



Guia da Alma

# Como conquistar mais clientes para Terapia!

---

8 dicas essenciais para Terapeutas





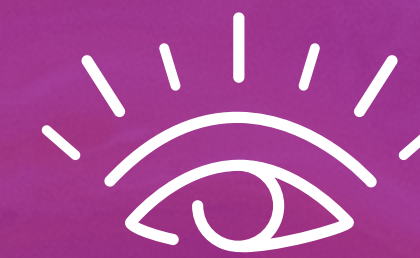
# Boas-vindas!

## Ser terapeuta é empreender!

Além de ajudar as pessoas, atendendo os pacientes e prestando a eles o melhor atendimento, você ainda deve dar atenção especial à saúde financeira da sua prática e à sua divulgação como profissional.

É essencial ter um fluxo constante de novos pacientes chegando até você. E manter os atuais e antigos clientes sempre por perto!

Por isso, reunimos 8 dicas essenciais para ter sucesso com seus clientes e conquistá-los cada vez mais :)



Guia da Alma

Este eBook foi escrito com muito carinho por:

Liana Chiaradia e Rodrigo Roncaglio

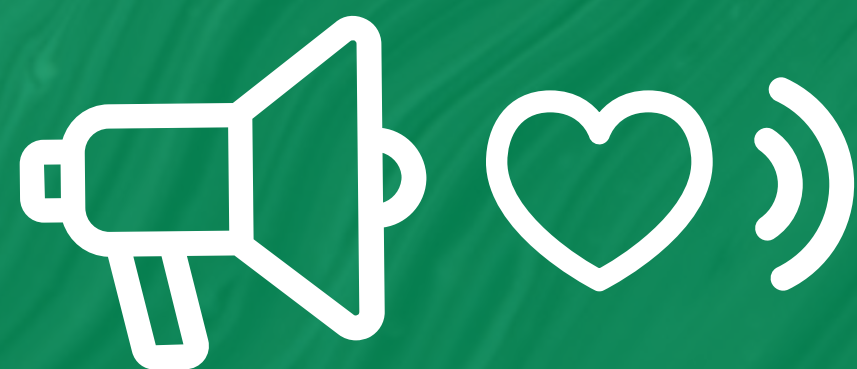
Cofundadores do **Guia da Alma**

O Portal de Terapeutas Holísticos



# DICA 1.

Divulgue  
ao mundo  
o que você  
está fazendo!



De nada adianta oferecer um serviço se ninguém sabe que ele existe. E não tem nada de errado em você usar o marketing para divulgar o lindo trabalho que você presta a humanidade!

*O marketing não precisa (e nem deve) ser agressivo, invasivo, enganoso ou expositivo. Se ele for feito com ética e para as pessoas certas, você será capaz de fazer um marketing humanizado e condizente com o seu trabalho!*

**Com o marketing, é possível compreender e conversar com seu público!** É comunicar de forma clara e objetiva ao mundo suas terapias e os benefícios que elas trazem aos clientes.

**É estabelecer e manter relações, conexões.**

Aumentar o alcance do seu trabalho, fazendo de você uma referência no que oferece!

Saiba mais no artigo: [Como divulgar o trabalho de terapeuta de forma humanizada!](#)

# DICA 2.

## Invista nos meios digitais!



### **Cada vez mais as pessoas estão conectadas!**

Por isso, além de ser essencial você divulgar sua prática de maneira digital através das redes sociais e outros sites, você também pode alcançar mais pessoas atendendo online!

Essa é uma prática onde os profissionais realizam consultas através da internet, normalmente por chamadas de vídeo.

É a modalidade de atendimento que mais cresce no Brasil, tanto para terapias tradicionais, quanto holísticas.

Você reduz custos de investimento em espaço físico. E ainda torna seu trabalho mais acessível: ajudando pessoas em outros países, ou que não tem como se locomover até você, ou ainda que estão passando por um período delicado.

[Veja dicas especiais de como começar a ser terapeuta online!](#)



# DICA 3.

## Escolha um nicho para focar dentro do mercado terapêutico

**Escolha um nicho de mercado para priorizar sua divulgação e foco do seu trabalho.**

**É aquela área que você ama e é a sua especialidade como terapeuta.**

**Lembre-se: você é a sua marca!**

Definir um nicho de mercado para atuar é escolher um grupo de pessoas com algo em comum, seja um desejo, uma dor ou estilo de vida.

Atuar em um nicho específico permite que você ofereça seus serviços para seus clientes ideais e ajuda você a encontrar esses clientes com mais facilidade. Auxilia a se conectar mais com os desejos dessas pessoas e falar sua língua. Ajuda a direcionar suas divulgações!

Outro benefício de ter um nicho de mercado é que é muito mais fácil se tornar conhecido quando você é visto como uma autoridade.



Com sucesso, você vai ser indicado(a) por seus pacientes como “especialista em alívio da ansiedade”, ou “focado em relacionamentos afetivos”, ou ainda “mestre na terapia holística X”, por exemplo.

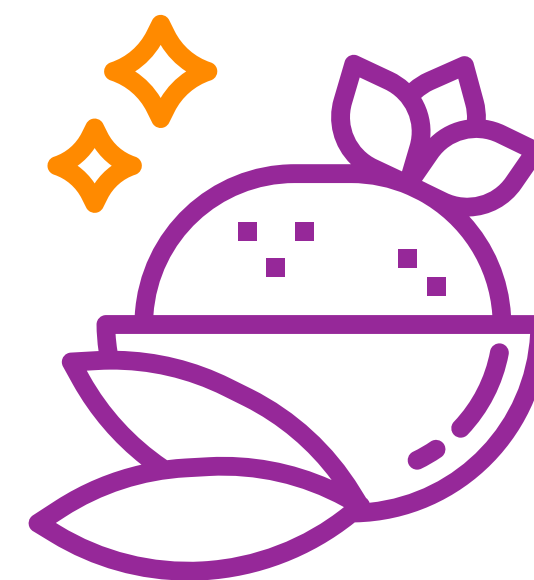
É muito comum que terapeutas holísticos atendam com 5 ou mais técnicas diferentes. E quando se fala em definir um nicho, acham que estarão limitando suas oportunidades.

Na verdade, o que acontece é o inverso! Quando você se posiciona com firmeza em um nicho, você se torna lembrado por aquilo.

*Funciona como o jato de uma mangueira: quanto mais você “fecha” a saída, mais forte sai o fluxo.*

E não significa que você deva parar de oferecer as outras técnicas.

**A sugestão é que você escolha uma delas para tornar sua especialidade, e foque pelo menos 70% dos seus esforços.** Use os outros 30% para complementar com o que fizer sentido!



# DICA 4.

## Tenha um bom atendimento

**Para conseguir mais clientes, o seu atendimento deve também ser humanizado e eficaz!**

Geralmente, as pessoas que buscam por Terapia gostam de tirar dúvidas sobre como funciona a sessão. Procuram conhecer o terapeuta para criarem uma conexão e sentirem-se confortáveis com ele.

*Você já deixou de comprar um produto, ou nunca mais retornou a um local por causa de um mau atendimento? Pois é! Todo mundo gosta de ser bem atendido.*

Coloque-se sempre no lugar do seu cliente. Seguem algumas dicas para ter um atendimento mais eficaz:

- Não demorar demais para responder alguém interessado. Se você não pode atender no momento, envie uma mensagem avisando ou marcando horário!

- Responder com prestatividade e palavras de carinho (gradidão é sempre bem-vinda)
- Não seja invasivo(a): evite enviar muitas divulgações via whatsapp
- Entrar em contato com a pessoa para confirmar o horário da consulta um dia antes
- No dia da consulta, não deixe que problemas exteriores interfiram em seu humor. Lembre-se: você deve estar pronto(a) para ajudar seu cliente.
- O pós-atendimento também é importante, pedindo como a pessoa está após a terapia.

Para conhecer algumas ferramentas que podem facilitar seu atendimento, leia:

[3 softwares para Terapeutas que auxiliam no dia a dia](#)





# DICA 5.

Não tenha  
medo de vender!



Ouvimos de muitos terapeutas a sua dificuldade em cobrar pelos atendimentos, ou em dizer qual o valor da sessão. Isto é uma crença limitante da prosperidade!

**Dar e receber é uma lei do Universo.** Você tem o direito de cobrar pelos seus atendimentos!

É uma maneira de valorizar sua experiência, o investimento em cursos, o tempo despendido com aquela pessoa, o aluguel do espaço que você atende.

**Cobre um valor justo pelos seus atendimentos!**

Temos um artigo que fala especialmente sobre isso: [Quanto ganha um terapeuta holístico e como cobrar as sessões?](#)

**E o mais importante:** não tenha medo de vender o seu trabalho, que é feito com tanto propósito! Fale com firmeza o valor da sua Terapia. Não precisa se justificar, fique em silêncio, sem desculpas.

Fazer vendas não é enganar, não é manipular. Fazer vendas é conectar uma pessoa que tem um problema com a solução ideal!

**História real:** *Já aconteceu de conversarmos com uma terapeuta que se queixou de realizar um atendimento, onde o cliente não pagou.*

*Ela não pediu o pagamento adiantado, também não teve coragem de pedir no dia da consulta. E depois ficou com vergonha de cobrar via whatsapp.*

Você já se sentiu assim? Vendo esta história de fora quem está errado: O cliente que não pagou pela Terapia? Ou a terapeuta que não cobrou pelos seus serviços?

Na nossa opinião os dois estão errados.

**Quem precisa valorizar o seu trabalho é você em primeiro lugar!**





# DICA 6.

## Mantenha conexão com seus clientes



**Após atender um paciente, o trabalho não termina por aí.** Mantenha uma boa relação com eles! Tire dúvidas que possam vir a surgir, pergunte como ele está, interaja nas redes sociais.

Manter conexão com seus clientes é um sinal de que você se importa com eles. É uma forma de saber o que eles precisam. Uma maneira de convidá-los a manter uma frequência de atendimentos com você!

Faça também promoções e descontos como presentes, para que eles retornem. E reúna depoimentos!

**Lembre-se:** Clientes satisfeitos retornam e trazem mais clientes.

# DICA 7.

## Saia do casulo

Muitas vezes ficamos tão concentrados em nosso trabalho e círculos que esquecemos de ampliar o olhar para o que está acontecendo ao nosso redor.

**Saia um pouco do casulo:**



- Faça Benchmark: estude o que outros terapeutas estão fazendo e dá certo;
- Frequentar eventos (terapêuticos ou não) para fazer uma rede de contatos (networking);
- Crie parcerias com outros terapeutas;
- Conheça novos espaços e locais onde você possa expandir seu trabalho, seja com atendimentos, palestras, rodas de conversa;
- Fale sobre seu trabalho com amigos e familiares;
- Participe de comunidades de apoio para Terapeutas.



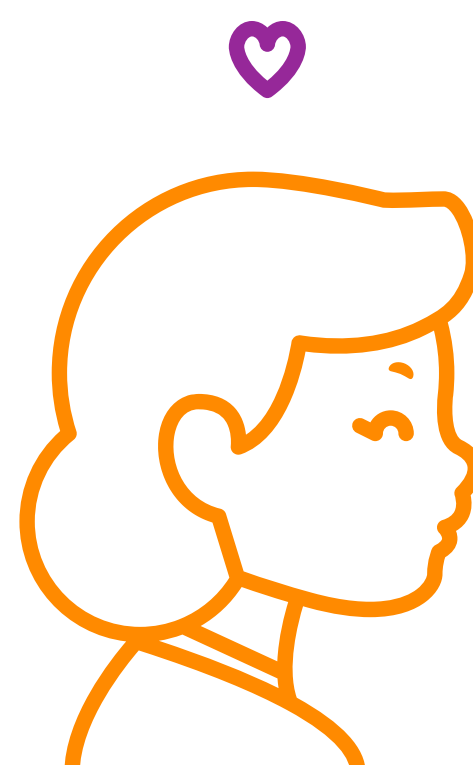


# DICA 8.

## Invista em você!

**Conquistar novos clientes também tem relação com você se aperfeiçoar!**

- Cuide de você em primeiro lugar; você precisa estar bem para cuidar do outro;
- Quebre crenças limitantes do seu sucesso ligadas à prosperidade, autoestima, autoconfiança. *Uma ótima terapia para isso é o Thetahealing!*



- Nunca pare de estudar e se atualizar sobre a sua área de atuação!
- Invista em formações que te ajudarão a alavancar sua carreira como Terapeuta. Podem ser cursos relacionados a marketing, vendas, administração ou a como viver do seu [propósito de terapeuta](#).
- Invista em uma plataforma com as ferramentas necessárias para você se divulgar com eficácia, como o [Guia da Alma](#).

## Próximos passos..

Após ler este eBook observe como você tem agido em todas as etapas de contato com o seu cliente! O que tem dado certo e o que não? Como eu posso melhorar? Quais são minhas estratégias e plano de ação a partir de agora?

**Desejamos muito sucesso na sua  
Jornada como Terapeuta!**

**Com carinho,**

**Liana Chiaradia e Rodrigo Roncaglio,  
cofundadores do Guia da Alma**



Guia da Alma

**O Guia da Alma é o Portal de Terapias Holísticas.  
Conectamos pessoas a terapias holísticas e  
práticas integrativas.**

Oferecemos um espaço onde o terapeuta pode se sentir em casa, em uma comunidade de profissionais certificados que vivem seu sonho como terapeuta holístico.

Mais que uma plataforma de divulgação, damos dicas, desafios e consultorias para facilitar que o terapeuta se conecte ao seus clientes de maneira mais eficaz e verdadeira

Faça parte você também: [Te convidamos para experimentar gratuitamente como funciona o Guia da Alma para Terapeutas!](#)