

ANÚNCIOS IRRESISTÍVEIS



EXCLUSIVO



*O Guia Definitivo Para Manicures
Fazerem Anúncios Em Grupos Do
Facebook e Conseguirem
Novas Clientes*

Sobre a Autora



**Paola Chaves é a Fundadora da
EMPRESA PAOLA CHAVES TREINAMENTOS e Nail
Designer profissional**

Anúncios irresistíveis

Introdução

Meu nome é Paola Chaves, sou **Nail Designer** profissional.

Muitas pessoas me conhecem através das minhas redes sociais, como o **Instagram** e o **Youtube** onde tenho um grande número de seguidoras.

Ser manicure não é uma tarefa fácil, e você sabe muito bem disso. Portanto o quanto mais pessoas souberem quem você é e qual é o seu serviço, melhor para você!

Ser conhecida apenas pelo boca-boca da mulherada deixou a muito tempo de ser a única forma das pessoas saberem quem você é.

Se você ainda não sabe outra forma de chegar nas pessoas, esse **e-Book** é para você!

Atualmente, as formas das pessoas te encontrarem são infinitas (ou quase infinitas).

Desde fazer perfis e anúncios nas redes sociais até os tradicionais cartões de visita.

Para provar que existem muitas formas das pessoas te encontrar aqui vão algumas:

- Cartões de visita;
- Perfis no Facebook, Instagram;
- Um WhatsApp apenas para atendimento;
- Fotos e mais fotos nas redes sociais;
- Uma placa na porta de casa (caso não tenha um studio);
- Anúncios nos grupos de classificados da sua cidade;
- Cartazes em postes;
- Placa na rua da sua casa (Manicure a 100 mts);
- Adesivo com **WhatsApp** no seu carro;
- Dar descontos para as clientes que levarem amigas;
- Distribuir cartões em lojas de cosméticos;

Anúncios irresistíveis

Introdução

Claro que muitas manicures iniciantes tem vergonha de fazer algumas coisas como por exemplo pôr uma placa na porta de casa.

Mas quem tem **orgulho** do que faz e quer realmente crescer na vida, não se abala pela vergonha e veste a camisa!

Por isso hoje você aprenderá técnicas infalíveis para fazer anúncios chamativos!

É provável que até homens queiram fazer as unhas com você rsrs...

Então vamos lá!



Estratégias

01- Valorize o seu trabalho

Primeiramente, você deve mudar sua forma de pensar!

Se você possui poucas clientes, não pense que é o seu preço que está muito alto.

O maior erro que as manicures fazem **é diminuir o seu preço lá embaixo**, desmerecendo o seu trabalho pensando que vão ter clientes.

No início eu cobrava **80 reais** para fazer unhas de gel, mas **ninguém** me chamava apesar do preço estar muito abaixo dos salões de minha cidade.

Certo dia meu namorado Davi, que trabalha no ramo do Marketing Digital me disse que o meu método estava correto, porém eu só deveria aumentar o valor das minhas unhas.

Eu duvidei muito que se eu cobrasse **100 reais** pelas unhas de gel alguém fosse querer fazer. Se com **80 reais** ninguém queria, com **100 piorou**.

Mas ele insistiu para que eu mudasse o valor. Então mudei. **E o resultado foi incrível!**

Na mesma hora em que postei o anúncio no **grupo de Classificados do Facebook**, 3 mulheres me chamaram para querer fazer.

E eu sigo este método até hoje, então deixo esta dica para você. **"Valorize o seu trabalho, se ele for de qualidade você pode cobrar até 200 reais em uma unha, que muitas pessoas vão fazer"**

Estratégias

02- Suas fotos

Outro fator muito importante são as **fotos** que você vai utilizar no anúncio.

Elas são muito importantes pois elas tem que ser as **melhores** que você tem.

Aqui vão algumas dicas com relação as fotos dos anúncios:

- Se você faz fibra de vidro, gel, esmaltação, usa pedraria, adesivos etc.... Tente utilizar uma foto de cada um dos serviços que você entrega;
- Use fotos com uma boa nitidez, coloridas e chamativas;
- Não use fotos de outras manicures, apenas as suas;
- Coloque seu nome e seu número no canto das fotos, pois muitas mulheres olham apenas as fotos e não a descrição;



Estratégias

03- Os grupos

Agora que você já aprendeu tudo sobre as fotos que você deve usar em seus anúncios, vamos aprender sobre onde divulgar o seu trabalho.

Claro que o tema deste e-book são anúncios em grupos do Facebook, mas em quais grupos devo postar?

Os grupos que eu mais tive resultados até hoje foram os grupos de Classificados (Venda e Troca)

Mas... Existem vários grupos específicos da sua cidade, como por exemplo:

- Grupos de mães;
- Grupos de pontos turísticos da sua cidade;
- Grupos de maquiagem;
- Grupos de brechó;
- Grupos de vagas de emprego;
- Etc;

Veja grupos da sua cidade onde tenham um **grande** número de **mulheres**...

Outro ponto importante é a quantidade de pessoas nesses grupos.

O ideal é você priorizar e fazer a divulgação de seus anúncios em grupos com uma maior quantidade de pessoas.

Os grupos que eu posto costumam ter entre **50 mil e 150 mil pessoas**.

Se você postar nestes grupos, as chances do seu anúncio ser visto são enormes.



CLASSIFICADOS JARAGUÁ DO SUL/ GUARAMIRIM/ SCH...

Grupo fechado · 83.681 Members



+ Add

[SOBRE](#) [DISCUSSÃO](#) [BATE-PAPOS](#) [FOTOS](#)

Jaraguá do Sul - Classificados

Grupo fechado · 54.225 Members



+ Add

[SOBRE](#) [DISCUSSÃO](#) [BATE-PAPOS](#) [FOTOS](#)



Mercado Livre Jaraguá

Grupo público · 50.086 Members



+ Add

[SOBRE](#) [DISCUSSÃO](#) [BATE-PAPOS](#) [AVISOS](#)

GRUPOS DE CLASSIFICADOS DA MINHA CIDADE

Classificados Jaraguá do Sul / Guaramirim

Grupo público · 123.058 membros



+ Adiciona

VIRBREQUIM MITSUBISHI
-WHATSAPP-FONE-54-999594155
Quarta-feira, 31 de julho de 2019 às 20:00

[SOBRE](#) [DISCUSSÃO](#) [BATE-PAPOS](#) [FOTOS](#)



CLASSIFICADOS JARAGUA DO SUL E REGIÃO

Grupo fechado · 110.995 Members

Join Group

[SOBRE](#)

[DISCUSSÃO](#)

About This Group

Classificados em geral

Atenção:

O classificados Jaraguá do Sul não garan... [See More](#)

Grupo fechado

Qualquer pessoa pode encontrar o grupo e ver quem o

Estratégias

04- A Descrição

Agora vamos para a **descrição**, é nessa parte que muitas profissionais erram e erram feio.

As vezes um erro na descrição, pode fazer a sua futura cliente **não te chamar**...

Aqui vão alguns elementos que são **indispensáveis** na hora de dar as informações:

- Anunciar a profissão (Manicure e Pedicure);
- Anunciar o serviço que dará (Esmaltação simples, Unhas de Gel, Fibra de Vidro, Porcelana, Acrifix);
- Dar um número para contato (WhatsApp: 47 997654...);
- Fazer uma boa Copy (Falarei sobre logo abaixo);
- Não usar os valores (Não mostre valores);

Diante de vários testes, notei que quando você coloca os valores do seu serviço, **pouquíssimas** pessoas lhe chamam.

Sabe por quê? Porque o anúncio estará tão completo que elas não terão dúvida alguma, e deixaram para mais tarde te chamar, ou seja, elas não vão te chamar.

Sabe, envolve muitas coisas... Pois se você colocou fotos maravilhosas das unhas e não pois preço, a sua futura cliente vai te chamar. **Pois mulher é o bicho mais curioso do mundo!**

Então siga esta dica de não pôr valores...

Você verá a diferença.

Estratégias

05- Uma boa copy

Agora vamos falar sobre **Copy** ou **Copyright**, como meu namorado trabalha com marketing digital ele me ensinou algumas coisas sobre essa tal de copy.

Mas afinal o que é Copy? Copy é a arte de fazer textos que vendem. Essa é a alma do negócio de muitas empresas em todo o mundo. Você já viu aquelas frases: **corra, apenas hoje, oferta, imperdível...** Essas são iscas que influenciam o comprador na hora da compra.

A Copy é mais ou menos assim. No caso dos seus anúncios você deve saber quais são os pontos fracos das suas clientes, ou seja, porque elas fariam as unhas? Aqui vão alguns exemplos dos motivos e das dores delas:

Unhas de gel e fibra:

- Unhas quebradiças
- Unhas curtas
- Unhas roídas
- Falta de autoestima
- Querem ter unhas grandes

Manicure e pedicure:

- Querem unhas bonitas
- Querem mudar o visual pro maridão
- Querem aumentar a autoestima
- Querem ir a alguma festa ou ocasião

É muito importante você saber para quem você está fazendo o anúncio e quais são suas dores.

Você deve também imaginar a idade da cliente, para saber o que deve falar ou o que não falar.

Se suas clientes tivessem por exemplo de 40 a 60 anos em média, não seria correto usar **gírias** e nem ser muito inconveniente.

Mas no caso de clientes de manicures a idade média varia de **20 a 45 anos**. Portanto você não precisa se preocupar muito com as palavras.

Estratégias

05- Uma boa copy

Cuide com a **ortografia**, por mais que você não seja uma professora de português. Você deve sempre escrever corretamente e fazer algo bonito e legível para as pessoas, ainda mais que as mulheres são **super detalhistas**.

Uma boa estrutura para um texto é **agita, problema e resolve**. Exemplo:

- **Agita:** Cansada de ter unhas fracas e quebradiças?
- **Problema:** Este problema afeta a vida de muitas mulheres, deixando-as sem autoestima.
- **Resolve:** Saiba que este problema tem solução. Fique linda pro ano novo com unhas grandes e maravilhosas. Qual mulher não ama ter unhas grandes e bem pintadas?

Vou te mostrar alguns exemplos de copy que você pode usar em seus anúncios seguindo esta estrutura do **agita, problema, resolve**:

- Tem unhas curtas demais ou roídas? Saiba que este é um problema que afeta a vida de milhares de mulheres. Muitas delas tem vergonha de mostrar as unhas para as outras pessoas. Mas saiba que este problema tem solução, faça unhas de gel ou fibra de vidro e volte a se sentir maravilhosa;
- Já sonhou em poder ter unhas grandes e resistentes? Muitas mulheres tem as suas unhas curtas e acabam se sentindo sem autoestima para se arrumarem melhor. Saiba que você pode ter unhas grandes e bonitas, volte a se sentir bela. Faço unhas de gel e fibra de vidro;

Estratégias

Dicas extras

Claro que estes são apenas exemplos, você não precisa fazer tão perfeito... Basta tocar na dor da cliente, e provocar uma sensação de incômodo na mente dela. Logo que essa sensação de incômodo for feita na pessoa, você entrega a solução: Seu serviço...

E pode ter certeza, esse método funciona e muito!

Agora vem uma dica super importante, **sua imagem!**

É muito importante que você tenha um Facebook profissional, com fotos discretas. Nada muito vulgar, e que você cuide com suas publicações. Pois como eu disse acima, mulher é um bicho curioso e com certeza ela vai olhar o seu perfil.

Tenha uma boa foto de perfil e de capa.

Poste fotos de unhas nele e demonstre ser uma boa profissional.

Agora você já sabe como fazer um bom anúncio e sem dúvidas terá resultados.

Mas há outro ponto importante, a rapidez nas respostas.

Não poste seu anúncio e vá dormir, poste umas 2 horas antes de dormir e logo após acordar. Muitas pessoas trabalhando de tarde e ficam nas redes sociais de manhã, enquanto outras trabalham o dia todo e tem a noite para ficar nas redes sociais.

A **rapidez** com que você responde os comentários e as mensagens no Messenger e no **WhatsApp** são um grande fator na hora da pessoa decidir se vai aceitar os seus valores ou não.

Se você for atenciosa e educada, mandar fotos do seu trabalho e ter uma tabela de preços já pronta e salva no celular, garanto que elas farão com você.

Lembre-se que é mais fácil **ganhar o 2º SIM** como resposta do que um SIM e depois um NÃO!