E-book



Descubra os

5 GARGALOS INVISÍVEIS

e mais 10 sinais de alerta e raio-x do studio

QUE PODEM ESTAR
TRAVANDO SEU FATURAMENTO.

RAPHAELA DINIZ STUDIO
FAZENDO ARTE, TRANSFORMANDO VIDAS

INTRODUÇÃO

Existe uma *diferença enorme* entre ser excelente profissional e ser dona de um negócio lucrativo.

- Você pode fazer **sobrancelhas impecáveis.**
- Ter clientes **apaixonadas.**
- Ser **referência.**
- Ter **agenda cheia...**

...e ainda assim **ganhar menos do que deveria.**

- O problema quase nunca é a **técnica.**
  O problema são os **gargalos invisíveis**
  que ninguém te ensinou a enxergar.

- Este material foi criado **justamente para isso.**
  Não para ensinar **marketing.**
  Nem **gestão.**
  Mas para fazer você identificar onde seu studio
  está **perdendo dinheiro** sem perceber.

O problema não é só trabalhar muito.

É não enxergar onde o seu faturamento está travando.

CAPÍTULO 1

Você *abriu* um studio... ...ou criou um emprego para você?



Você vende hora.
Não possui processos.
Tudo *depende* de você.
Quando você para...
o negócio para.

CHECKLIST DE REALIDADE

- ☐ Tudo depende de mim
- ☐ Não consigo tirar férias
- ☐ Não tenho rotina administrativa
- ☐ Nunca sei quanto realmente lucrei

Se marcou mais de 2...

Você ainda trabalha NO negócio.
Não PARA o negócio.

CAPÍTULO 2

O *Gargalo Invisível* nº1

Agenda cheia não significa faturamento alto



Um studio pode parecer lotado e, ainda assim, perder dinheiro todos os dias.

- Agenda cheia de procedimentos baratos.
- Horários ruins ocupados.
- Buracos entre atendimentos.
- Clientes demoradas.
- Cancelamentos.
- Remarcações.
- Agenda cheia.
- Caixa vazio.

Perguntas de diagnóstico

- ☐ Sua agenda está cheia, mas o caixa continua abaixo do esperado?
- ☐ Existem espaços improdutivos entre os atendimentos?
- ☐ Horários nobres estão sendo ocupados por serviços pouco lucrativos?
- ☐ Você sabe quais serviços realmente deixam mais dinheiro no caixa?

O problema não é só ocupar horários.

É ocupar com estratégia.



CAPÍTULO 3

Gargalo *Invisível* nº2

Você cobra pelo procedimento...

...mas deveria cobrar pelo valor entregue.

Muitos studios definem seus preços no improviso.

Cobram olhando a concorrência.

Cobram com medo de perder clientes.

Cobram copiando o que veem no Instagram.

Mas quase nunca cobram com base nos números da empresa.

ISSO ACONTECE QUANDO:

- O preço é baseado na concorrência
- O preço é baseado no medo
- O preço é baseado no Instagram
- Nunca é baseado nos números da empresa

Preço não é sobre cobrar mais.
É sobre cobrar com estratégia.

CAPÍTULO 4

Gargalo Invisível nº3

Você trabalha muito...
...mas não sabe quanto realmente sobra.



Muitos studios confundem faturamento com lucro.
O dinheiro entra, a agenda gira, o caixa movimenta...
mas isso não significa que o resultado real esteja saudável.
Sem olhar para custos, taxas, equipe, insumos e
despesas fixas, é fácil achar que ganhou muito mais
do que realmente sobrou.

FATURAMENTO ≠ LUCRO

EXEMPLO VISUAL

Entram
R$ 40 mil

Sobram
R$ 7 mil

O studio fatura **R$ 40 mil**...
mas o lucro real é **R$ 7 mil.**

SINAIS DE ALERTA

- Você sabe quanto entra, mas não quanto sobra
- Mistura faturamento com lucro
- Não acompanha custos e despesas
- Toma decisões sem clareza financeira

Faturar alto não é o mesmo que lucrar bem.
Negócio saudável é o que deixa resultado.

CAPÍTULO 5

Gargalo *Invisível* nº4

Você perde clientes sem perceber.



- ✕ Cliente nunca mais voltou.
- ✕ Não existe pós-venda.
- ✕ Não existe CRM.
- ✕ Não existe recompra.

Muitos profissionais acreditam que perderam porque "a cliente sumiu".

Na verdade...

A cliente nunca foi chamada de volta.

SINAIS DE ALERTA

- ☐ Você não tem rotina de pós-atendimento
- ☐ Não acompanha quem deveria retornar
- ☐ Não registra histórico e preferências da cliente
- ☐ Não faz ações de recompra ou reativação

Cliente perdido nem sempre é desinteresse.

Muitas vezes, é falta de acompanhamento.

CAPÍTULO 6

Gargalo Invisível nº5
Seu studio depende de sorte.



Muitos studios crescem no improviso. Atendem, vendem e seguem a rotina sem acompanhar os números que realmente mostram se o negócio está saudável.

Sem esses dados, decisões importantes passam a depender mais da sorte do que da estratégia.

PERGUNTAS DE DIAGNÓSTICO

- Você sabe exatamente quantos novos clientes entram por mês?
- Sabe quantos voltam?
- Sabe quantos indicam?
- Sabe quantos cancelam?

SE NÃO...

Você está dirigindo um negócio no escuro.

SINAIS DE ALERTA

- Você decide sem olhar números
- Não acompanha taxa de retorno
- Não sabe de onde vêm seus clientes
- Não mede cancelamentos e indicações

Negócio que depende de sorte não cresce com consistência.
Cresce quando você aprende a decidir com clareza.



Os 10 SINAIS DE ALERTA

Meu faturamento oscila muito.

- [ ] Não sei minha margem.
- [ ] Não acompanho indicadores.
- [ ] Nunca revisei preços.
- [ ] Não sei minha taxa de retorno.
- [ ] Não sei quanto cada serviço realmente lucra.
- [ ] Faço promoções sem calcular.
- [ ] Não tenho metas.
- [ ] Não acompanho conversão.
- [ ] Não sei meu ticket médio.
- [ ] Trabalho cada vez mais. Mas ganho quase igual.

Se vários desses sinais fazem parte da sua rotina,
o problema não é falta de esforço.

É falta de clareza na gestão.



O raio-X DO STUDIO

ÁREA	NOTA DE 0 A 10
Agenda	
Financeiro	
Marketing	
Retenção	
Precificação	
Experiência do cliente	
Equipe	
Indicadores	
Lucro	
Processos	

SOME SUA PONTUAÇÃO.

ATÉ 40 PONTOS

Seu Studio sobrevive. Mas ainda não funciona como empresa.

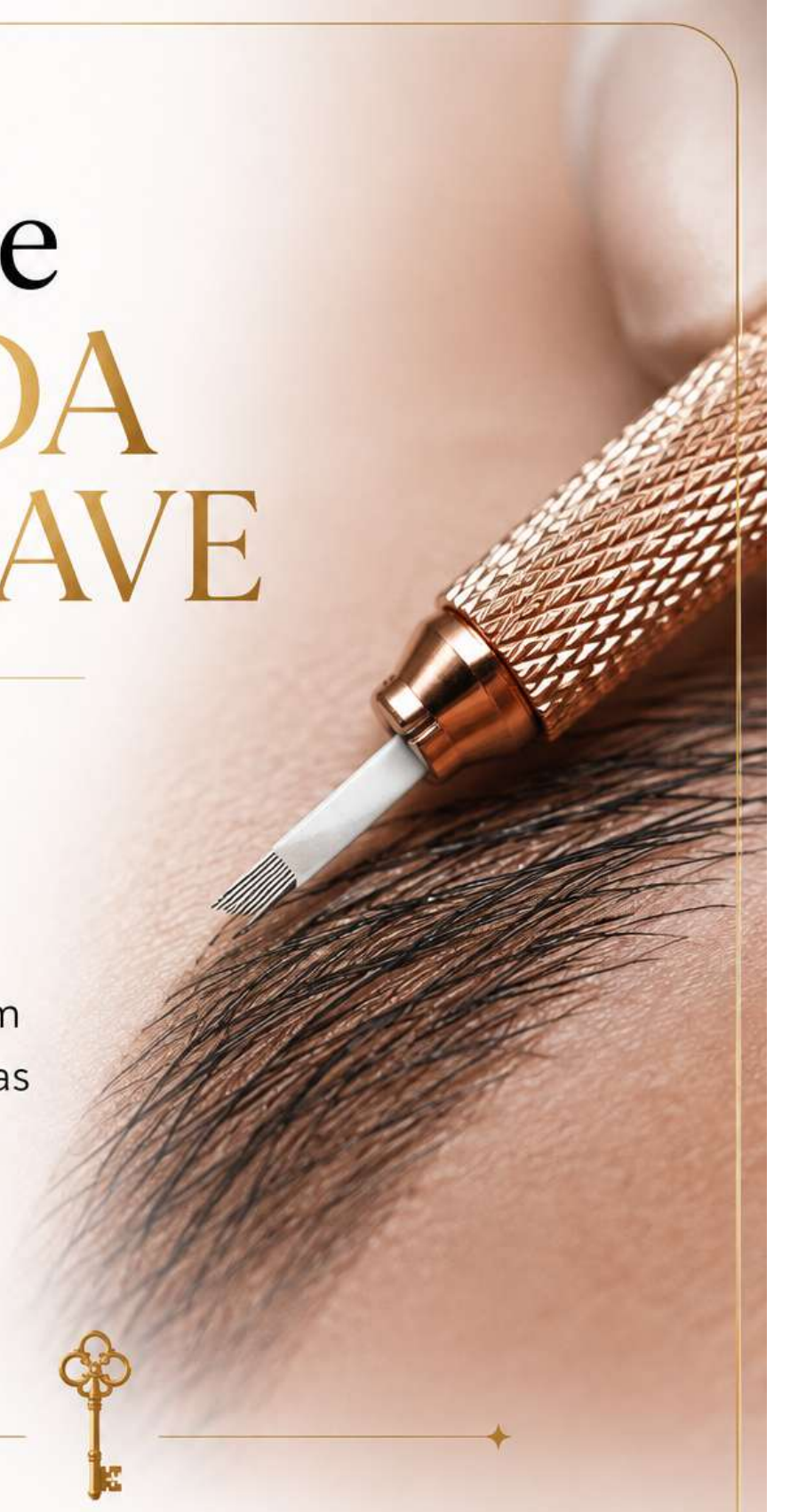
41–70 PONTOS

Você já construiu uma boa operação. Agora precisa aprender gestão.

ACIMA DE 70

Você já pensa como empresária. Agora é hora de escalar.

A grande VIRADA DE CHAVE



> O problema **nunca foi sua técnica.**

Foi acreditar que um Studio cresce apenas fazendo um **bom atendimento.**

> Negócios crescem quando decisões **deixam de ser feitas no "achismo"** e passam a ser feitas com **números.**

Se este material abriu seus olhos...



Imagine descobrir exatamente onde seu Studio **perde dinheiro** e como corrigir isso.

Essa é justamente a proposta da nossa **mentoria para empresários da beleza.**

Você vai aprender a transformar um Studio que depende de você em uma empresa **organizada, lucrativa** e preparada para **crescer.**

CLIQUE AQUI PARA ENTRAR NA LISTA DE ESPERA

MENTORIA EMPREENDA BEAUTY

TRANSFORME SEU STUDIO EM UM NEGÓCIO LUCRATIVO

RAPHAELA DINIZ STUDIO

FAZENDO ARTE, TRANSFORMANDO VIDAS