

SCRIPT PARA VENDER

HARMONIZAÇÃO

FACIAL HIGH TICKET

**REVELADO O SCRIPT DAS CLÍNICAS 5
ESTRELAS PARA VENDER ALTO TICKET..**

CHEGA DE FOCAR EM TÉCNICAS DE HARMONIZAÇÃO

Você já parou para pensar que, muitas vezes, o sucesso nos negócios não está apenas nas técnicas ou nos conhecimentos específicos da área, mas sim nas habilidades que muitas vezes são negligenciadas? Enquanto a maioria das pessoas foca em aprimorar suas hard skills, como técnicas avançadas de harmonização facial, poucas dão a devida importância às soft skills, como a habilidade de se comunicar de forma persuasiva e eficaz.

Imagine se você pudesse transformar completamente a maneira como sua clínica de harmonização facial se relaciona com seus clientes, aumentando suas vendas e fidelizando mais pacientes. Parece um sonho distante? Na verdade, tudo isso pode estar ao seu alcance se você entender a importância das soft skills e aplicá-las de forma estratégica em seu negócio.

Neste script, vamos abordar uma das soft skills mais cruciais para o sucesso de qualquer clínica: a habilidade de vender. Aqui você terá acesso a um exemplo prático de como deve ser feita a apresentação dos serviços para o cliente durante o fechamento. Prepare-se para aumentar significativamente suas conversões.

Importante: Eu costumo falar para minhas mentoradas do Programa Clínica 5 Estrelas que a fase da apresentação dos serviços, que é o que será abordado neste, é a última etapa da venda, pois o processo de vendas começa muito antes disso.

A forma como você atrai essa cliente para sua clínica, as palavras que você usa para respondê-la no whatsapp, a forma que você recebe essa cliente na clínica, a experiência dela durante a avaliação, tudo isso deve ser feito de forma estratégica para que no momento do fechamento a venda aconteça de forma natural.

Se você sente que não precisa somente de um script de vendas, mas de alguém que te ajude no crescimento de todas as áreas do seu negócio para que você se torne uma Clínica 5 Estrelas, agende uma reunião com um estrategista do meu time.

Em uma hora de reunião ele irá entender o seu momento e ver se você tem o perfil para se beneficiar do Programa do Programa Clínica 5 Estrelas, se tudo der certo eu poderei ser a sua mentora e te ajudar no crescimento do seu negócio. amo. **Clique no botão abaixo e agenda a sua reunião.**



AGENDAR COM ESTRATEGISTA



PRAZER, DRA. FÁTIMA ROCHA

Sou formada em Biomedicina, com mestrado na Espanha, Diplomacia em Portugal e também uma especialização em Estética Avançada em Harvard.

Mas não é isso que me capacita para te ajudar ...

Eu vivi na prática a realidade de começar uma clínica do zero e transformá-la em um negócio milionário. Comecei a minha clínica sozinha em uma salinha de 21m². Hoje eu tenho uma equipe maravilhosa em um espaço com mais de 400m².

Hoje atuo como Mentora das Clínicas 5 Estrelas, e assumo que embora eu tenha mais de 100 especializações na área, saber vender, é o que me faz faturar alto todos os meses com a Harmonização Facial.

Saber vender, não é ter um script, mas ter um bom script de vendas validado pode te ajudar enquanto você desenvolve a sua habilidade de vendas.

SCRIPT DE APRESENTAÇÃO DO PLANO DE TRATAMENTO PARA CONDUZIR A CLIENTE AO FECHAMENTO.

Este Script de vendas possui **6 etapas que devem ser seguidas** para aumentar o seu volume de fechamento com os clientes.

Para uma negociação assertiva é necessário conduzir o cliente o tempo todo, mostrando possíveis cenários que façam sentido com o momento do cliente de forma que o fechamento do plano de tratamento seja decidido naquele momento. Preste atenção nesse roteiro, e à medida que você lê, imagine a cena acontecendo aí na sua mente, e apenas deixe fluir.

Etapa 01: Explicação dos procedimentos

Crie um "roteiro" de cada serviço que você oferece na clínica, para cada procedimento que você incluir no plano de tratamento do cliente, é necessário informar:

Como é feito o procedimento, o Tempo de duração, e orientações pós procedimento.

Exemplo de um roteiro de harmonização facial:

"O procedimento é muito seguro, iniciamos com micro anestesia, utilizamos cânula que também traz mais segurança ao procedimento (explicar que a cânula não tem ponta e que ela desvia dos capilares, diferente da agulha que tem ponta afiada), o procedimento pode durar de 1 á 2 anos, varia para cada pessoa, depois que realizamos essa fase, eu estruturo um planejamento de procedimentos que irão retardar o envelhecimento, podemos trabalhar com algumas tecnologias ou procedimentos de rotina, mas esse planejamento irei realizar de forma personalizada assim que tiver percepção da evolução desse seu tratamento inicial, o pós procedimento é muito tranquilo, pode acontecer de aparecer algum hematoma, sentir a região um pouquinho inchada, mas pode seguir com a vida normalmente, sem maiores restrições."

Etapa 02: Dê exemplos aos clientes

Perceba quais as informações que o cliente te entrega, se ele disse que tem medo, cita casos de clientes que também tinham o mesmo pensamento e que depois de realizar o procedimento disseram que foi bem mais tranquilo do que havia imaginado, olhe para o contexto e apresente histórias similares a dela.

Etapa 03: Apresentação de Resultados

Organize pastas no seu celular, ou tablet com resultados de antes e depois, crie uma pasta com cada procedimento que você realiza na clínica, Exemplos: pasta de Harmonização Facial - Preenchimento Labial - Preenchimento de olheiras - Preenchimento Bigode chinês - Rinomodelação - Botox facial - Fios de PDO - Lifting temporal - Bioestimulador de Colágeno - Ultraformer, etc....

Ao apresentar os resultados explique quais áreas foram trabalhadas, a quantidade do produto, como a cliente se sentiu com o resultado....se inspire e crie a sua narrativa.

Crie também uma pasta com depoimentos dos seus clientes e apresente logo depois dos resultados, isso trará ainda mais segurança ao seu cliente.

A organização facilitará muito o processo de vendas, na prática é muito mais fácil, mas primeiro é necessário organizar os resultados.

Etapa 04: Certifique-se que o cliente não tenha dúvidas.

Apresente todas as etapas e antes de conduzir ao fechamento, pergunte se o cliente tem alguma dúvida, seguindo essas etapas você vai perceber que 99,9% dos seus clientes não terão nenhuma dúvida, porque você já explicou tudo que ele precisa saber.

Etapa 05: Transição para conduzir o cliente para o fechamento

Exemplo de fechamento:

"Então agora vamos falar sobre investimento, todo o seu planejamento fica no valor de R\$ 23.410,00 á vista ou você pode optar em parcelar em até 10x vezes no cartão de crédito 10x R\$ 2.531,00, nesse momento o que faz mais sentido para você, pagar á vista ou você prefere parcelar esse valor?"

Etapa 06: Faça o fechamento de acordo com a resposta do cliente.

1º CENÁRIO

O cliente pode escolher fechar o plano de tratamento inteiro à vista, ou decidir parcelar o valor...

Ou escolher pagar parte a vista e o restante no crédito, essa diferença a ser paga no crédito calcule a taxa em cima somente da diferença que será no cartão, se o cliente perguntar se é juros, lembre de falar que não, mas que a vista ele tem um desconto maior.

2º CENÁRIO

O cliente pode dizer que não está preparado para esse investimento ou que não imaginava que seria esse valor, nesse momento pergunte: "Qual seria a sua intenção de investimento nesse momento, quanto você estaria disposto a investir de forma que seja possível iniciar o seu tratamento? Nesse caso podemos dividir em fases"

Quando o cliente definir um valor pergunte como seria o pagamento, para você saber como calcular o plano, se será no valor á vista ou no crédito, por exemplo, vamos supor que o cliente fale que o máximo que ele poderia investir nesse momento é R\$ 8.000,00 no crédito, defina quais serão os procedimentos realizados conforme a queixa que ele te apresentou primeiro, Defina os procedimentos até atingir o valor que a cliente se dispõe a pagar, olhe para o cliente e avalie o qual área chama mais atenção e sinalize para o cliente.

Exemplo: "Nome do cliente, então vamos trabalhar a região dos olhos que é o que mais te incomoda nesse momento, vamos incluir a toxina botulínica para amenizar as linhas que também te incomodam, e quando eu olho para o teu rostinho o que mais chama a atenção é o bigode chinês, então sugiro que a gente trabalhe essas áreas e no seu retorno irei avaliar quais serão os próximos passo junto com você, tenha em mente que esse aqui é seu mapa, e podemos ir fazendo conforme você se dispõe a investir, podemos seguir assim?"

Após o cliente responder eu oriento as mentoradas do Programa Clínica 5 Estrelas a conduzir imediatamente o cliente para recepção e seguir os passos descritos no Script de avaliação, que é outro material de uso exclusivo das minhas mentoradas.

3ª CENÁRIO

Se o cliente dizer que vai pensar, o que dificilmente irá ocorrer já que você perguntou quanto ele poderia investir nesse momento, porém quando acontecer pergunte para ele: O que está te impedindo de tomar essa decisão agora?

Apenas escute, pode ser que ele tenha uma viagem próxima, ou que o responsável por pagar seja, ou ainda está se planejando, enfim, nesse cenário, caso ocorra, defina uma data para iniciar e já deixe agendado, o segredo aqui é não deixar o cliente ir embora sem firmar um compromisso com você.

Você já percebeu que o sucesso de uma clínica não está apenas nas técnicas de harmonização facial, mas também nas habilidades que muitas vezes são deixadas de lado? As soft skills, como a capacidade de se comunicar e vender, são fundamentais para transformar sua clínica em uma Clínica 5 Estrelas.

Se você deseja aprender a dominar não apenas as técnicas, mas também as estratégias de Marketing, Vendas, Encantamento do Cliente e Gestão que as clínicas mais bem-sucedidas utilizam, eu posso te ajudar.

Agende agora uma reunião com um estrategista do meu time. Em apenas uma hora, ele irá avaliar o seu perfil e ver se você tem o que é necessário para se tornar uma Clínica 5 Estrelas. E se tudo der certo, eu mesma poderei ser sua mentora e te guiar rumo ao sucesso.

Não perca essa oportunidade de transformar sua clínica e alcançar resultados extraordinários. Clique no botão abaixo para agendar sua reunião agora.



AGENDAR COM ESTRATEGISTA