

MasF
Digital

 ANDRE CAMPOS

**LUCRANDO
NA ÁREA DA**

estética

**ATRAVÉS DO
MARKETING
DIGITAL**



captação de novos clientes usando estratégias de marketing digital

O ramo do Marketing Digital tem se expandido de maneira discrepante nos últimos anos, fazendo com que todo o tipo de informações, anúncios e propagandas fossem lançados rapidamente para os mais diversos públicos. Com a pandemia do Covid-19, o meio digital ganhou mais notabilidade e importância dentro dos meios de trabalho.

Novas estratégias, dentre outras mudanças, foram feitas no ramo do Marketing desde então, melhorando assim o desempenho digital das empresas que decidiram implementar o Marketing em seu negócio.



Aqui, iremos te mostrar maneiras e estratégias essenciais dentro do Marketing Digital para que você consiga captar novos e específicos clientes para a área da estética. Estratégias comprovadas, definidas e certas para você alavancar seu negócio.

posicionamento

É muito importante que o representante de uma empresa/clínica tenha uma **personalidade específica e forte.**

Dentro da área da estética essa característica deve ser ainda mais reforçada, até por que, o ramo da estética mexe completamente com o visual de uma pessoa, portanto, a empresa deve ser um espelho daquilo que ela vai passar para a sua

clientela. Observe bem tudo o que está em seu perfil! A sua foto de perfil está de acordo com o que você quer passar para os seus clientes? Os seus posts ou stories, estão alinhados com a sua personalidade? As suas respostas nos comentários ou no privado, casam com o que você pretende transparecer? Se atente a esses fatores. (comparar com dieta (ex: dieta da lua e outras que as pessoas insistem e não dá certo)).

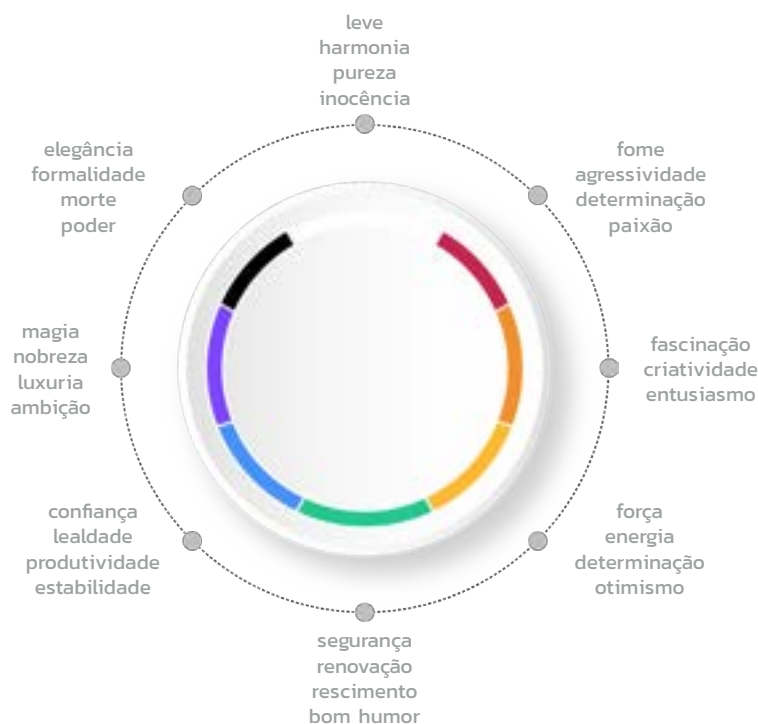


publicações nas redes sociais

Dentro de seus perfis profissionais, como no Instagram por exemplo, é interessante que **o perfil seja totalmente profissional**, fugindo do pessoal (fotos e assuntos que não tenham relevância para a sua clínica) e de assuntos polêmicos (política, religião, futebol).

piv: projeto de identidade visual

O PIV é essencial para que a sua empresa tenha uma **paleta de cores** que se identifique perfeitamente com a personalidade da cliente. Toda essa paleta é feita após um estudo baseado no que a pessoa/clínica trabalha, qual perfil que o cliente quer transparecer e qual lead a pessoa quer atrair. O estudo, muita das vezes, acontece pela psicologia das cores, onde conseguimos saber quais cores representam a sua personalidade.



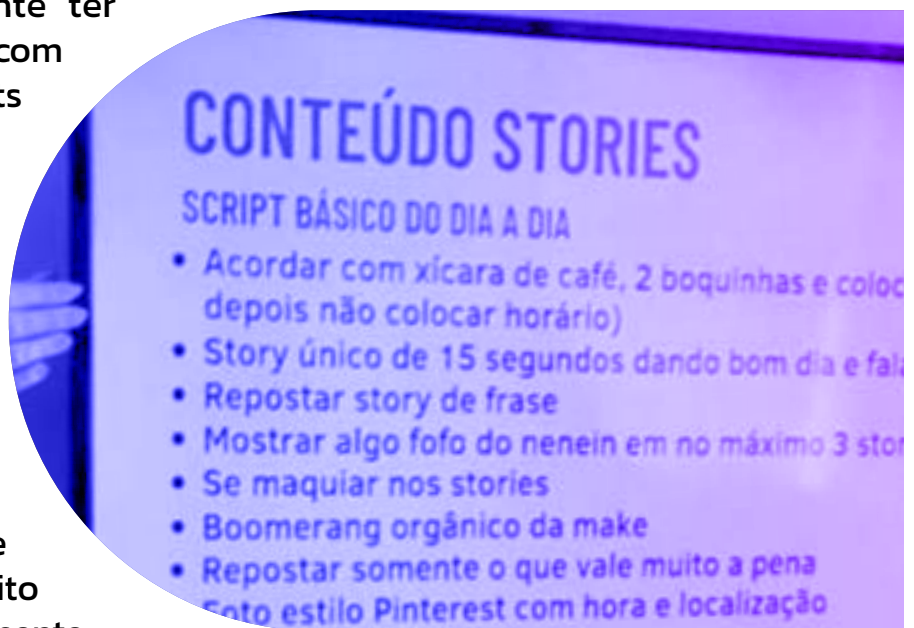
personalidade

A personalidade profissional é imprescindível para que você/a sua clínica consiga captar o lead que você quer para a sua empresa. É com ela que você vai distinguir quem realmente se identifica com a maneira que você posta as suas publicações.

linha editorial

Para que o seu perfil seja bem organizado, é interessante ter uma boa linha editorial com datas específicas e posts para cada dia, de acordo com o horário de acesso de cada lead.

A linha editorial se baseia em uma estratégia e alinhamento de postagens, seja *reels*, *feed*, ou *stories*. Esse alinhamento pode ser feito semanalmente, quinzenalmente ou mensalmente, dependendo da necessidade de cada empresa e clientela. Além disso, ele pode ser organizado para posts diários, dia sim/dia não e com horários específicos. Por ser um campo muito específico, é importante ser estrategista e se atentar às técnicas.



script

O Script é uma sequência de passo a passo que deve ser seguido por uma determinada pessoa/marca. Ele, geralmente, é organizado diariamente e, diferente da linha editorial, é mais "mastigado", instruindo quem vai usá-lo a realizar as melhores ações para o seu perfil, casando com o que está de acordo com o que o seu cliente pode gostar.

quem é andré campos?

Meu nome é André Campos, sou Head de Planejamento e Performance, Gestor de Tráfego, Especialista em Tráfego Pago para Área da Beleza e CEO da MaaF Digital.

Hoje, posso afirmar que fiz **mais de 12 milhões de faturamento em 6 países** em 2022 apenas na internet.

Atendo clientes locais, regionais, estaduais e internacionais. E de uma coisa eu garanto: **onde a tecnologia chegar, eu estarei logo atrás com o meu trabalho!**

O meu foco atual é **mudar a vida das pessoas** através do Instagram. Por quê o Instagram, André? De acordo com dados internos do Instagram, cerca de **90% dos usuários da plataforma seguem pelo menos um perfil comercial**, ampliando completamente o número de clientes para a sua clínica/empresa/ seu negócio. E tudo isso, alinhado aos meus anúncios e estratégias, potencializa todos os fundamentos.

O Marketing é a porta principal para a mudança da sua vida e da sua empresa. Não deixe o tempo passar, **a revolução começa por você!**



Ma6F
Digital

 **ANDRE CAMPOS**



maafdigital.com.br