

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO PARA MULHERES

GUIA PRÁTICO PARA MULHERES
LÍDERES E CRIATIVAS



APOSTILA DE CAPACITAÇÃO - 2026
DESENVOLVA SEU NEGÓCIO E ALCANCE O SUCESSO

RELATÓRIO FINAL GISLAYNNE– ESTUDO DE CASO E PESQUISA DE MERCADO

A Gislaynne atua no segmento de furos humanizados, furos auriculares e body piercing, mas demonstra uma visão clara de crescimento para a sua empresa. O objetivo principal é expandir os serviços dentro da área de consultoria materna, incluindo, futuramente, a lobuloplastia, que é uma cirurgia plástica simples, rápida e segura, realizada sob anestesia local, para corrigir lóbulos da orelha rasgados, alargados ou deformados. A longo prazo, e após garantir a rentabilidade e o sucesso do projeto focado no "amor materno", planeja também especializar-se em soroterapia nutricional, que é a administração intravenosa (na veia) ou intramuscular de vitaminas, minerais, aminoácidos e antioxidantes.

A participação no Projeto ELAS transformou ideias latentes em planos concretos. Agora, caberá a Gislaynne executar com disciplina, criatividade e resiliência, acompanhando constantemente os indicadores de desempenho e ajustando estratégias conforme necessário.

1. Fortalecimento da estrutura organizacional

Espera-se que as orientações voltadas à formalização contribuam para maior segurança jurídica e profissional no desenvolvimento do negócio. O direcionamento relacionado ao MEI tende a auxiliar a empreendedora na organização de processos formais, como emissão de notas fiscais e estabelecimento de contratos. Além disso, a introdução de ferramentas de gestão, como Trello e Asana, poderá favorecer uma rotina mais organizada e estratégica, reduzindo possíveis dificuldades operacionais e proporcionando maior eficiência no gerenciamento das atividades diárias.

2. Expansão da visão de negócio e diferenciação

Espera-se que o projeto contribua para ampliar a visão empreendedora de Gislaynne, permitindo que ela se reconheça não apenas como técnica, mas também como gestora de um negócio voltado ao cuidado e bem-estar. A proposta de estruturação de um plano de expansão para áreas como lobuloplastia e fitoterapia tende a proporcionar uma perspectiva de crescimento a longo prazo. Além disso, as estratégias voltadas à identificação de um diferencial competitivo poderão auxiliar na construção de uma identidade mais forte e autêntica no mercado, destacando o cuidado humanizado e o valor emocional presentes em seus serviços.

3. Digitalização e alcance de mercado

Espera-se que a implementação de ferramentas digitais, como o Google Meu Negócio e o planejamento estratégico de publicações nas redes sociais — incluindo Instagram, TikTok e WhatsApp — contribua para o fortalecimento da presença online da empreendedora. A proposta busca evidenciar a importância da constância digital como estratégia para ampliar a visibilidade da marca, fortalecer o relacionamento com o público e potencializar a captação de clientes. Dessa forma, a expectativa é alcançar maior reconhecimento local e atrair um público mais alinhado aos serviços e às joias oferecidas.

4. Networking e inteligência comercial

Espera-se que as estratégias voltadas ao fortalecimento do networking contribuam para a construção de uma rede de apoio mais sólida e estratégica para o negócio. A proposta de desenvolver parcerias com profissionais da área da saúde, como obstetras e pediatras, tende a fortalecer a credibilidade dos serviços oferecidos e ampliar a confiança do público atendido. Além disso, ações relacionadas à experiência do cliente — como solicitação de feedbacks e oferta de pequenos agrados — poderão favorecer a fidelização, estimular recomendações espontâneas e fortalecer a divulgação do negócio por meio do marketing “boca a boca”.

Além das competências técnicas, espera-se que o fortalecimento emocional e profissional contribua diretamente para o desenvolvimento da empreendedora. O foco na autoconfiança e na gestão de conflitos no atendimento tende a proporcionar mais segurança na tomada de decisões, maior resiliência diante dos desafios do cotidiano e uma postura mais confiante frente ao negócio. Dessa forma, a expectativa é que Gislaynne se sinta cada vez mais preparada para conduzir sua marca de forma segura, humanizada e profissional.

Recomenda-se revisão trimestral deste plano acima, com foco em: indicadores de receita, margem operacional, satisfação do cliente e progresso nas capacitações para novos serviços.

Este é um caso de sucesso em desenvolvimento. Os próximos capítulos serão escritos pela dedicação e empreendedorismo de Gislaynne.

Gislaynne, o seu diferencial está nitidamente visível; observe o quanto você é esforçada, dedicada, zelosa, batalhadora e está sempre em constante evolução, em busca da sua melhor versão. Você tem uma visão de futuro que faz com que você procure sempre novas possibilidades para aprimorar o seu negócio, e uma facilidade em se adaptar às tendências do mercado, fazendo com que sua empresa atraia novos clientes. O seu potencial é muito grande para crescer cada vez mais, a educação e aprendizados constantes irão continuar te ajudando a abrir muitas portas. Continue nesse caminho, e mesmo não sendo a profissão dos seus sonhos ainda, não pense que está tarde para começar uma nova jornada profissional.

Pesquisas de mercado:

O público aceitaria um preço maior na jóia e na perfuração? Ou ela cobra um preço muito baixo pelo seu serviço?

Cenário Proposto por Região

Taguatinga

Região de grande circulação, classe média consolidada. O atendimento a domicílio se destaca pela praticidade e humanização em uma região onde o mercado ainda é pouco especializado.

- Deslocamento: região densa, atendimentos próximos entre si — otimiza rotas.
- Taxa de deslocamento sugerida: R\$ 20–40 (ou inclusa no valor do serviço).
- Estratégia: agrupar atendimentos no mesmo dia/bairro para reduzir custo de deslocamento.
- Meta: 15–20 clientes/mês.

Águas Claras

Público premium, executivas e mães de alto poder aquisitivo que valorizam conveniência acima de tudo. O atendimento em casa é visto como exclusividade, não apenas como praticidade.

- Deslocamento: região compacta e bem estruturada — fácil acesso
- Taxa de deslocamento sugerida: já inclusa no preço premium (não cobrar à parte)
- Estratégia: posicionar como serviço VIP — “a profissional vai até você” como diferencial de luxo
- Meta: 10–15 clientes/mês com ticket mais alto.

Valparaíso

Mercado em crescimento com famílias jovens e mães que têm dificuldade de se deslocar. O atendimento a domicílio resolve uma dor real dessa região.

- Deslocamento: região mais distante — planejar dias específicos de atendimento.
- Taxa de deslocamento sugerida: R\$ 30–50 (depende da distância exata).
- Estratégia: construir base por indicação, agrupar clientes próximas no mesmo dia.
- Meta: 8–12 clientes/mês inicialmente, com crescimento gradual.

Precificação do Deslocamento

Região	Modelo Sugerido	Valor	Observação
Taguatinga	Cobrar à parte	R\$ 20–40	Região próxima, valor acessível
Águas Claras	Incluso no preço	—	Ticket alto já absorve o custo
Valparaíso	Cobrar à parte	R\$ 30–50	Distância maior justifica cobrança

Dica Estratégica: Otimização de Rotas

Organize a agenda por região: dedique dias específicos a cada área (ex: segunda e terça em Taguatinga, quarta em Águas Claras, quinta em Valparaíso). Isso reduz o custo e o tempo de deslocamento e aumenta o número de atendimentos por dia.

Furos Humanizados (Bebês e Público Materno)

Público-Alvo

- Mães;
- Famílias em formação;
- Mulheres que buscam atendimento acolhedor e especializado;
- Clientes que valorizam segurança, humanização e acompanhamento.

Serviços

- Furo humanizado bebês e crianças;
- Consultoria Materna;

- Body Piercing;
- Lobuloplastia não cirúrgica;
- Furação com abordagem especializada e humanizada.

Diferenciais

- Atendimento humanizado
- Consultoria materna integrada
- Atendimento acolhedor
- Joias de qualidade (ouro 14k/aço cirúrgico)
- Possibilidade de acompanhamento pós-furo
- Parcerias com obstetras e pediatras

Estratégia Comercial

- Fortalecimento da confiança das mães
- Fidelização através da experiência e acolhimento
- Divulgação por indicação (“boca a boca”)
- Parcerias estratégicas com profissionais da saúde
- Posicionamento premium em regiões de maior poder aquisitivo

Oportunidades Identificadas por Região

Taguatinga

Perfil

Classe média, população 380 mil hab. | Poder de compra: Médio a Médio-Alto

Necessidade:

Serviço humanizado com qualidade e preço justo. Clientes mais sensíveis a preço, mas que reconhecem qualidade.

Concorrentes Identificados:

- Salão beleza premium (Centro Taguatinga): Perfuração R\$ 80–100 + joia à parte.
- Consultora Maternal Informal: Consultoria R\$ 80–120 | Perfuração R\$ 60–80.
- Clínica Pediátrica Especializada: Furação R\$ 120–150 (joia inclusa).

Serviço	Preço Recomendado	Justificativa
1º Furo Baby	R\$ 150–160	Manter ou pequeno aumento
1º, 2º, 3º c/ Agulha	R\$ 120–130	Aumentar
2º, 3º c/ Dispositivo	R\$ 140–150	Manter ou aumentar
Piercing Simples	R\$ 70–80	Aumentar
NOVO — Consultoria Materna + Furação	R\$ 240–260	Pacote exclusivo

Impacto Esperado	+23% de receita Volume: manutenção ou crescimento Estratégia: fidelização
------------------	---

Receita Atual	~R\$ 2.050–2.820/mês (15–20 clientes/mês)
---------------	---

Receita Proposta	R\$ 2.400–3.200/mês Aumento: +17 a +34%
------------------	---

Águas Claras

Perfil	Classe média-alta (B1/B2), ~120 mil hab. Poder de compra: Alto
--------	--

Oportunidade OURO:

Águas Claras NÃO TEM consultoria materna integrada com perfuração.

Concorrentes Identificados:

- Salão Beleza Premium: Perfuração R\$ 120–150 + jóia R\$ 80–120 à parte.
- Consultora Materna Particular: Consultoria R\$ 180–220 | Perfuração: não oferece.
- Clínica Premium: Perfuração R\$ 150–180 (jóia premium inclusa).

Serviço	Preço Recomendado	Justificativa
1º Furo Baby	R\$ 200–220	Aumentar 33–47% Joia ouro 14k + consultoria
1º, 2º, 3º c/ Agulha	R\$ 160–180	Aumentar 45–64% Abaixo da concorrência
2º, 3º c/ Dispositivo	R\$ 190–210	Aumentar 46–62% Cliente premium
Piercing Simples	R\$ 100–120	Aumentar 67–100% Joia inclusa
NOVO — Consultoria Premium + Furação + Acompanhamento	R\$ 350–400	Único no mercado!

Impacto Esperado	+300% de receita Volume: crescimento 100%+ em 12 meses RETORNO MÁXIMO
------------------	---

Valparaíso

Perfil	Classe média (C e D) em crescimento, ~100 mil hab. Poder de compra: Moderado
--------	--

Estratégia:

Penetração com qualidade acessível. Mercado em desenvolvimento com demanda crescente por serviços especializados.

Concorrentes Identificados:

- Salão Local: Perfuração R\$ 60–80
- Consultora Informal: Consultoria R\$ 50–80

Serviço	Preço Recomendado	Justificativa
1º Furo Baby	R\$ 120–130	Reduzir 13–20% Valparaíso é sensível a preço
1º, 2º, 3º c/ Agulha	R\$ 100–110	Manter Bem-posicionado
2º, 3º c/ Dispositivo	R\$ 110–120	Reduzir 7–15% Acessibilidade importante
Piercing Simples	R\$ 60–70	Manter Competitivo
NOVO — Consultoria Materna + Furação	R\$ 180–200	Entrada no mercado — único integrado

Impacto Esperado

Crescimento 200%+ em 2 anos |
Volume: construção lenta e sólida |
Retorno: longo prazo

Furos e Piercings para Adultos

Público-Alvo

- Jovens e adultos;
- Clientes interessados em estética, estilo e personalização;
- Pessoas que buscam procedimentos com segurança e qualidade.

Serviços

- 1º, 2º e 3º furos com agulha;
- 2º e 3º furos com dispositivo;
- Piercing simples.

Diferenciais

- Atendimento mais acolhedor em comparação às clínicas tradicionais;
- Procedimento realizado com técnica profissional;
- Jóias inclusas de maior qualidade;
- Experiência personalizada.

Estratégia Comercial

- Posicionamento médio-premium ou premium, dependendo da região;

- Valorização da experiência do cliente;
- Fortalecimento da presença digital;
- Atração de clientes por constância nas redes sociais;

Oportunidades por Região

Taguatinga — Médio-Premium

Clientes mais sensíveis a preço, mas que reconhecem qualidade. Posicionamento recomendado: médio-premium (acima da média, não o mais caro).

Águas Claras — Premium

Público menos sensível a preço e mais focado em exclusividade e experiência premium. Alta margem justificada.

Valparaíso — Acessibilidade com Qualidade

Estratégia voltada para acessibilidade com qualidade profissional. Construção por indicação.

Tabelas de Preços e Custos

Tabela 1: Preços Recomendados por Região

Serviço	TAGUATINGA	ÁGUAS CLARAS	VALPARAÍSO
1º Furo Baby	R\$ 150–160	R\$ 200–220	R\$ 120–130
1º,2º,3º c/ Agulha	R\$ 120–130	R\$ 160–180	R\$ 100–110
2º,3º c/ Dispositivo	R\$ 140–150	R\$ 190–210	R\$ 110–120
Piercing Simples	R\$ 70–80	R\$ 100–120	R\$ 60–70

Consultoria Materna	R\$ 140–160	R\$ 200–220	R\$ 100–120
PACOTE Integrado	R\$ 240–260	R\$ 350–400	R\$ 180–200

Tabela 2: Custos de Materiais — Furação de Orelhas (1º Furo)

Material/Insu mo	Qtd.	Fornecedor (DF)	Custo Unitário	Custo Total
Piercer Profissional (vida útil 24m)	1	Importado via Shopee	R\$ 200	R\$ 8,33/uso
Cateter 18G (agulha)	50 un.	Farmácia Supplies DF	R\$ 2,50	R\$ 125
Brinco Inicial Cirúrgico (ouro 14k/aço)	1 par	Joalheria Brasília	R\$ 45–80	R\$ 60/par
Pomada Antibiótica (Nebacetin)	1 tubo	Farmácia	R\$ 28	R\$ 2,50/uso
Álcool 70% para antisepsia	1 litro	Farmácia	R\$ 12	R\$ 0,80/uso
Gaze estéril e algodão	100 un.	Farmácia Supplies	R\$ 15	R\$ 1,50/uso
Luvas nitrílicas (caixa 100)	1 caixa	Farmácia	R\$ 40	R\$ 0,40/uso
Solução Fisiológica (10 frascos)	10 un.	Farmácia	R\$ 30	R\$ 3/uso

Embalagem e Certificado (cartão)	100 un.	Gráfica Local	R\$ 50	R\$ 0,50/uso
CUSTO DIRETO POR ATENDIMENTO	—	—	—	R\$ 16,43

Referências Bibliográficas:

*Jornal do Brás: <https://jornaldobras.com.br/noticia/118350/entre-estilo-e-identidade-45-das-pessoas-com-piercing-tem-entre-19-e-29-anos>

* INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Cidades e Estados: Valparaíso de Goiás. Rio de Janeiro: IBGE, 2026. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br>.

* INSTITUTO DE PESQUISA E ESTATÍSTICA DO DISTRITO FEDERAL (IPEDF/CODEPLAN). Pesquisa Metropolitana por Amostra de Domicílios (PMAD) - Taguatinga e Águas Claras. Brasília, DF, 2026.

* SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO DISTRITO FEDERAL (SEBRAE-DF). Estudo de Mercado: Setor de Estética e Bem-estar no Distrito Federal. Brasília, DF: Sebrae, 2026.

• FARMÁCIA SUPPLIES DF. Tabela de preços de insumos hospitalares e descartáveis. Brasília, 2026.

• JOALHERIA BRASÍLIA. Catálogo de joias para primeiro furo (Aço cirúrgico e Ouro 14k). Brasília, 2026.

Calendário estratégico de experiências

Janeiro | Projeto "Orelha Curada"

- Ideia: Foco total em cicatrização e saúde.
- Ação: "Check-up de Verão". Convide clientes antigas para uma revisão gratuita da cicatrização e limpeza profissional da jóia. É o mês perfeito para vender joias de Titânio, que são mais leves e seguras para o calor.

Fevereiro | O Brilho da Folia (Sem Trauma)

- Ideia: Substituir brincos pesados de farmácia por piercings seguros.
- Ação: Campanha "Leveza no Bloco". Foque em quem tem medo de rasgar a orelha (gancho para Lobuloplastia). Promova jóias com pedrarias coloridas que não pesam e não causam alergia com o suor.

Março | Ciclos e Conexões (Mês da Mulher)

- Ideia: Celebrar a força feminina e a ancestralidade do adorno.
- Ação: "Histórias que Brilham". Um evento ou conteúdo mostrando mulheres que recuperaram a autoestima após a Lobuloplastia ou que fizeram o primeiro furo após os 40 anos. Promoção: "Traga uma mulher que te inspira" (desconto para ambas).

Maio | O Primeiro Brilho (Dia das Mães)

- Ideia: Furo Humanizado como um ritual de passagem.
- Ação: "Memórias de Afeto". Foco no atendimento domiciliar para bebês. O presente não é o brinco, é o atendimento sem dor. Ofereça um "Certificado de Coragem" personalizado com a foto do bebê.

Junho | Ritual de Amor-Próprio (Dia dos Namorados)

- Ideia: Autocuidado em primeiro lugar.
- Ação: "Self-Love Piercing". Em vez de focar em casais, foque na mulher se presenteando. Brinde: Um "Kit de Cuidados Home Care" premium (soro fisiológico spray e guia de cuidados personalizado).

Agosto | Agosto Dourado & Festival de Aniversário

- Ideia: Amamentação (Agosto Dourado) e Aniversário do Estúdio.
- Ação: Parceria com consultoras de amamentação para falar sobre o furo humanizado durante a fase de amamentação. No aniversário do estúdio: "Dia do Titânio" – Um dia com preços de custo nas joias para quem agendar qualquer perfuração.

Outubro | Outubro Rosa & Reconexão

- Ideia: Apoio à saúde feminina.
- Ação: "Furo Solidário". Parte do valor das perfurações de jóias rosas revertida para instituições de apoio ao câncer de mama. É um mês excelente para falar de Lobuloplastia como forma de reconstrução.

Novembro | Upgrade Premium

- Ideia: Valorizar o serviço, não baratear.
- Ação: "Experiência VIP". Quem fizer o furo ganha o upgrade para uma joia de Ouro 18k ou Titânio com PVD Gold. Crie a sensação de escassez: "Apenas 10 vagas para o upgrade gratuito".

Dezembro | Ouro e Luz (Festas de Fim de Ano)

- Ideia: Brilhar na virada.
- Ação: "Curadoria de Natal". Monte kits de "Ear Party" (combinação de vários furos na mesma orelha) prontos para as festas. Ofereça uma taça de espumante/suco especial e mimos para quem for se preparar para o Réveillon.

Mensagens automáticas :

1- Olá! Que alegria saber que você quer dar um novo brilho ao seu visual. ✨

Por aqui, não fazemos apenas perfurações, criamos projetos de beleza auricular. Para que eu possa preparar uma curadoria exclusiva de jóias para você, me conte:

① Você já tem uma ideia do local ou quer uma sugestão de acordo com o formato da sua orelha?

② Você prefere o brilho clássico do Ouro ou a sofisticação moderna do Titânio?

Assim que eu visualizar, iniciamos seu atendimento! Enquanto isso, sinta-se à vontade para sonhar com nosso catálogo aqui: [Link do Catálogo/Instagram]"

2- Oi, tudo bem? No momento, nossa equipe de brilho está recarregando as energias para entregar o melhor atendimento e a maior segurança para você amanhã! 🌙

Mas não quero que você espere à toa. Que tal já garantir seu lugar na agenda?

1. Mensagem de boas-vindas (primeiro contato)

Oie! Que bom ter você por aqui. ✨ Sou a Gislayne e vai ser um prazer cuidar desse novo brilho. Para eu te passar os horários e valores, me conta: o atendimento será para um bebê/criança (furo humanizado) ou para você (piercing ou lobuloplastia)? E você já tem alguma joia em mente ou gostaria de uma sugestão e eu te mostro nossas opções disponíveis?

2. Mensagem de confirmação (24h antes)

Oi, [Nome da Cliente]! Tudo bem? Passando para confirmar nosso horário de [Serviço] amanhã, [Dia], às [Horário]. ✨ Lembre-se de estar bem alimentada e

hidratada. Caso precise desmarcar ou reagendar, peço que me avise com pelo menos 4h de antecedência. Podemos confirmar?"

3. Lembrete de manutenção e revisão

"Oi, [Nome da Cliente]! Tudo bem? Passando para lembrar da nossa **revisão gratuita de 15 dias**. Esse passo é essencial no meu protocolo para garantirmos que a cicatrização (do furo ou da lobuloplastia) está perfeita. Tenho horários para [Dia] ou [Dia], qual prefere?"

"Oi, [Nome da Cliente]! 🌸 Notei que já faz um tempo que você colocou sua joia. Que tal uma limpeza profissional ou um upgrade para uma peça de Titânio para renovar o visual? Gostaria de ver as novidades da semana?"

4. Aviso de agenda aberta

"Olá, meninas! 🇧🇷 A agenda para a próxima semana está aberta! Os horários para furos humanizados, novos piercings e sessões de lobuloplastia costumam esgotar rápido. Quer garantir seu horário para o final de semana? Me manda um 'EU QUERO!'"

5. Dica de cuidados (Lista de Transmissão/Status)

"Bom dia! 🌸 Dica de especialista: para garantir uma cicatrização mais rápida, o segredo é o uso de joias premium (Titânio/Ouro) e a higienização correta com soro. Mães, lembrem-se: nada de girar o brinquinho do bebê! Qualquer dúvida, me chamem no suporte."

6. Recuperação de Clientes (Pós-Venda Longo)

"Oi, [Nome da Cliente]! Senti sua falta. 💖 Vi aqui que o furo do seu bebê já completou um ano! Que tal aproveitar essa fase de 'crescidinha' para fazermos a primeira limpeza profissional da jóia ou um upgrade para um modelo maior? Também tenho novidades nos piercings caso você queira renovar sua autoestima!"

7. Mensagem de avaliação (sempre importante solicitar)

Obrigada por escolher meus serviços! Foi um prazer atendê-la e espero que tenha ficado satisfeita. Sua avaliação é muito importante para que eu possa aprimorar constantemente a qualidade dos atendimentos. Se puder dar uma força clicando nesse link e avaliar, seria de muita importância! Espero te ter aqui novamente ✨

Dicas : <https://vt.tiktok.com/ZSHnH5T75/>

<https://vt.tiktok.com/ZSHnHASmD/>

FICHA DE CONSULTA e CADASTRO VIP

Especialista em Furo Humanizado, Body Piercing & Lobuloplastia não cirúrgica

Oiee! Para garantirmos um procedimento seguro, confortável e com uma cicatrização perfeita, preencha os dados abaixo com carinho:

1. DADOS PESSOAIS

Nome Completo:

WhatsApp: () _____

Data de Nascimento: // ____

No caso de bebês/crianças, nome do responsável:

2. QUAL PROCEDIMENTO DESEJA REALIZAR HOJE?

- () **Furo Humanizado (Bebê/Criança):** Primeira jóia ou atualização.
- () **Body Piercing (Adulto):** Perfuração nova ou atualização de jóia.
- () **Lobuloplastia Não Cirúrgica:** Reconstrução de lóbulo rasgado/fendido.
- () **Projeto Auricular:** Planejamento de vários furos para combinar joias.

3. SAÚDE & BEM-ESTAR (ANAMNESE)

Este item é fundamental para a sua segurança:

Tem alergia a algum metal (níquel, ouro, bijuteria)? () Não () Sim:

_____ **Tem histórico de quelóides ou cicatriz alta?** () Não () Sim

Possui alguma doença crônica (diabetes, hipertensão)? () Não ()
Sim

Está gestante ou amamentando? () Não () Sim

Faz uso de medicamentos (anticoagulantes, roacutan)? () Não ()
Sim: _____

No caso de BEBÊS: Já tomou a vacina de 2 meses? () Não () Sim

4. SEU ESTILO e PREFERÊNCIAS

Qual o seu metal favorito? () Titânio (Prateado) () Titânio PVD (Dourado) () Ouro 18k

Qual seu estilo preferido? () Minimalista () Luxo/Brilho () Exótico () Clássico

Como nos conheceu? () Instagram () Indicação () Google () Outro: _____

5. ACOMPANHAMENTO V.I.P.

Podemos te enviar lembretes de limpeza e dicas de cuidados pós-furo? () Sim, por favor! () Prefiro não receber.

Qual o melhor horário para falarmos sobre sua cicatrização? () Manhã () Tarde () Noite

TERMO DE CIÊNCIA: *Declaro que as informações acima são verdadeiras e que seguirei todas as orientações de pós-procedimento para garantir uma boa cicatrização.*

Data: // ____ **Assinatura:** _____

Questionário para diagnóstico:

1. Como você equilibra sua comunicação para passar a confiança necessária a uma mãe (furo em bebês) e a modernidade exigida por um cliente de body piercing ou lobuloplastia?
 2. Você possui um "Plano de Crescimento" onde o bebê do furo humanizado retorna de tempos em tempos, ou onde a mãe se torna cliente de lobuloplastia/piercing?
 3. Você utiliza métodos diferenciados para transformar o furo em um "local acolhedor e aconchegante" para a(o) criança/adulto?
 4. Qual a estratégia de pré-venda para os novos serviços? As clientes atuais de piercing já sabem que em breve você oferecerá soroterapia para auxílio na cicatrização e bem-estar?
 5. Sua ficha de anamnese segmenta alergias e histórico de quelóides para garantir a segurança tanto no furo infantil/adulto quanto na lobuloplastia?
-

Scripts de atendimento (WhatsApp profissional)

ANIVERSÁRIO

"Olá, [Nome da Cliente]! Gostaria de lhe desejar um excelente aniversário. Que seu novo ciclo seja repleto de realizações. Para celebrar essa data, preparei uma condição exclusiva para você renovar seu visual, seja com uma nova perfuração ou atualização de jóias. Quando puder, me chama que eu te conto o presente que preparei para você!"

MANUTENÇÃO E ATUALIZAÇÃO

"Olá, [Nome da Cliente], tudo bem? Notei que já faz algum tempo desde o seu último procedimento. Como o cuidado com a biossegurança e a saúde do furo são prioridades, gostaria de te convidar para uma breve revisão ou para conhecer as novas jóias de Titânio que recebemos. Pequenos detalhes renovam completamente a autoestima. Vamos agendar?"

CLIENTE QUE NÃO FECHOU

"Olá, [Nome da Cliente]! Recentemente conversamos sobre o seu interesse em um novo procedimento [ou joia]. Estou passando para saber se você ainda tem alguma dúvida técnica sobre o furo ou sobre a peça. Estou à disposição para garantir que você faça sua escolha com total segurança e conforto."

MENSAGENS POR ESTILO (Curadoria)

Linha Minimalista (Delicado): "Olá! Recebemos uma curadoria de joias com design minimalista e traços finos. São peças ideais para quem busca sofisticação de forma discreta e elegante. Gostaria de ver o catálogo desta coleção?"

Linha Clássica (Básico): "Olá! Selecionei algumas opções de joias clássicas que prezam pelo equilíbrio e versatilidade. São peças atemporais que compõem bem qualquer composição auricular. Se desejar, posso enviar as fotos."

Linha Bold (Ousado): "Olá! Para quem busca expressar personalidade através de acessórios marcantes, acabamos de receber peças com design geométrico e pedrarias exclusivas. São jóias de destaque para quem não abre mão da atitude."

DATAS COMEMORATIVAS

DIA DA MULHER

"Neste Dia da Mulher, celebramos a autonomia e a expressão da identidade feminina. Que tal reservar um momento para cuidar de você e reafirmar sua autoestima? Seja através de um novo adorno ou da reconstrução de um lóbulo, estou aqui para ajudar você a se sentir ainda mais confiante."

DIA DAS MÃES (Furo Humanizado)

"Olá! O mês das mães chegou e nossa agenda para o Furo Humanizado está aberta. Oferecemos um protocolo focado no acolhimento e na ausência de trauma para bebês e crianças. É a oportunidade perfeita para transformar o primeiro brinco em uma memória doce e segura. Gostaria de conhecer nosso método?"

"Olá, [Nome]! Com a rotina agitada da maternidade, muitas vezes deixamos o nosso autocuidado em segundo plano. Neste mês das mães, que tal reservar um momento exclusivo para você? Seja renovando seu estilo com uma perfuração nova ou realizando aquela **Lobuloplastia** para voltar a usar os brincos que você ama, eu estou aqui para te ajudar a resgatar sua melhor versão. Você merece esse cuidado!"

OPÇÃO PARA PRESENTEAR (Homens/Parceiros)

"Olá, tudo bem? O Dia das Mães/Dia dos Namorados/Dia da Mulher se aproxima e, se você busca um presente que fuja do comum e valorize a autoestima dela, uma joia de alta qualidade ou um procedimento estético especializado é uma escolha memorável. Posso te ajudar a escolher a melhor opção para surpreendê-la?"

BLACK FRIDAY

"Olá! Iniciamos nossa semana de condições especiais. Desta vez, em vez de descontos comuns, estamos oferecendo um **upgrade de joia** em procedimentos agendados até [Data]. É a chance de garantir uma peça premium por um investimento diferenciado. Restam poucas vagas na agenda."

ANO NOVO

"Olá! O encerramento do ano é o momento ideal para renovar as energias e o visual. Que tal começar 202X com um novo projeto auricular ou aquela joia de titânio que você planejou o ano todo? Vamos garantir seu horário para as festas?"

OPÇÕES PARA O PÚBLICO MASCULINO

"Olá, [Nome]! O estilo está nos detalhes. Se você está pensando em realizar uma nova perfuração ou quer dar um upgrade nas suas joias atuais, trabalhamos com materiais de alta performance, como o titânio, que é extremamente leve, resistente e seguro. O objetivo é garantir um resultado

estético de impacto com a máxima segurança técnica. Vamos planejar seu próximo passo no visual?"

"Olá! Você sabia que é possível reconstruir o lóbulo da orelha sem a necessidade de uma cirurgia hospitalar? A lobuloplastia não cirúrgica é um procedimento técnico e preciso, ideal para quem deseja fechar fendas causadas por alargadores ou brincos pesados, recuperando a estética natural da orelha de forma segura. Se você busca essa correção, entre em contato para uma avaliação técnica."

"Tudo bem, [Nome]? Passando para lembrar que a manutenção das suas jóias e a saúde da sua perfuração são fundamentais para manter o estilo em dia. Se precisar realizar uma limpeza profissional, trocar sua peça por um modelo mais resistente ou planejar uma nova perfuração, estou à disposição. Qual seria o melhor horário para você passar aqui no estúdio?"

PROGRAMAR POSTAGENS NO INSTAGRAM 📌📌📌

O **Meta Business Suite** é a ferramenta definitiva para quem empreende, pois permite gerenciar o **Instagram e o Facebook** em um só lugar, centralizando mensagens e, principalmente, agendando posts e stories.

Aqui está o passo a passo para você dominar a ferramenta:

1. Primeiros Passos:

Para usar o Suite, suas contas precisam estar vinculadas.

Acesse o **business.facebook.com** no computador ou baixe o app Meta Business Suite.

Certifique-se de que sua página do Facebook e seu perfil profissional do Instagram estão conectados.

No menu lateral, verifique se ambos os logotipos aparecem no topo.

2. Agendamento posts e stories

Isso é o que vai te devolver tempo para focar no atendimento às clientes.

Clique no botão azul **"Criar publicação"** ou **"Criar story"**.

Selecione as plataformas: Você pode marcar para sair nos dois ao mesmo tempo ou personalizar o texto para cada um.

Mídia: Suba suas fotos ou vídeos (ex: fotos de novos estoques ou resultados de procedimentos).

Texto: Digite sua legenda e adicione as hashtags.

Programar: Em vez de "Publicar agora", selecione Programar. Escolha o dia e o horário em que seu público está mais ativo.

3. Central de mensagens:

Chega de ficar pulando de app em app.

Vá na aba Caixa de Entrada.

Lá você verá o Direct do Instagram e o Messenger do Facebook em uma única tela.

Respostas Instantâneas: Configure mensagens automáticas para quando alguém te chamar pela primeira vez (ex: enviando seu catálogo ou tabela de preços).

4. Respostas salvas:

Sabe aquela pergunta que você responde 10 vezes por dia (valor, endereço, horários)?

Na Caixa de Entrada, clique no ícone de balãozinho com um raio (Respostas Salvas).

Crie atalhos. Exemplo: você cria o atalho "endereço" e, quando clicar, o Suite já preenche o texto completo com sua localização e link do mapa.

5. Planejador:

Clique na aba Planejador (ícone de calendário).

Aqui você consegue ver o "vazio" da sua semana. Se notar que não tem nada para quarta-feira, você pode clicar diretamente no dia e agendar um conteúdo para preencher o buraco.

TUTORIAL ESCRITO DE COMO PROGRAMAR SUAS POSTAGENS NO INSTAGRAM SEM O USO DO APP META BUSINESS SUITE:

- Iniciar Postagem: Clique no "+" para criar uma nova publicação (foto, carrossel ou Reels).
- Configurações: Edite a foto/vídeo, adicione legenda e hashtags. Quando terminar, aperte em "avançar".
- Avançado: Role para baixo e toque em "Mais opções".
- Programar: Ative a opção "Programar este post" (ou Reel).
- Definir Data/Hora: Selecione o dia e horário desejados e clique em "Definir hora".

- Finalizar: Volte e toque em "Programar" no canto superior direito.
- Caso você tenha programado errado, feito algo que errou ou não gostou ou só queira gerenciar as suas postagens programadas, vá para o seu perfil.
- No Perfil: clique nas três barrinhas no canto superior direito.
- Em configurações e privacidade: clique em "conteúdo programado" e agora só editar o que deseja.

Tutorial de como programar as postagens por vídeo no youtube: [Como AGENDAR posts e reels no Instagram](#)

Dicas para seu perfil:

- Tire 1 hora do seu início de semana para programar os posts de toda a semana. Isso evita que você esqueça de postar nos dias de muito movimento no seu espaço.
 - O Business Suite mostra quais fotos as clientes mais gostaram. Se fotos de "antes e depois" engajam mais que fotos de produtos, foque nisso no próximo agendamento.
 - Diferente do post, o story programado ajuda a manter sua "bolinha" sempre acesa no topo do Instagram das clientes, mesmo quando você está trabalhando.
-

Inspiração de cartão fidelidade:



Organização e Planejamento

1. Organizando sua Rotina:

→ **Mapeamento de Tarefas:** Separe entre 20/30 minutos do fim de semana para listar o que precisa ser feito na semana (atendimentos, compras de material, postagens);

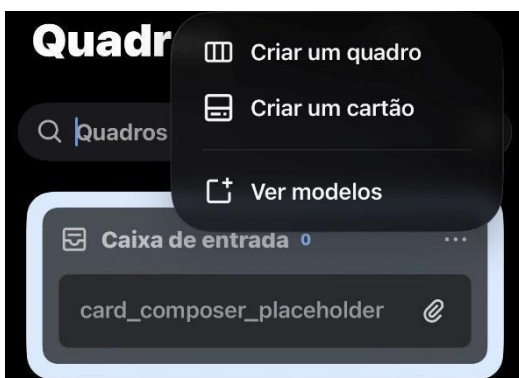
Gestão de Tempo e Ferramentas Digitais (Passo a Passo) - Como mapear as tarefas do dia a dia:

→ **Ferramentas Práticas:** Use o método "Para Fazer", "Em Andamento" e "Concluído" no Trello ou Asana. Crie um card para cada cliente e anexe fotos do "antes e depois" lá mesmo para que você possa acompanhar os atendimentos de todas as clientes e também te auxiliar a organizar sua rotina de trabalho;

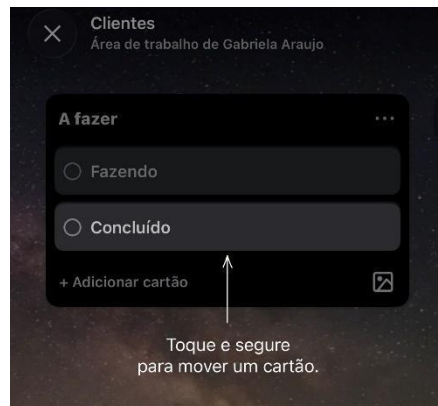
- **Agenda com Alertas:** Configure o Google Agenda para te avisar 30 minutos antes de cada atendimento. Isso evita correria e garante que o material esteja esterilizado a tempo.

TRELLO

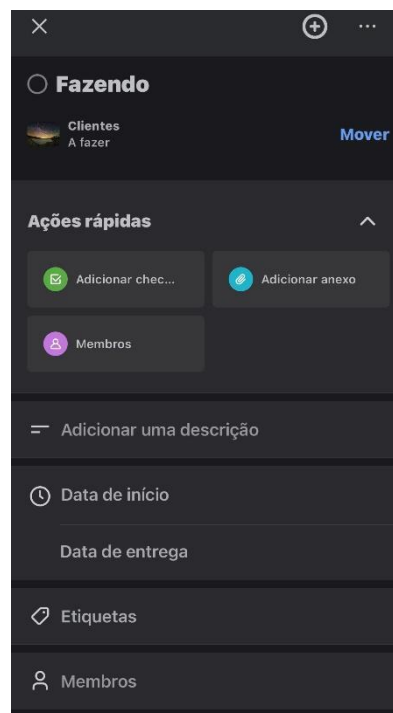
- PRIMEIRO PASSO APÓS O CADASTRO:



- SEGUNDO PASSO:



- **TERCEIRO PASSO:**



- Vídeo explicativo ensinando a mexer no Trello:

[▶ DOMINE O TRELLO: GUIA COMPLETO 2026](#)

- Vídeos explicativos ensinando a mexer no Asana:

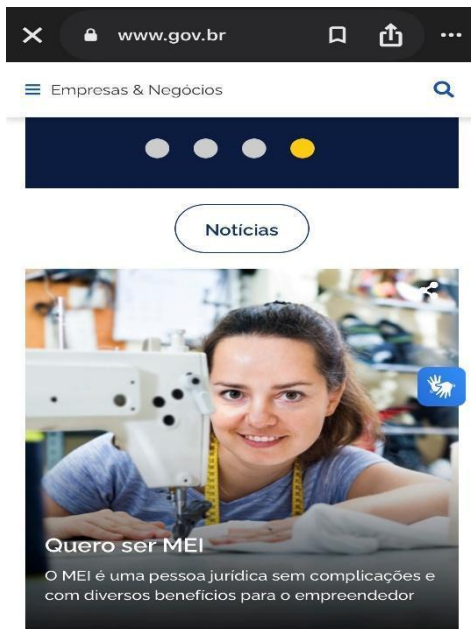
[▶ Tutorial Asana 2026: Como Criar seu Primeiro Projeto e Tarefas](#)

[▶ Como AUTOMATIZAR o Asana: Guia de Regras e Modelos](#)

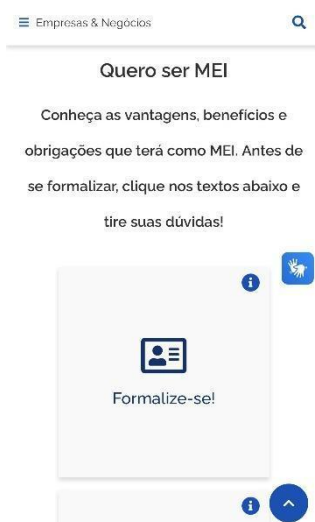
2. Passo a Passo para Criar o MEI

→ **Acesse o Portal Oficial:** Acesse o site oficial do governo: [Portal do Empreendedor — Empresas & Negócios](https://portaldoempreendedor.gov.br).

Atenção: Cuidado com sites falsos que cobram para abrir o MEI. O site oficial sempre termina em **gov.br**.



→ **Vá em "Quero ser MEI":** Na página inicial, clique no card "**Quero ser MEI**" e, na página seguinte, clique no botão "**Formalize-se**".



→ **Faça o login no Gov.br:** O sistema vai pedir para você entrar com o seu CPF e senha do portal [Gov.br](https://gov.br).

→ **Preencha seus Dados Pessoais:** O sistema já vai puxar várias informações suas. Confirme se está tudo certo e preencha os dados que estiverem faltando (como telefone, e-mail e número do recibo do Imposto de Renda ou Título de Eleitor).



→ **Defina os Dados do seu Negócio:** Nesta etapa, você vai configurar a sua empresa:

- **Nome Fantasia:** O nome pelo qual sua empresa será conhecida e que se conecte com suas clientes (ex: Maria Sobrancelhas, Ateliê da Beleza, etc.).
- **Capital Social:** Qual o valor estimado que você investiu para começar (pode ser um valor simbólico, como R\$ 1.000,00).
- **Atividades (CNAE):** Busque e selecione a sua ocupação principal (ex: Esteticista, Cabeleireira, Comerciante de Vestuário, etc.) e as secundárias, se houver.
- **Forma de atuação:** Como você vai trabalhar (em local fixo, internet, porta a porta, etc.).

→ **Informe o endereço:** Preencha o CEP e o endereço de onde a empresa vai funcionar. Se você for trabalhar de casa ou prestando serviço na rua/internet, pode usar o seu endereço residencial.

→ **Aceite os termos e declarações:** Leia e marque as caixinhas das declarações obrigatórias (como a de que você não é sócio ou titular de outra empresa, de que cumpre os requisitos legais, etc.).

→ **Finalize a inscrição:** Clique em "**Continuar**" e depois em "**Confirmar**".

- Caso tenha dúvidas ainda em relação ao MEI ou queira fazer declaração de imposto de renda, a Ticiania (nossa professora de contabilidade) estará disponível para atendimento nas terças-feiras das 19h00 às 22h00 na faculdade Uniprocesso, localizada em Águas Claras e pelo e-mail Naf@uniprocesso.edu.br;

3. Organização Financeira Básica

→ Como separar o dinheiro pessoal do dinheiro da empresa.

Planilha Simples: Como criar um controle de entradas (vendas, serviços) x saídas (materiais, transporte, impostos) para ter previsibilidade:

- A regra de ouro é nunca misturar os caixas (pessoal com empresarial);
- Controle de fluxo: Use sua planilha de Controle Financeiro para anotar cada centavo que entra - gastos fixos x variáveis: saiba exatamente quanto custa cada material (luvas, máscara) para não ter prejuízo e até mesmo para que possa incluir toda a mão de obra no valor final da venda.

OBS: Planilha disponibilizada na pasta “Financeiro” do drive.

→ Indicações de cursos gratuitos para manter a saúde financeira empresarial:

[Como controlar o fluxo de caixa - Sebrae](#)

[Gestão financeira - Sebrae](#)

→ Aplicativos para auxiliar no controle de gastos:

[Pierre - Assistente Financeiro](#)

[Minhas Economias](#)

4. Criando a Ficha de Cliente Perfeita

→ Quais informações não podem faltar: Nome completo, WhatsApp, data de aniversário, histórico de furos/jóias, preferências de estilo (delicado, ousado, básico), se possui alergias ou quelóide, uma espécie de **ficha de anamnese personalizada** para cada cliente. (Exemplo de ficha disponibilizado na pasta de “Marketing Digital”)

→ Como usar esses dados para criar um atendimento personalizado:

- O atendimento não termina quando a cliente paga, o pós-venda e mensagens programadas são muito importantes para manter uma conexão com a cliente, fazendo com que ela tenha mais chance de retornar e você possa acompanhar o processo de cicatrização; para que não precise ficar mandando várias mensagens todos os dias, no momento

em que estiver com a cliente pessoalmente, fale para ela te mandar mensagem durante 3 semanas sobre os cuidados que está tomando e como está a perfuração.

→ Roteiros de mensagens:

- **1 dia depois:** Oi! Como está a sua nova perfuração? Algum inchaço ou desconforto fora do normal? Estou aqui para qualquer dúvida e suporte caso necessite!
- **15 dias depois:** Oi, tudo bem? Passando para lembrar da sua revisão gratuita de 15 dias. É um passo essencial do nosso protocolo humanizado para garantir que sua joia/procedimento esteja evoluindo perfeitamente.
- Criar um cronograma de contato automático (via WhatsApp) não apenas para 15 dias, mas para 6 meses e 1 ano (aniversário do furo), oferecendo uma limpeza profissional da jóia como cortesia.

5. Marketing e Vendas na Prática

Aqui entramos forte em como você vai vender mais, fazer promoções inteligentes e ser encontrada na internet.

→ Presença digital - Google Meu Negócio. Principais benefícios do Google Meu Negócio para sua empresa:

- Aumento da visibilidade nos resultados de pesquisa;
- Geração de tráfego qualificado;
- Informações de desempenho;
- Um dos recursos mais importantes da plataforma é o painel de insights, onde você acompanha métricas como: quantas pessoas visualizaram sua empresa no Google e no Google Maps; quantos clicaram no seu telefone ou no botão de rota; quais termos de busca foram usados para te encontrar; em quais dias e horários seu perfil teve mais visualizações;
- Fortalecimento da autoridade da marca.

É importante pedir avaliações para as clientes atendidas para gerar credibilidade, mande uma mensagem pronta com o link do site da sua empresa no Google e as avaliações irão aparecer para outras pessoas que pesquisarem.

Site de referência: [Por que é importante colocar sua empresa no Google Meu Negócio](#)

→ **Ideias de formatos de postagens - redes sociais; é onde você constrói sua reputação e portfólio:**

- Em vez de fotos simples, grave um vídeo do ângulo da cliente (o que ela vê quando é feita perfuração). Mostre o ambiente relaxante, a música ambiente e seu cuidado ao preparar os materiais. Isso gera *atendimento humanizado*.
- **Caixa de “dilemas”:** Abra uma caixinha de perguntas com situações reais: *“Pode furar com brinco de farmácia?”* ou *“O que fazer se inflamar?”*; *“Vantagens do Titânio”*. Responda com vídeos curtos mostrando ou falando a solução.
- **Bastidores: Inovação nos posts:** Veja referências de perfis nas redes sociais de outras profissionais dessa área para se inspirar e para não ficar somente no antes e depois, faça posts explicativos de temas que as clientes normalmente mais tem dúvidas ou curiosidades.
- **ASMR de Atendimento:** Grave os sons do seu trabalho (colocando a luva, abertura de materiais estéreis e higienização). Vídeos ASMR são altamente relaxantes e retêm a atenção.
- **Informações importantes:** Vídeos rápidos de 15 segundos listando erros comuns (Ex: *“3 erros que inflamam seu piercing/jóia”, ensinando a montar mixes de jóias de acordo com o formato da orelha ou “como o ácido fecha o lóbulo da orelha sem corte”*) e conteúdos educativos como por exemplo o uso de métodos de distração, vibração (como o dispositivo Buzzy) e a técnica da “amamentação/colo” durante o procedimento em bebês para reduzir o cortisol da criança e da mãe, conteúdo explicativo sobre como o uso de brincos pesados causa o “rasgo” no lóbulo e como a lobuloplastia reconstrói a autoestima sem a necessidade de cortes e pontos, detalhar o uso de ativos regeneradores e a importância do acompanhamento para garantir que o lóbulo feche corretamente antes de um novo furo. Isso te posiciona como especialista!
- **Tendências de áudio:** Adapte áudios virais para o seu nicho. Se um áudio engraçado está bombando, use-o para mostrar uma situação cotidiana da sua rotina de empreendedora.

Lembrando que o mercado está sempre inovando, então fazer outros cursos de especialização são importantes para adquirir repertório e mais tarde, possa até mesmo dar cursos.

→ **Planejamento e dicas:**

- Criação de um **Calendário Promocional** anual no início do ano (Dia das Mães, Dia da Mulher, Black Friday, aniversário da cliente) no Google Agenda e também sempre tenha um caderno de anotações.
- Ideias de campanhas que não dependem apenas de dar desconto como: em dias específicos (ex: quintas-feiras), ofereça uma bebida (algum chá calmante ou água saborizada), chocolates;
- Faça uma parceria com alguma profissional da área familiar com a sua. "Quem fizer furo este mês ganha 15% na parceira X", e vice-versa.
- Em vez de só fazer a perfuração, venda um pacote de 3 perfurações com o preço de 2 + desconto nas jóias;
- Combo 3 perfurações da orelha pelo valor R\$X,00 ou troca das jóias das 3 perfurações;
- "Tal mãe, Tal filha"; quando o bebê ou a criança fazem a perfuração, a mãe ganha 15% de desconto para realizar o furo.
- Crie o "**plano de Crescimento**". Mande uma mensagem personalizada quando o bebê fizer 1 ano sugerindo a troca do brinco por um modelo maior.
- No Instagram, poste fotos de "**Ear Styles**" prontos (ex: "Mix para quem é clássica", "Mix para quem ama brilho"). Ofereça consultoria de montagem de furos para quem quer atualizar o visual.
- Crie um cartão de indicação físico ou digital. "Indique uma amiga para o primeiro furo e ganhe X% de desconto na sua próxima joia (ou um acessório exclusivo)".

6. Inovação, parcerias e expansão

→ **Estratégias de venda:**

- O que faz o seu serviço ser único? (O atendimento humanizado, a exclusividade, a curadoria de produtos).
- Não é só sobre a técnica, é sobre o que a cliente sente.

Exemplo Real: Em vez de vender "o furo", venda o **Projeto Auricular**. Mostre o custo-benefício de joias premium (Titânio/Ouro) focando na saúde e aceleração da cicatrização em 30% ou fazer o uso de óleos essenciais (ex: lavanda) para acalmar mães e bebês no ambiente de atendimento, transformando o furo em um "spa de boas-vindas".

- Sempre mostre a jóia básica ao lado da premium. A diferença de brilho e acabamento deve ser visível;
- "Essa peça X é exclusiva, só recebi duas unidades. Ela mantém a cor por muito mais tempo";
- "Uma jóia de qualidade dura a vida toda sem dar alergia. É um investimento na sua saúde e no seu estilo, não apenas um acessório."
- Se ela colocar uma pedra específica (ex: Zircônia), dê um cartãozinho dizendo: "O brilho da Zircônia representa sua nova fase"

→ ***Parcerias estratégicas (Networking):***

- Busque profissionais que atendem a mesma mulher, loja de produtos para bebês e crianças ou lojas de semijoias, pergunte a amigas ou parentes próximas opções de locais próximos à sua residência e deixe alguns cartões/panfletos divulgando seu trabalho.
- Proponha um "Cartão fidelidade" ou uma "Indicação VIP" onde a cliente da parceira ganha um mimo exclusivo ou desconto ao agendar com você.

→ ***Hora de crescer (contratação de funcionário):***

- Freelancer: Use para demandas sazonais (como mutirões de Dia da Mulher ou Dia das Mães) sem vínculo fixo; CLT: Planeje para quando precisar de alguém fixo para manter o padrão de atendimento.

- Use o instagram para atrair possíveis candidatas ou em sites de vagas de emprego como <https://www.99freelas.com.br/>, [Infojobs](#) e [LinkedIn](#).

OBS: Esses sites e outros podem te ajudar também a cadastrar seu currículo e se inscrever em boas oportunidades na área que deseja atuar!

7. Tipos de Inovação e Visão de Futuro

- Inovação não é só tecnologia, é também adicionar novos serviços complementares (ex: consultoria, terapias integrativas); estar sempre atenta a novas tendências, pesquisar e se aprofundar cada vez mais no assunto, se inspirar em outras profissionais... seu projeto com a lobuloplastia e soroterapia são ideias super inovadoras, você está no caminho certo em investir nelas!
- Continue investindo em cursos profissionalizantes mas não se esqueça de não se sobrecarregar!

Como Gerenciar sua Carreira como Consultora de Amamentação

Fonte:

<https://ligaaleitamentobrasil.com.br/como-gerenciar-sua-carreira-como-consultora-de-amamentacao/>

1. Formação e Diferenciação Técnica

- **Base Sólida:** O mercado valoriza quem já vem da saúde (enfermagem, nutrição, medicina), mas a especialização em Aconselhamento em Amamentação é o passo inicial essencial.
- **O "Padrão Ouro":** A certificação IBCLC (Consultora de Lactação Certificada pelo Conselho Internacional) é destacada como o maior diferencial competitivo, comprovando competência técnica de nível internacional.
- **Educação Continuada:** O campo evolui rápido. Estar atualizada sobre laserterapia, *taping* e novas evidências científicas é obrigatório.

2. Gestão de Atendimento (O Core Business)

- **Abordagem Holística:** Não é só técnica de pega e posição. O diferencial está em oferecer suporte **emocional** e fortalecer a confiança da mãe.
- **Nichos Estratégicos:** Especializar-se em casos complexos (prematturos, dificuldades severas de sucção ou indução de lactação) permite cobrar mais e ser referência em casos difíceis.

3. Estratégia de Marketing e Visibilidade

- **Autoridade Digital:** Use redes sociais (Instagram, TikTok) não apenas para vender, mas para educar. Conteúdos sobre direitos das mães e dicas práticas criam conexão e confiança antes mesmo da contratação.
- **Networking Ativo:** Construa uma rede de indicação com pediatras e obstetras. Eles são os principais canais de entrada de clientes.
- **Materiais Físicos:** O artigo ainda reforça a importância de materiais táteis (cartões e panfletos) para eventos comunitários e feiras.

4. Desafios de Carreira e Soluções

- **Combate à Desinformação:** Um dos maiores obstáculos é a cultura do desmame precoce. A consultora deve agir como uma educadora persistente.
- **Valorização Profissional:** A falta de reconhecimento institucional é um desafio. A solução proposta é a união em associações e o fortalecimento da rede de apoio entre as próprias profissionais.
- **Autocuidado:** O desgaste emocional é real. É vital cuidar da própria saúde mental e buscar supervisão/mentoria para não sofrer *burnout*.

5. Inovação

- **Telemedicina:** Aproveitar a tecnologia para consultas virtuais e monitoramento via aplicativos amplia o alcance geográfico para além da sua cidade.

Insight Estratégico: O sucesso na consultoria de amamentação hoje depende do equilíbrio entre a **alta competência técnica (IBCLC)** e uma **presença digital educativa**, sempre apoiada por uma rede de parceiros médicos.

As principais instituições em **Brasília** que integram obstetras, pediatras e consultoras de amamentação (e que podem oferecer suporte ou parcerias multidisciplinares) incluem:

- **Nascer Brasília:** <https://institutonascer.com.br/consultoria-de-amamentacao/>
- **ComMadre:** <https://www.commadre.com.br/>
- **Bruna Grazi:** <https://www.brunagrazi.com/>
- **Silvana Scagliusi:** <https://silvanascagliusi.com/>

Alguns vídeos que podem ajudar:

▶ Estratégia para vender mais Semijoias, sempre!

▶ 5 Estratégias para Vender Semijoias Todos os Dias!

▶ Passo a passo para montar seu negócio com semi joias | Como criar a sua marca

▶ Buscando Emprego ou Recolocação Profissional: Qual é o seu diferencial?

▶ Camila Farani explica como encontrar seu diferencial competitivo

▶ Max Afterburner Fires Back HARD At Piers Morgan on Trump Iran Stance

▶ QUAL É O DIFERENCIAL DO SEU NEGÓCIO? DESCUBRA AGORA COM O MARKETI...

https://youtu.be/7WYkAEr_1og

Lidar com cliente difícil ou com “cara fechada”.

Aprender a conduzir isso com calma pode te destacar bastante. O segredo é não levar para o lado pessoal e manter uma postura profissional.

Nem toda cara feia é sobre você.

Às vezes a pessoa está cansada, com pressa, teve um dia ruim ou chegou estressada. Então tente não assumir de imediato que o problema é com seu atendimento. Receba com simpatia, sem exagero.

Cumprimente de forma educada e natural:

“Oi, tudo bem? Precisa de algum auxílio?”

“Boa tarde! Posso te ajudar?”

Mesmo se a pessoa estiver séria, sua educação ajuda a quebrar o clima.

Escute primeiro

Se a cliente reclamar ou estiver impaciente, deixe falar sem interromper. Muitas vezes ela só quer ser ouvida.

Depois responda com calma:

“Entendi o que aconteceu.”

“Vou verificar para resolver da melhor forma.”

“Obrigada por me avisar.”

Nunca responda no mesmo tom

Se a pessoa falar seca ou grossa, manter a calma te coloca no controle. Responder atravessado costuma piorar tudo. Respire, fale devagar e objetivo. Dê soluções, não desculpas

Em vez de focar no problema:

Não use; *“Não posso fazer nada.”*

Coloque como; *“O que consigo fazer agora é isso...”*

Não use ; *“A culpa não foi minha.”*

Pode optar por ; *“Vamos resolver da melhor forma.”*

Tenha limites

Ser profissional não significa aceitar desrespeito.

Se houver grosseria pesada:

“Estou tentando ajudar, mas preciso que a gente converse com respeito.”

“Se tiver algo que eu possa fazer, estou aqui para te ouvir e auxiliar, para isso preciso que você mantenha a calma”

Use linguagem corporal positiva

Sorriso leve, postura aberta, olhar atento e voz calma passam segurança, e depois, não carregue isso com você. Cliente difícil aparece para todo mundo, não deixe uma pessoa estragar seu dia ou te fazer duvidar do seu trabalho.

- Frases coringas para usar:

“Entendo sua preocupação.”

“Vou verificar isso para você.”

“Obrigada pela paciência.”

“Vamos encontrar a melhor solução.”

“Peço desculpas pelo transtorno.”

Pense como empresária

Cada situação difícil é um treino de postura profissional. Quem sabe lidar com pessoas cresce muito no negócio, principalmente nas áreas que envolvem mais o contato pessoal e cuidados com as clientes.

Financeiro

Exemplos de planejamentos financeiros:

Planilha no Google Planilhas:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1oZpBXKXZSBZiwa5BuGB1YeYiGTWiwtU9/edit?gid=1006536374#gid=1006536374>

JAN FEB MAR ABR MAI JUN JUL AGO SET OUT NOV DEZ

QUANTO ENTROU?

DATA	GANHO	VALOR
TOTAL DE GANHOS		
TOTAL DE GANHOS - TOTAL DE GASTOS =		

Guia de redes de apoio e autocuidado no DF



Parque Ecológico Águas Claras

Horário de fechamento: 10:00 PM

- **Parque Ecológico Águas Claras:** O coração verde de Águas Claras é um excelente espaço para o autocuidado. O grupo de voluntários e projetos locais costuma oferecer aulas abertas de **Yoga e Meditação** nos gramados, principalmente nas manhãs de sábado e domingo. Além disso, as quadras de areia e as trilhas são usadas diariamente por grupos de corrida e caminhada de mulheres da região.
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Onde:** Av. das Castanheiras, Águas Claras.

2. Rodas Terapêuticas e Apoio Emocional

Para cuidar da mente e desabafar em um espaço seguro e focado no público feminino:



Sesc Taguatinga Sul (DF)

Horário de fechamento: 10:00 PM

- **Sesc Taguatinga Sul (DF):** O Sesc desenvolve o projeto *Sesc Mulher* e rodas de apoio psicossocial que mudam de tema ao longo do ano (voltados para empreendedorismo feminino, autoestima e climatério/menopausa). É uma excelente opção na região de Taguatinga e muito fácil de acessar de metrô por quem mora em Águas Claras ou Samambaia; Projeto Mais Vividos — GMV: Oficinas de memória, arteterapia ("Ateliê das Emoções") e socialização voltada para mulheres maduras (50+).
 - **Preço:** Gratuito ou valores sociais muito baixos (para quem tem a carteirinha do comércio).
 - **Onde:** Setor F Sul, Área Especial 3 - Taguatinga Sul.
 - **(61) 3218-9101** (Para informações sobre inscrições e turmas ativas);
Telefone da unidade: (61) 3451-3502
-



Taguaparque

- **Práticas de Autocuidado (Projeto Cuide-se):** O parque recebe edições do projeto itinerante "Cuide-se", promovido pela Secretaria de Atendimento à Comunidade (SEAC-DF) com o Instituto Acolher. É um evento de bem-estar gratuito onde as mulheres têm acesso a sessões abertas de **Yoga**, **Acupuntura**, **Reiki**, além de atendimento com nutricionistas e psicólogos nos gramados.
 - **Treinos Coletivos:** Grupos e institutos locais utilizam o espaço com frequência para o *Training Day* e treinos funcionais gratuitos abertos à comunidade, ótimos para liberar endorfina em grupo.
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Onde:** Colônia Agrícola Samambaia, Taguatinga.
-

Coletivos de mulheres na flona (Trilheiras de Brasília)

<https://www.instagram.com/trilheirasdebrasilia?igsh=MTZiN2QyMzN3eGdINA==>



- **Trilhas Exclusivas para Mulheres:** Coletivos como o *Trilheiras de Brasília* organizam com frequência caminhadas ecológicas exclusivas para mulheres na Flona (focando em rotas acessíveis para iniciantes, como a Trilha do Jatobá e a dos Murundus, com cerca de 6km sem desnível).
- **Vibe do Encontro:** O objetivo vai muito além do exercício físico; as condutoras promovem momentos de contemplação do Cerrado, rodas de lanche comunitário e fortalecimento de vínculos entre mulheres de todas as idades que buscam conexão com a natureza e apoio mútuo.
- **Preço:** A entrada na Flona é gratuita, e as trilhas guiadas por esses coletivos voluntários geralmente são sem custo ou operam com contribuições muito acessíveis.

Yoga e Práticas na Floresta Nacional de Brasília (FLONA): A Flona é um dos cenários mais potentes para o autocuidado na região do entorno. Instrutores voluntários e coletivos de Brasília costumam organizar encontros de Yoga, meditação guiada e banhos de floresta (caminhadas focadas na contemplação e nos sons da

natureza) debaixo das árvores. É uma experiência profunda de relaxamento e conexão com o Cerrado.

- **Preço:** A entrada no parque não é cobrada, só a da prática e às vezes tem algumas gratuitas.
 - **Onde:** Setor de Chácaras Taguatinga, Taguatinga/Ceilândia (Acesso pela BR-070). É recomendável acompanhar as redes de coletivos locais ou o próprio centro de visitantes para saber as datas dos próximos aulões.
 - <https://www.instagram.com/yoganaflonabsb?igsh=NjBmbmxuc2x5d3Nx>
-

Grupo Mulheres do Brasil – Núcleo Brasília

[Brasília - Grupo Mulheres do Brasil](#)

- **Vibe do encontro:** Este movimento político-suprapartidário atua de forma voluntária unindo mulheres de diferentes setores com o objetivo de estimular o protagonismo feminino, a liderança e a transformação social. O núcleo promove círculos de conversa, comitês de empreendedorismo, mentorias para mulheres que lideram pequenos negócios e fóruns de combate à violência doméstica. É um ecossistema excelente para construção de networking qualificado e acolhimento mútuo.
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Onde:** Os encontros, plenárias e ações sociais acontecem de forma híbrida (online e em espaços parceiros distribuídos no Plano Piloto e regiões administrativas). Informações e cronogramas podem ser acessados diretamente no site oficial do grupo.
-

CMEC DF (Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura do DF)

[CMEC](#)

- **Vibe do encontro:** Vinculado à Associação Comercial do Distrito Federal (ACDF), o conselho é focado no desenvolvimento de redes de apoio corporativas e emocionais para mulheres empresárias e profissionais liberais. Promove encontros mensais de negócios, palestras de saúde mental voltadas à prevenção do *burnout* feminino, além de rodas de mentoria com foco em liderança, cultura e fortalecimento da autoconfiança de mulheres na gestão empresarial.
 - **Preço:** Acesso gratuito a diversos eventos abertos; oficinas exclusivas possuem valores sociais ou condições para associadas.
 - **Onde:** Sede da ACDF, Setor Comercial Sul (SCS), Plano Piloto, Brasília - DF. Canal de comunicação ativa via Instagram oficial.
-

Academia Pública do Parque da Cidade

[Mude \(@instadamude\)](#) • [Instagram photos and videos](#)

- **Práticas de Autocuidado:** Localizada em uma das áreas verdes mais tradicionais da capital, esta estrutura oferece um espaço completo voltado ao bem-estar e à saúde física integrada. O local promove aulas coletivas que estimulam a liberação de endorfina e o cuidado corporal, incluindo sessões de alongamento voltadas para o público maduro e treinos de alta quebra de estresse.
 - **Atividades disponíveis:** Aulas guiadas de FitDance, treinamento funcional, Yoga ao ar livre e treinos de alta intensidade (HIIT).
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Onde:** Estacionamento 11 (atrás do prédio da Administração do Parque da Cidade), Plano Piloto, Brasília - DF.
-

Remada da Lua Cheia no Lago Paranoá

<https://www.instagram.com/euremosorrindo?igsh=MTd0bjBocnB1eGRINw==>



- **Vibe do Encontro:** Uma das experiências de conexão e contemplação mais marcantes do DF. Escolas de stand-up paddle (SUP) e canoagem promovem remadas coletivas no Lago Paranoá especificamente durante as noites de lua cheia. O objetivo vai além do exercício físico; a prática funciona como uma terapia de desaceleração mental, permitindo observar o horizonte de Brasília iluminado sob a luz do luar, promovendo um sentimento profundo de paz, bem-estar e presença. É uma atividade altamente procurada por mulheres que buscam desestressar da rotina urbana e se conectar com as águas da capital.
- **Preço:** Gratuito para quem tem o próprio equipamento; escolas locais alugam pranchas e caiaques com taxas sociais e instrutores inclusos para iniciantes.
- **Onde:** Pontões e clubes localizados no Setor de Clubes Esportivos Sul (SCEES) e na Orla da Concha Acústica, Brasília - DF.

Parque Ecológico Olhos D'Água



- **Vibe do Encontro:** O coração verde da Asa Norte é uma das áreas mais preservadas e seguras para o autocuidado feminino na região central do DF. O parque possui uma atmosfera de tranquilidade única, marcada pela presença da Lagoa do Sapo e por trilhas totalmente sombreadas por árvores nativas do Cerrado. É o ponto de encontro de grupos de mulheres para caminhadas matinais, meditação individual e leitura ao ar livre. Coletivos locais costumam utilizar os gramados centrais para realizar práticas integrativas e piqueniques de acolhimento.
- **Preço:** Gratuito.
- **Onde:** Entre as quadras SQN 413 e 414, Asa Norte, Plano Piloto, Brasília - DF.

Trilha dos Ipês (Parque Nacional de Brasília)

- **Vibe do Encontro e Autocuidado:** Localizada dentro da famosa Água Mineral, a Trilha dos Ipês oferece uma caminhada ecológica leve e totalmente imersiva na mata de galeria e no Cerrado sentido restrito. É uma rota excelente para a prática de *mindfulness* (atenção plena) através dos sons da natureza, do cheiro da terra e da observação da fauna local. Caminhar por essa trilha proporciona

uma quebra drástica no estresse cotidiano e ajuda a restaurar a energia mental, sendo ideal para ser feita individualmente ou em pequenos grupos de apoio feminino no final de semana.

- **Preço:** Gratuito para a trilha em si; paga-se apenas o valor regular de entrada do Parque Nacional (com desconto para residentes do DF e isenção para maiores de 60 anos).
 - **Onde:** Via Epia GDF, Parque Nacional de Brasília (Água Mineral), Brasília - DF.
-

Práticas que você pode fazer em casa:

- Respiração 4-7-8: Inspire por 4 segundos, segure por 7, expire por 8. Reduz ansiedade rapidamente;
- Diário emocional: Escrever sobre seus sentimentos ajuda a organizar pensamentos; pode ser uma escrita antes de dormir ou no fim de semana para sobre como você se sentiu durante os dias e em alguns momentos;
- Gratidão diária: Anotar 3 coisas pelas quais você é grata muda gradualmente a perspectiva; pode ser anotações de coisas boas que aconteceram no seu dia que você se sentiu bem e grata.
- Meditação guiada no YouTube: Quem tem a mente muito acelerada, no início pode ser difícil e desafiador, mas essa prática ao menos 5 minutos por dia, ou algumas vezes na semana, você verá os resultados posteriormente como redução do estresse e ansiedade, foco e atenção e mais controle emocional;
- Movimento consciente: Alongamento, dança livre ou uma caminhada podem ser terapêuticos.
- Descanso intencional: Descansar nossa mente das telas por algumas horas também é autocuidado; num momento de descanso existem várias possibilidades para se entreter sem ser assistindo algo ou mexer no celular, tais como:

Músicas para elevar a autoestima e o seu campo de energia

[🌟4 Músicas de Alta Frequência Para Começar o Dia em Vibração Elevada](#)

[🌟OUÇA PELA MANHÃ: 3 MÚSICAS PARA ELEVAR SUA ENERGIA | Afirmações, Prosperidade e Proteção Divina](#)

[🎧 \(Escute Pela Manhã\) | Seleção Especial: Mantras de Alta Vibração](#)

[COMECE O DIA COM GRATIDÃO 🌞 Música Motivacional para Atrair Coisas Boas](#)

[🌟 Hoje Eu Só Quero Paz | Música de Calma, Leveza e Bem-Estar Interior](#)

[🌟 SELEÇÃO | As Músicas Mais Tocadas do Canal | Frequência Alta & Vibração Positiva](#)

Autoconhecimento Empreendedor

www.venturehub.se

Nome:

Teste de personalidade

Qual é o seu perfil?

Características do seu perfil

Seus pontos fracos

Seus pontos fortes

Características empreendedoras

Que nota daria para sua capacidade de...

1. Busca de oportunidade e iniciativa?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
2. Persistência?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
3. Correr riscos calculados?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
4. Exigência de qualidade e eficiência?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
5. Comprometimento?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
6. Busca de informações?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
7. Estabelecimento de metas?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
9. Persuasão/rede de contatos?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
10. Independência e autoconfiança?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10

Pontos fortes como empreendedor

Pontos fracos como empreendedor

SWOT

Oportunidades para se tornar um empreendedor melhor

Ameaças (barreiras) que podem atrapalhar sua carreira empreendedora

Teoria das inteligências múltiplas

Qual é o seu tipo de inteligência?

Como poderia aprender melhor e mais rápido a partir dessa inteligência?

O que aprender com os empreendedores que têm o mesmo tipo de inteligência?

Como explorar esta inteligência em sua análise SWOT?



Corporate Innovation | Workshop | Confidencial

Links de ferramentas do Google e outros

- [Google Agenda](#)

- [Reúna, organize e resolva suas tarefas de qualquer lugar | Trello e Faça a gestão on-line dos trabalhos, projetos e tarefas da sua equipe • Asana](#)
- <https://share.google/mRPOxCVtAEWfSyIQV>
- [Portal do Empreendedor — Empresas & Negócios](#)
- [Rede Mulher Empreendedora](#)
- [Kit Ela Planeja](#)
- [Dicas para Identificar Suas Habilidades e Fortalecer sua Jornada Empreendedora](#)
- [Sebrae Delas](#)
- [Gloria](#)
- [Meta Busines Suite](#)