

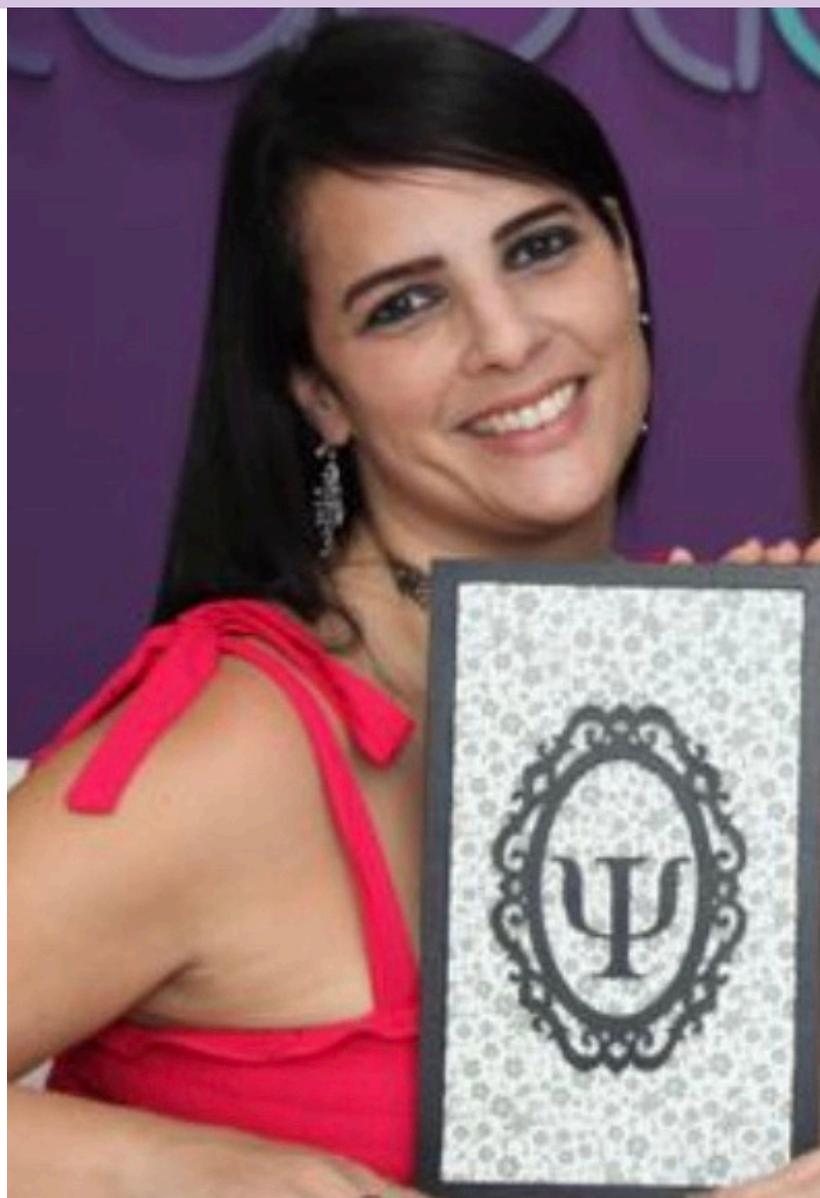
E-BOOK

*Agenda
turbbinada*

Com baixo custo

*Sem precisar ter
seu próprio
consultório*

Idealizadora



Marcelle Rodrigues é Psicóloga clínica com mais de 18 anos de experiência; é Hipnoterapeuta; Ceo do Espaço Equilibrium responsável pelo Marketing e pela área administrativa, adora desafios e superações, ama criar, empreender e empoderar as pessoas.

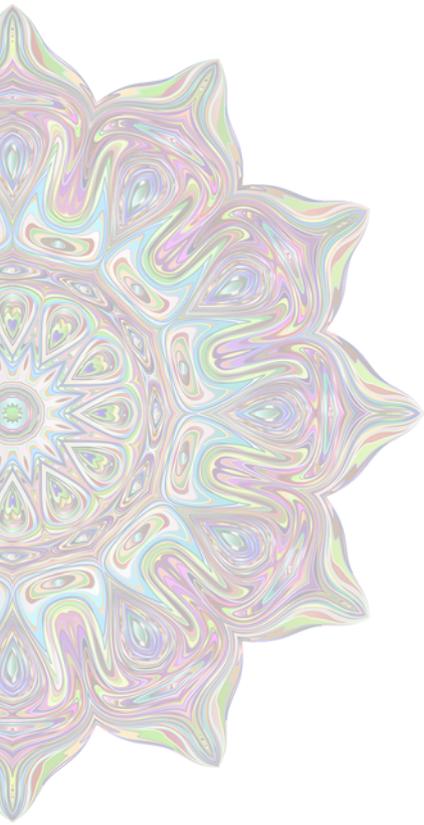
É Ariana desbravadora, persistente, nada sutil, direta, mas assertiva; com ascendente em Escorpião e Lua em Câncer, mais Yang do que Yin. Mentora, gestora e uma eterna aprendiz.

Idealizadora



Formações, Cursos

Se quiserem me conhecer melhor, saber de cursos e formações, visite o site: www.eequilibrium.com.br



Se Você...

**Sofre com os seu
consultório vazio...**

**Está cansado
de trocar horas de
trabalho por um ganho
mensal limitado...**

**Quer alcançar e conquistar
o cliente certo,
impactando e
transformando suas vidas...**

**Quer ser um
profissional de referência, mesmo
sem ter seu próprio consultório...**

Se Você



Quer ter mais liberdade

**Quer resultados
e ganhos muiiiiito maiores
porque vai aprender a utilizar o
imenso potencial da
internet....**

**Quer pagar apenas por
horas que utilizar**

CONTINUE AQUI E DEVORE ESSE MATERIAL!

Estou muito feliz que você tenha dado o primeiro passo para sua prosperidade financeira, sua realização pessoal, sem precisar se preocupar com Toooooo o resto!

Para mudar a realidade dos seus atendimentos, você precisa mudar você primeiro. Isso mesmo! Parece estranho, mas quem trabalha com saúde e desenvolvimento pessoal precisa de muito autoconhecimento e trabalhar suas próprias crenças limitantes que impactam no seu cliente e no insucesso profissional! Sem obter resultado com você mesmo, como vai resolver as dores e desejos dos seus clientes?

Você entende verdadeiramente o seu cliente? Sabe o que ele precisa, o que ele espera de você, o que você espera dele e que resultados e benefícios ele terá com os seus serviços?

Nada disso nos é ensinado na faculdade ou nos diversos cursos que fazemos, e quando vamos para o mercado de trabalho, geralmente cometemos muitos erros que nos desanima e nos fazem perder tempo e dinheiro.

AGENDA TURBINADA

Sonhamos com nosso espaço ou consultório, mas esquecemos de construir a base necessária para isso ou ter parceiros que façam isso por nós em nossa jornada!

Lembro que fechei meus dois primeiros consultórios porque não conseguia atender um número de clientes suficientes para mantê-lo. Comecei a me desmotivar, pensei em mudar de área e até de profissão, eu não conseguia me sustentar com o que eu amava fazer. Isso acabava comigo.

Eu sabia do meu potencial e eu queria muito ajudar as pessoas, eu queria transformar a vida delas, eu chegava a “visualizar” a minha clínica, meu espaço de saúde e bem estar. Mas, não bastava sonhar...

As pedras no caminho foram duras, mas me geraram aprendizados. Eu não precisava mais perder dinheiro e nem desistir de tudo, eu só precisava agregar outros conhecimentos, estratégias eficazes e já testadas no mercado e não repetir os erros do passado.

COM BAIXO CUSTO

Você não precisa ficar com o consultório vazio, não precisa gastar dinheiro à toa, não precisa ficar rezando para no fim do mês ter dinheiro para pagar seus custos com o consultório e os pessoais, não precisa gerar conteúdo de qualidade para quem não precisa dele, não precisa cobrar pouco pelos seus serviços porque tem muita concorrência e você acha que as pessoas não vão pagar, não precisa continuar sem tempo porque não sabe ser produtivo nem priorizar, não precisa permanecer com um cliente que não quer se comprometer com o processo (porque isso compromete seu resultado), não precisa seguir só protocolos acadêmicos esquecendo que o mundo já mudou e suas experiências frustrantes e superadas, conectam e podem te ajudar a resolver os problemas do seu cliente (você já passou pela dor, sabe como sair dela, mas ele está passando agora e precisa de ajuda)...

Você não precisa manter a sua mente limitada ao que está saturado no mercado, ao que não tem mais espaço, ao que te torna comum e apenas mais um!

SEM PRECISAR TER SEU PRÓPRIO CONSULTÓRIO!

VOCÊ PODE APRENDER A USAR O POTENCIAL ILIMITADO DA SUA MENTE SUBCONSCIENTE PARA SER O QUE VOCÊ QUER SER!

Mas isso eu conto em outro momento e acredite, faz toda a diferença em sua vida pessoal e profissional).

Eu poderia falar muito aqui, mas vamos contar NOSSA HISTÓRIA na íntegra também em outro momento. Resumindo, eu já sabia o que não podia mais fazer e com o planejamento certo, agora era colocar em prática o que eu precisava e dividir tudo isso com quem não quer passar pelo caminho das pedras.

Eu sempre quis empreender, criar os meus métodos, fazer os meus horários, criar as minhas próprias regras; tudo isso pulsava em mim e a verdade é que eu não precisava escolher, eu podia unir as duas coisas, as minhas duas paixões e prosperar com isso! Mas, foi preciso algumas experiências, muita persistência, quase algumas desistências, alguns fracassos, muita ajuda e definitivamente: muita ação!

AGENDA TURBINADA

Nesta jornada empreendedora, depois de muito dinheiro gasto e de muita frustração, finalmente entendi que precisaria conhecer mais de marketing digital, que precisaria de ajuda e que precisaria conhecer mais o nosso cliente.

Precisaria ser mais específica, me concentrar no que sabia fazer de melhor: Superar, Recomeçar e Ensinar! Meu espaço tinha que renascer dessa nossa história, da minha expertise, levando transformação e autoconhecimento não apenas aos pacientes da Clínica, mas também performar o desenvolvimento e o do atendimento dos profissionais de saúde e que atuam comigo.

Se você já tem o seu consultório, mas não tem o sucesso esperado, está frustrado, desanimado e com dificuldades no seu marketing, se está com problemas administrativos, financeiros e operacionais, se você já está cansado (a) de lidar com tudo isso sozinho, nós podemos te ajudar!

COM BAIXO CUSTO

Sem o marketing certo você pode até ser um bom profissional, mas talvez não seja PERCEBIDO assim pelo mercado. Ser bom não é suficiente, é preciso ser bom para o cliente certo e saber encontrar esse cliente!

Aprender marketing hoje é o que nos diferencia no mercado e o que nos faz alcançar mais pessoas, é um potencial imenso, que podem ter resultados incríveis, em larga escala. Mas, isso tem que fazer sentido pra você.

Quando terminar de ler o e-book, feche os olhos por 5 minutos e se imagine fazendo isso, vivendo e colocando em prática. Se te motivou, continue, não pare, é possível sim! Se eu consegui, você também pode!

Dividiremos esse e-book em 2 partes:

PARTE 1

CONHEÇA-SE MELHOR

• MUDAR O MINDSET E UTILIZAR SUA MENTE À SEU FAVOR

• CRIAR UM PLANEJAMENTO + O SEU PORQUÊ + O QUE TE MOTIVA



• IDENTIFICAR E UTILIZAR OS SEUS DONS E HABILIDADES EM SUA ATUAÇÃO PROFISSIONAL

Dividiremos esse e-book em 2 partes:

PARTE 2 – CONHECENDO O SEU CLIENTE E FAZENDO ELE TE CONHECER

- MAPEIE O SEU CLIENTE
- PESQUISE À FUNDO AS PESSOAS QUE SÃO SUAS REFERÊNCIAS
- CRIE SEU PRÓPRIO MÉTODO
- POSICIONAMENTO
- COMUNICAR SEM GASTAR MUITO
- FAÇA VOCÊ MESMO
- NÃO ACEITE QUALQUER CLIENTE
- COBRANDO MAIS
- NÃO COMECE EM SEU PRÓPRIO CONSULTÓRIO

PARTE 1 – CONHEÇA-SE MELHOR

E porque isso é importante? Porque sua história é o seu maior ativo, sua maior fonte de conexão com as pessoas e só praticando em você mesmo, será capaz de ser canal de transformação para o outro.

Mesmo que você já tenha feito terapias, que ache que se conhece muito bem, se abra para coisas novas e positivas, só vai agregar à sua prática clínica e à sua vida.



MUDAR O MINDSET E UTILIZAR A MENTE À SEU FAVOR

Identificar e ressignificar suas crenças limitantes que envolvem sua vida profissional e financeira é a base de tudo; Você pode ser muito bom no que faz, pode ter excelente idéias, mas se não tratar os seus bloqueios, vai se sabotar e corre grande risco de desistir no meio do caminho.

Abaixo tem alguns exemplos que você pode preencher e que já vão te levar a muitas reflexões:

Complete os espaços

“ Se eu não conseguir _____, não serei capaz de ajudar meu cliente! Tenho medo de _____ ”.

“Se eu não conquistar _____ resultado, não serei uma boa profissional!”

“Se eu não ganhar _____, o pior que pode acontecer é _____ ”

MUDAR O MINDSET E UTILIZAR A MENTE À SEU FAVOR

“Se eu ganhar _____, o melhor que pode acontecer é _____. Mas, tenho medo de _____”.

“Se _____ acontecer, é melhor desistir! Serei _____ uma _____ pessoa _____”.

“Se _____, sei que eu posso continuar! Mas, preciso _____”.

“Fracasso para mim é _____”.

“Sucesso para mim é _____”.

RESPONDA E REFLITA

Que ações preciso ter para atuar com as crenças que me limitam (com base no exercício que eu fiz acima)?

Obs: Enumere e coloque em tópicos porque facilita e dá clareza à sua mente possibilitando um maior foco na solução.

De que forma posso inserir meus dons e minhas paixões em minha vida profissional?

O que eu faço que os outros não fazem? Ou o que posso fazer que os outros não fazem?

IDENTIFICAR E UTILIZAR OS SEUS DONS E HABILIDADES EM SUA ATUAÇÃO PROFISSIONAL

Esse ponto é muito importante e com a crescente demanda de pessoas insatisfeitas em sua vida profissional e pessoal é **NECESSÁRIO** que você descubra e viva as suas paixões e os seus dons, seja para ganhar dinheiro com isso ou não, o que importa é que você coloque isso como sua marca, seu diferencial, que você seja você e utilize isso no seu dia-a-dia.

Suas paixões já estão dentro de você, você só precisa reconhecê-las. Se obrigar a se encaixar em algo que você não se identifica, vai te trazer angústia e vazio. Se adapte e não tenha receio de desbravar. Você vai sentir orgulho de você mesmo, vai ser autêntico e as pessoas vão sentir isso e o bem-estar é incrível! Agir assim, te torna único, gera mais autoconfiança e te alinha com o mundo.

CRIAR UM PLANEJAMENTO + O SEU PORQUÊ + O QUE TE MOTIVA

Fazer um planejamento alcançável, com metas, datas, coerentes com o seu momento de vida e com o que você pode executar. Uma dica, é começar com pequenos passos, se conectando, sentindo confiança e aumentando gradativamente suas ações, mas saiba onde você quer chegar!

Muitas pessoas que querem empreender, seja com produto ou serviço, seja presencialmente ou virtualmente, esquecem de uma coisa essencial para que o cliente possa se conectar à você: Saber contar a sua própria história com todas as vulnerabilidades, com todos os erros e fracassos, os aprendizados e o mais importante: o recomeço e a superação. Pessoas se conectam com pessoas e as pessoas vão se conectar com você quando você se abrir e “curar” as feridas da sua própria história. Essa jornada trará o seu Porquê e a sua motivação! Boa Sorte!

PARTE 2 – CONHECENDO O SEU CLIENTE E FAZENDO ELE TE CONHECER

MAPEANDO SEU CLIENTE

Eu amo contar histórias e uma forma muito legal e divertida de fazer isso é criar um personagem e contar a história dele, da forma mais detalhada possível, envolvendo todas as esferas e todas as áreas da vida dele. Torne esse momento divertido, crie um nome para ele, descreva seu estilo, sua personalidade, seus gostos, o que ele não gosta, quais as maiores dificuldades de sua vida, seus medos, o que ele tem muita vontade de fazer e não fez ainda, como e quando ele pensa em fazer isso, que dificuldades pode encontrar, como pensa em solucioná-las, se tem filhos ou não, se é casado ou não, se gosta do trabalho e quais suas perspectivas profissionais, tudo o que você achar relevante para desenvolver as ferramentas certas para o seu cliente.

Busque à fundo as dúvidas, os medos, objeções e o que impede o seu cliente de alcançar o que ele deseja, então pergunte pra ele, pergunte muito! Que transformações você pode promover na vida dele? É isso que agrega valor e te dá autoridade (dar respostas ao problema do cliente), além da vantagem competitiva em relação aos outros profissionais. Não é o que você quer fazer, mas o que ele precisa!

MAPEANDO SEU CLIENTE

Isso vai te ajudar a definir um nicho bem mais assertivo, no mapeamento dessa história que tem as dores, necessidades e desejos do seu cliente. Com a própria interação que vai passar a ter com eles, vai afunilar ainda mais e seus resultados serão muito maiores.



WHO



WHEN



WHERE



HOW



WHY



WHAT

Talvez você goste de tratar mais de uma coisa, mas quanto mais específico você for, melhor"! Você pode ter personas diferentes, mas tem que ter uma "Estrela Guia", que brilha mais do que as outras e que te encha os olhos, que os deixe brilhando!

Se sua mensagem não chegar nesta pessoa, por melhor que seja o seu produto/serviço, ela não vai adquirir. Esta pessoa pode te seguir, acompanhar seu trabalho, curtir os seus post, mas se a dor dela não é o que você consegue transformar, ela não é o seu cliente ideal. Fique atento! Nem sempre ter muitos seguidores é garantia que eles comprarão os seus produtos/serviços.

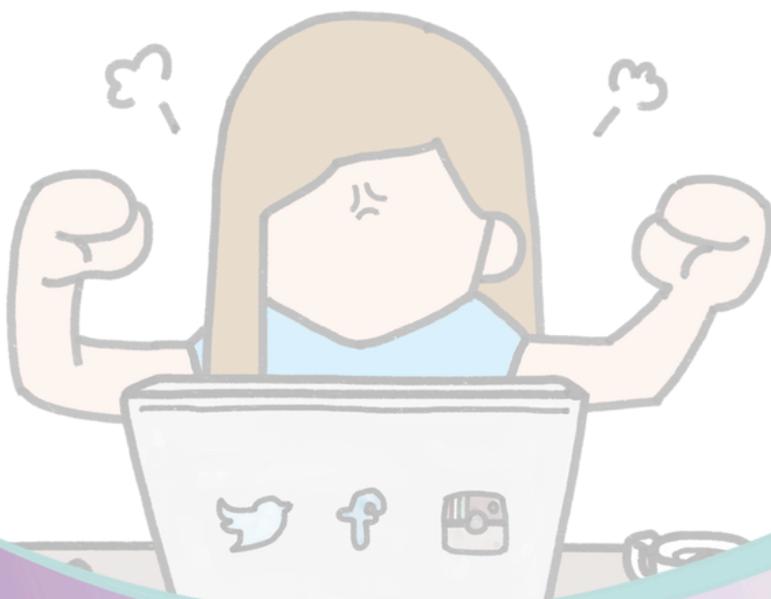
PESQUISE À FUNDO AS PESSOAS QUE SÃO SUAS REFERÊNCIAS

Busque à fundo as dúvidas, os medos, objeções e o que impede o seu cliente de alcançar o que ele deseja, então pergunte pra ele, pergunte muito! Que transformações você pode promover na vida dele? É isso que agrega valor e te dá autoridade (dar respostas ao problema do cliente), além da vantagem competitiva em relação aos outros profissionais. Não é o que você quer fazer, mas o que ele precisa!

Isso vai te ajudar a definir um nicho bem mais assertivo, no mapeamento dessa história que tem as dores, necessidades e desejos do seu cliente. Com a própria interação que vai passar a ter com eles, vai afunilar ainda mais e seus resultados serão muito maiores.

Não basta saber seu nicho e sua persona, é preciso estabelecer sua ROMA, ou seja, qual a transformação que meu cliente terá com o meu método? EX: Ajudo mulheres a controlarem a ansiedade e a se sentirem mais relaxadas em 2 meses.

Perceba que é o destino final que as mulheres irão conquistar ao adquirirem meu método!!!



CRIE SEU PRÓPRIO MÉTODO

Aprender teorias e técnicas, saber inovar e desenvolver seu próprio método de atendimento é um grande diferencial. O que seu concorrente não está fazendo que o seu cliente precisa?



Não tenha receio de ser criativo, de testar, de ousar; Não é porque ninguém nunca fez que não dará certo, não é porque não exista que você não possa ser o pioneiro! acredite, se planeje, teste, melhore, refaça e comprove os resultados; o Sucesso te aguarda! Lembre-se: sua vida, suas dores, suas superações, suas experiências, tudo isso, te torna ÚNICO. Coloque isso em seu trabalho, isso humaniza e te conecta com o seu cliente.

POSICIONAMENTO

Para posicionar, eu preciso mostrar quem sou e qual a mensagem eu quero passar. Minha história tem que ser congruente com o que eu quero transformar nas pessoas. Posicionamos nossa identidade, nossos valores, deixe isso bem claro para seu cliente porque acredite, ele sente quando é da boca pra fora!

É importante se destacar dentro do seu posicionamento, sendo percebido como único no seu mercado! Não adianta ser bom se você não é percebido como bom! Exercite em você, cumpra as suas próprias metas e pratique o autoconhecimento. Não pule essa etapa porque o auto boicote é inconsciente e nos leva à procrastinação e muitas vezes à desistência. Ter pressa não adianta. Cuide primeiro da pessoa mais importante e que será luz na vida de outras pessoas: VOCÊ!

Ter passado pelo processo já te torna uma autoridade no assunto, passa confiança e você passa a ser capaz de saber o que funciona e o que não funciona!

COMUNICAR SEM GASTAR MUITO

No início, geralmente não dispomos de muitos recursos para realizar anúncios pagos, propagandas e coisas do tipo. Mas, dentro do que você for ganhando, se puder, reverta pelo menos 20% nas mídias digitais (google ads, Facebook ads, anúncios no Youtube, no Instagram. Você pode começar gastando R\$20,00 à R\$30,00 Reais, mas é importante fazer. O tráfego orgânico (pessoas que encontram seus conteúdos sem pagar por ele) é muito importante também, mas tem resultados mais lentos.

Faça um post que divulgue seu trabalho, que dê dicas e agregue valor. Converter 1, 2, 3 clientes é uma conquista! Se relacione com eles e tudo vai se multiplicando; se ele compartilha, você já tem outros cliente, assim você multiplica seus ganhos e mais pessoas buscarão o seu trabalho.

Cuide das suas redes sociais, se não tiver tempo para todas, foque pelo menos em uma, veja tutoriais no Youtube que ensinam a fazer posts legais e vídeos de forma gratuita, faça um site blog (o Wordpress tem os melhores recursos, mas o Wix é muito fácil de fazer e não é caro).

COMUNICAR SEM GASTAR MUITO

Aprofunde mais e mais no que seu cliente precisa, seja a referência dele, comunique isso com clareza, faça o melhor que puder e vá aperfeiçoando. Se você não pode pagar alguém para fazer, aprenda e faça você mesma. acredite em mim, vale muito à pena e traz mais segurança para a jornada! Conhecimento nunca se perde! Jamais faça promessas que não possa cumprir! Divulgue resultados reais!

Alimente com muita frequência suas redes digitais e seu site (se você não tem tempo como eu e tem dificuldade de encontrar, tente fazer com antecedência, não deixe para o dia porque pode não dar tempo, contratempos aparecem e você vai se boicotar. Uma vez que isso aconteça o seu Subconsciente já registra: “não tenho tempo, não vai dar pra fazer” e você não faz). Uma dica: Conhecendo bem seu avatar (cliente), você com certeza fará seus posts mais rápidos; escreva todos os tópicos /temas, separe 2 turnos quinzenalmente e deixe todos prontos. Aí é só postar nos dias planejados. Faça um calendário de postagens também, se organize. Você pode encontrar outras formas, faça de uma jeito que funcione pra você, mas faça!

FAÇA VOCÊ MESMO



Mesmo que o consultório não seja seu, dê a sua cara a ele, leve um cheirinho, um objeto, uma plantinha; algo que faça o cliente se lembrar de você quando sentir aquele cheiro, que traga o bem estar. Crie associações para que a mente dele registre e automatize isso. Lembrar de você, das orientações, das conquistas que teve, da sua dedicação com o processo dele, da sua escuta sem julgamento fará de você uma referência positiva. Conheça-o bem e sugira livros, filmes, cursos, áudios motivacionais que o mantenha no foco, dê asas à sua imaginação. Não padronize nesse quesito, as pessoas não são iguais!

Faça seu cliente se sentir único, encante com pequenas coisas. Envie um material de surpresa, algo que vá potencializar seu tratamento. Surpreenda, seja especial e faça-o sentir-se especial!

NÃO ACEITE QUALQUER CLIENTE

Aprendi essa lição da forma mais difícil, porque quando a gente gosta de ajudar, a gente quer ajudar de alguma forma. Você é livre para seguir seu coração e atendê-lo se isso vai te fazer bem, mas não perca o foco da sua persona e dos problemas que você se propõe a resolver. Ser generalista pode comprometer seu resultado. Resultado comprometido vai impactar na sua autoridade, na sua ascensão e no seu sucesso profissional.

Quando se é recém-formado é bem interessante passar por experiências diferentes, tratando coisas diferentes, até para você encontrar o que mais te empolga, te motiva e o que mais você se identifica. Mas isso não deve durar muito tempo e se você já sabe qual caminho seguir, procure divulgar e atender aqueles que estão alinhados ao seu nicho.



NÃO ACEITE QUALQUER CLIENTE

Outro ponto mais do que importante, é trabalhar a **AUTORRESPONSABILIDADE** do seu cliente. Muitos chegam ao consultório com a crença de que você será o milagre da vida dele (a), que o poder da mudança está em você. Sabemos que isso não é verdade. Nós, somos pontes, guias na jornada, somos parte da transformação; mas, a escolha do caminho e as decisões são do cliente. Se ele não está disposto a enfrentar alguns incômodos, perceber que muitas vezes ele contribui, inconscientemente com a sua problemática, se não prioriza o tratamento, não realiza as tarefas combinadas que são essenciais para o sucesso do tratamento, então, ele não está pronto para fazer a terapia / tratamento; ele não está pronto para fazer o mergulho. Dividir isso com seu cliente é ético e honesto, evitará frustrações suas e dele. Deixe que ele decida se procurar quando estiver “pronto” para encarar ou encaminhe-o para outro profissional, se for da vontade dele.



NÃO ACEITE QUALQUER CLIENTE

Desconsiderar tudo isso, pode ter consequências do tipo: o cliente sair insatisfeito, questionando sua competência porque não teve sua questão resolvida e talvez sem compreender porque tudo isso aconteceu.

Você não está DESISTINDO DO SEU CLIENTE, está sendo coerente e congruente com o que você verdadeiramente quer e escolheu. Você o está ajudando a escolher seu terapeuta, ou qualquer outro profissional de saúde e do desenvolvimento humano, de forma mais assertiva. Você o está ajudando a responsabilizar-se por sua vida porque tem coisas e decisões que ninguém pode tomar por ele.

Aprendi com alguns mestres que me ajudaram e fizeram a diferença na minha jornada pessoal e profissional, que eu não estou perdendo dinheiro nem sendo insensível por escolher não atender algumas pessoas, estou sendo sensata, honesta, focada, congruente com meus valores e objetivos.



NÃO ACEITE QUALQUER CLIENTE

Agindo assim você e seu cliente terão mais resultado; cumprirão seu verdadeiro propósito de AJUDAR AS PESSOAS E TRANSFORMARÁ VIDAS! Isso não tem preço!

Entendido isso, já na primeira ou segunda consulta / sessão, peça um feedback do atendimento, trabalhe as expectativas dele para evitar frustrações; compreenda o que ele espera do tratamento e deixe claro o que você espera dele. Trabalhe as crenças e objeções dele. Uma pergunta que eu gosto muito de fazer é:

“Existe algo que te impeça de alcançar o que você quer?”
Que recursos e quem pode contribuir para este resultado acontecer?”

Tem muitas outras ferramentas poderosas que eu disponibilizo na minha Mentoria, mas tenho certeza que você vai encontrar sua “cereja do bolo”; às vezes, ela está bem na sua frente, mas talvez você não tenha percebido seu potencial e não saiba estruturar isso. Confie em você e não desista! Se precisar, peça ajuda!



COBRANDO MAIS

Isso é uma conquista, depende de algumas mudanças em você primeiro, desde sua mentalidade (mindset), seu posicionamento e o conteúdo gratuito de valor que você disponibiliza ao seu cliente, que começa a promover mudanças na vida dele. Fale o que você faz, mas não como você faz. Se o cliente vislumbra que o que você faz vai ajudar, ele vai querer saber como você faz!

Se você quer ganhar mais deve considerar o status financeiro de seu cliente na hora de fazer o seu planejamento e escrever a história de sua persona, senão isso não será coerente com a sua meta e o seu nicho. Lembre-se que você sempre pode separar um tempo seu para atender gratuitamente ou ajudar de alguma forma aqueles que não tem como pagar pelos seus serviços, mas você precisa se valorizar, ter a mente próspera e abundante.

Se esbarrar em crenças financeiras, trabalhe isso urgentemente!

Analise se o que você está cobrando vale, se identificar que não, jamais diminua o valor, se esforce para agregar mais ao seu cliente, coloque algo a mais que atue na transformação dele. Assim, eles entenderão e não acharão ruim ou caro!



COBRANDO MAIS

Você precisa ter bom senso, deve considerar tempo de formação ou experiência no assunto, tem que desenvolver esse “relacionamento” com a sua persona, tem que testar, ter resultados e DIVULGAR esses resultados. Para divulgar, não esqueça da ética, de preservar a imagem de seu cliente e pedir autorização para isso! Essa divulgação (depoimento) não ajuda apenas você, mas dá oportunidade a outras pessoas que também estão na mesma situação a terem acesso à possibilidade de transformação.

Vale lembrar que você pode optar por atuar com grupos online, em vez de um para um. Assim, você escala mais e pode ter um preço mais acessível!!!

Seu cliente também é um agente transformador e isso tem muita força! Esclareça isso para ele, cada um de nós pode sim contribuir para um mundo melhor. Cada coisa boa que a gente deixa de levar ao mundo, diminui a possibilidade de vivermos numa sociedade mais humanizada, mais empática, com valores e virtudes amparadas no Bem Maior.



NÃO COMECE NO SEU PRÓPRIO CONSULTÓRIO



Obs: Isso não é uma regra, não estou querendo dizer que abrir seu próprio consultório será ruim ou que te levará ao fracasso, apenas estou sugerindo uma forma, na minha opinião, menos dolorosa e mais eficaz de iniciar sua carreira. Mas, cada um tem seu perfil, seus sonhos, se faz sentido pra você começar com seu consultório, faça isso com ajuda e orientação profissional e aproveite essas dicas para deixa-lo bem cheio!

NÃO COMECE NO SEU PRÓPRIO CONSULTÓRIO

Deixei esse ponto para o final porque manter um consultório com poucos clientes e altos custos de aluguel, condomínio, luz, internet, telefone, secretária e encargos trabalhistas, alvará de funcionamento, licença de vigilância sanitária, alvará de publicidade, contador, impostos, entre outros, é desesperador... eu passei por isso, cometi muitos erros, me deparei com profissionais ruins e desonestos, perdi muito dinheiro, ficava exausta, estressada, frustrada. Vivia insone porque minha mente não se desligava dos problemas, era muito ansiosa e não conseguia estar 100% para meu cliente e não encontrava tempo e energia para estudar e me aperfeiçoar.



Eu sempre fui empreendedora, sempre quis seguir meu caminho, do meu jeito, escrevi inúmeros projetos, mas não conseguia terminá-los porque eu não sabia como fazer, quem podia me ajudar e quando me formei em 2006 não tínhamos tantas informações disponíveis sobre o marketing digital. Se eu estou aqui fazendo esse ebook pra você é porque eu não desisti, sempre tive uma mentalidade focada na solução e esse recurso pessoal me ajudou muito.



NÃO COMECE NO SEU PRÓPRIO CONSULTÓRIO



Hoje eu faria diferente. Iria me concentrar em descobrir em que eu era boa, o que me motivava de verdade e procuraria um lugar que eu pudesse atender de acordo com a demanda, entendendo meu cliente, criando meu diferencial, fazendo o meu método, testando, virando uma autoridade e aí sim, partiria para meu próprio espaço. Mas, mesmo tendo aprendido com a dor, não é fácil enfrentar essa burocracia, ter altos custos, lidar com pessoas, prestadores e funcionários que não colaboram com os procedimentos, que não respeitam prazos e regras operacionais, que muitas vezes geram prejuízo financeiro, mas não tem a mínima idéia da nossa dedicação para entregar o melhor para eles e para o cliente. Tudo têm seu ônus e seu bônus e é importante você pensar nisso antes de partir para o seu próprio consultório.



NÃO COMECE NO SEU PRÓPRIO CONSULTÓRIO



Não é um simples consultório, é um negócio! Você pode até dividir com uma amiga, pode dispensar a secretária enquanto sua agenda estiver vazia, mas e depois? E os impostos? Sabe o que precisa recolher? Se não recolher pode impactar no seu Imposto de Renda. Pode parecer bom não pagar o imposto, mas ficará limitado para fazer financiamentos da casa própria, carro, etc. E se você for fiscalizado, pagará multa retroativa pelos anos que não pagou os impostos e demais taxas. Muitas pessoas fazem isso, até por desconhecerem, mas pode custar a sua saúde mental, o seu “bolso” e a sua credibilidade no mercado. Analise tudo antes, invista numa mentoria ou consultoria se for preciso, desvie das pedras, siga em frente e NUNCA DESISTA!

CONCLUSÃO - UM DESABAFO

A Pandemia nos levou a extremos. Tivemos que nos reinventar, tivemos que enfrentar o medo, lutamos para sobreviver em vários sentidos, perdemos, sofremos, mas tivemos a oportunidade de pararmos para nos olhar, para perceber o caos interno e externo, fortalecemos ou rompemos laços, diminuimos nossas diferenças e começamos a olhar nossas vulnerabilidades como oportunidades para nos conectarmos e buscarmos força! Pudemos perceber com mais clareza e profundidade a dor do outro e isso nos muda, muda a nossa forma de ver o mundo e de atuar nele. Foram muitos aprendizados, mudanças de perspectivas e crenças. Se você ficou anestesiado por todo esse tempo, procure acordar. A vida é imperativa, não nos deixa fugir do que precisamos perceber e aprender. Agente tenta, eu já tentei, mas a minha dor só aumentou. Procure ajuda para lidar com essa dor, mas não fuja dela. Se ajudando você ajuda o outro, principalmente aqueles que você mais ama. Pense nisso!



“Somos espelho das dores e dos desejos do outro e eles são também para nós, como a luz e a escuridão, um precisa do outro para cumprir seu propósito e para perceber em que precisa melhorar e quando precisa brilhar!”

CONCLUSÃO - UM DESABAFO

Busque refletir: Tudo isso foi bom para que? Para Quem? Sei que nem sempre é fácil ver, principalmente aqueles que passaram por muitas perdas nesse período, mas lá, bem distante, é possível visualizar aquela flor única e linda que floresce num deserto, levando vida, esperança e beleza, desafiando todas as probabilidades de não conseguir viver nessas condições.

Muito do que está acontecendo me fez um convite para eu desafiar as coisas mais improváveis, em mim mesma; muito do que aconteceu me despertou a vontade de ajudar a todos que buscam tornar possível o improvável! Isso me traz paz e um grande sentimento de gratidão! Tudo isso me gera uma profunda vontade de derrubar barreiras, paradigmas. Me entristeço porque escuto muitos colegas com crenças rígidas, negação de muitas coisas já comprovadas cientificamente e que podem beneficiar as pessoas, mas não, não aceitam e julgam. Respeito todas as opiniões, apenas peço que alguns desses meus colegas se perguntem porque negar algo que não conhecem, que não testaram e que pode mudar o paradigma da Saúde no contexto mundial? Atuando em cada esfera, o ser humano é tratado integralmente, conquista de fato a Saúde, a qualidade de vida e o bem-estar. E não é isso o que importa?

CONCLUSÃO - UM DESABAFO

Nós, psicólogos, terapeutas holísticos e profissionais da saúde temos muitos para ajudar, mas precisamos derrubar nossos próprios paradigmas e crenças (“Meu método é o melhor; alopacia é suficiente; esse negócio de energia é balela; aprendi assim na faculdade; essas terapias são perda de tempo, isso não tem base científica” (e muitas vezes tem, mas não nos damos o trabalho de nos atualizarmos e lermos as pesquisas ou nos recusamos a acreditar, sem ofensa, mas já se perguntou porquê?)).

Somos um todo! O corpo não funciona bem, se a mente e as emoções não estão bem! Cientificamente, nosso corpo é energia, ele emite vibrações, assim como nossos pensamentos e nossas emoções. Não é mais coerente orientarmos as pessoas que busquem se tratar em todas as esferas?! Somos mais fortes unidos, temos uma missão importante com a Humanidade que está adoecida. Vamos ampliar a nossa consciência, nos abrir para o que já está aí (não é mais novo) e vamos multiplicar nossos conhecimentos, sem arrogância, sem verdades absolutas, com compaixão, acolhimento e AMOR!

CONCLUSÃO - UM DESABAFO

Agradeço imensamente a sua atenção e a sua paciência. Me debruçei por horas para criar esse material para você e se te ajudou de alguma forma, multiplique isso para outras pessoas que você conhece e podem precisar de orientação e reflexão. Um grande beijo no coração!



Copyright:

Marcelle Rodrigues

