

DOTTOVIP[•]



DE CLIENTES A FÃS:
**COMO FORTALECER
LAÇOS E MANTER
SUA AGENDA
SEMPRE CHEIA?**



O relacionamento com seus clientes é o coração do seu negócio. Mais do que prestar um bom serviço, é essencial cultivar uma conexão genuína e contínua com cada cliente, demonstrando cuidado e atenção.

Este eBook foi criado para te ajudar a aprimorar o relacionamento com seus clientes de forma prática e humana, tornando cada atendimento uma experiência única e memorável.

Se você trabalha com agendamento e atendimento personalizado, como muitos profissionais da estética, essas dicas serão de grande valor para criar laços duradouros com seus clientes e aumentar sua fidelidade.

Vamos começar?

FOLLOW-UP PÓS-PROCEDIMENTO: MOSTRE QUE VOCÊ SE IMPORTA

Manter o contato com seu cliente não deve terminar assim que o serviço acaba. Realizar um follow-up pós-procedimento (caso você não saiba o que é, follow-up é o processo de contato após o atendimento da sua cliente) é uma prática que demonstra cuidado e preocupação com a experiência e o bem-estar do seu cliente.

Perguntar se ele ficou satisfeito com o resultado, se tem alguma dúvida ou até mesmo se precisa de algo mais, faz com que ele se sinta valorizado e importante.

Além disso, o follow-up permite que você corrija possíveis problemas de forma rápida e evite insatisfações que poderiam ser prejudiciais ao seu negócio.



Um simples contato, como uma mensagem ou uma ligação breve, pode fazer toda a diferença na percepção do cliente sobre o seu serviço.

Após uma sessão de manicure ou design de sobrancelhas, envie uma mensagem no dia seguinte perguntando como o cliente está se sentindo em relação ao procedimento, se precisa de algum ajuste ou tem alguma dúvida sobre cuidados posteriores.

Isso vai criar uma sensação de acompanhamento e atenção.

O DottoVip facilita essa tarefa, organizando lembretes automáticos para você nunca esquecer de acompanhar o cliente após o atendimento, além de mensagens após a realização do procedimento.





**LEMBRETES DE
MANUTENÇÃO: FIQUE
PRESENTE NA ROTINA
DO CLIENTE**



Muitos dos serviços na área da estética, como unhas, sobrancelhas ou massagens, ou outros serviços que requerem manutenções regulares para garantir resultados duradouros. No entanto, os clientes podem facilmente esquecer de agendar essas sessões de manutenção, e isso impacta não só o resultado do trabalho, mas também o seu fluxo de atendimentos.

Uma maneira eficaz de melhorar o relacionamento com seus clientes é oferecer lembretes periódicos sobre essas manutenções.

*Com a [agenda automatizada](#) do **DottoVip**, você pode programar lembretes de manutenção e garantir que seus clientes nunca percam o momento certo de retornar, sem contar que poderá mandar mensagens lindas, personalizadas e automáticas para suas clientes perguntando o que ela achou do procedimento.*

Isso não só ajuda a manter o cliente sempre satisfeito com os resultados, como também garante que eles voltem com frequência ao seu negócio. Esse tipo de cuidado demonstra atenção e profissionalismo, criando uma experiência mais tranquila para o cliente.

Se você é por exemplo uma designer de sobrancelhas, agendar lembretes automáticos de retorno a cada 20 ou 30 dias para suas clientes garante que elas mantenham o design sempre impecável e, claro, voltando regularmente ao seu salão.



**ATENÇÃO AOS
DETALHES PESSOAIS:
PERSONALIZAÇÃO
GERA CONEXÃO**

A atenção aos detalhes pessoais faz com que seus clientes se sintam vistos e especiais. Ao anotar preferências, como o jeito que o cliente gosta de um determinado procedimento, o tipo de música que prefere ouvir durante o atendimento ou até mesmo datas especiais como aniversários, você cria uma experiência mais personalizada e exclusiva.

Esses pequenos gestos mostram que você realmente se importa com o cliente como indivíduo e não apenas como mais um número na agenda.



“PEQUENOS GESTOS MOSTRAM QUE VOCÊ REALMENTE SE IMPORTA”

Isso cria uma conexão mais forte e torna o relacionamento mais humano e próximo. O cliente, ao perceber que você lembra dos detalhes importantes, terá uma razão a mais para continuar escolhendo você.

Se você é uma nail designer e sabe que sua cliente gosta de cores mais neutras ou tem alergia a certos produtos, anotar essas informações para usá-las em futuras sessões faz com que o cliente se sinta cuidado e respeitado.

*O **DottoVip** permite que você registre todas essas informações no perfil do cliente, facilitando o atendimento personalizado e garantindo que cada sessão seja especial.*



**AGRADECIMENTO APÓS
O ATENDIMENTO: UMA
SIMPLES MENSAGEM DE
GRATIDÃO**

Uma maneira eficaz e simples de melhorar o relacionamento com seus clientes é enviar um **agradecimento sincero** logo após o atendimento.

Demonstrar gratidão pelo tempo e confiança que o cliente depositou em você reforça a percepção de que ele é valorizado. Essa pequena atitude faz com que o cliente se sinta importante e querido, e, ao mesmo tempo, aumenta as chances de fidelização.

Você pode mandar uma mensagem curta e personalizada, dizendo algo como: *"Obrigada por escolher meus serviços hoje! Espero que tenha gostado, estou sempre à disposição."* Isso cria um impacto positivo e deixa a porta aberta para futuros contatos.

Após finalizar um procedimento de design de sobancelhas, enviar um simples "Muito obrigada pela confiança!



Foi um prazer te atender, e estou à disposição para qualquer dúvida.” via WhatsApp já faz com que o cliente se sinta ainda mais conectado a você.

*Com o **DottoVip**, você pode enviar mensagens automáticas de agradecimento assim que finalizar o atendimento, mantendo o contato ativo e profissional.*



**SOLICITAR FEEDBACK:
APRENDENDO E
MELHORANDO SEMPRE**

Solicitar feedback direto do cliente não apenas ajuda você a identificar o que pode melhorar, mas também mostra que você está aberta a evoluir e oferecer um serviço cada vez melhor. Ao pedir para que o cliente compartilhe suas impressões, você demonstra humildade e interesse genuíno em aprimorar a experiência de quem confia em você.

Esse feedback pode ser feito de várias formas: pessoalmente, via WhatsApp ou através de uma pesquisa rápida de satisfação.



“DEMONSTRA HUMILDADE E INTERESSE GENUÍNO EM APRIMORAR A EXPERIÊNCIA”

Isso não só ajuda a fortalecer o relacionamento, como também oferece insights valiosos para ajustar e aperfeiçoar seus serviços.

Após uma série de atendimentos de mensagens, por exemplo, você pode enviar uma pesquisa rápida perguntando o que o cliente mais gostou ou o que acha que poderia ser melhorado. Essas informações serão fundamentais para otimizar seus serviços e surpreender positivamente os próximos clientes.

*O **DottoVip** organiza os feedbacks dos seus clientes de maneira simples, te ajudando a melhorar continuamente e proporcionar a melhor experiência. Facilita todo o envio de mensagens; melhorando o relacionamento com o cliente.*



**RELACIONAMENTO
FORTE, NEGÓCIO
SÓLIDO**

Cultivar um relacionamento duradouro e autêntico com seus clientes é uma estratégia poderosa para garantir o sucesso do seu negócio. Ao adotar práticas simples como o follow-up pós-procedimento, os lembretes de manutenção, a personalização do atendimento, os agradecimentos e o feedback, você estará dando passos concretos para fortalecer essa relação.

Lembre-se de que, além de ser uma excelente profissional, você também está construindo laços de confiança e satisfação que podem resultar em recomendações, fidelidade e crescimento contínuo.



E para te ajudar a manter esse relacionamento de forma organizada e eficiente, você pode [contar com o DottoVip](#), que torna todas essas práticas fáceis de aplicar no dia a dia, deixando mais tempo para o que realmente importa: atender e encantar seus clientes.



DOTTOVIP

ACCESSE

WWW.DOTTOVIP.COM