precisar, faça a alteração necessária para sua cliente sair do seu espaço, feliz e se sentindo MUITO bem.
- . Um bom maquiador entende o que sua cliente quer.

**INTENSIVÃO DA
MAQUIAGEM**
21 A 27 DE OUTUBRO
AS 20H

**MÉTODO
MDI**

