

MÉTODO LUIZ

PRÓTESE CAPILAR · FRONTAL INVISÍVEL

E-BOOK 06

Manutenção, Pós e Precificação

Módulo 3 · Acabamento



No vídeo: 74:00 – 90:00 · 16 min

Retornos, remoção, reaplicação e — o que transforma técnica em negócio — como precificar e fidelizar para gerar recorrência.

Manutenção, Pós e Precificação

Módulo 3 · Acabamento · trecho 74:00–90:00 do vídeo

Manutenção e retornos

- Oriente lavagem, secagem e produtos adequados; agende retornos a cada 15–30 dias conforme a fixação.
- No retorno: remover com removedor específico (nunca puxar), higienizar a base e a pele, e reaplicar.

Cuidados do cliente

- Ensine a rotina em casa: como dormir, praticar esporte e lavar sem comprometer a fixação.
- Entregue por escrito (checklist) — cliente bem orientado dura mais e indica mais.

Precificação e recorrência

- Precifique somando: material + tempo + sua expertise + margem. Não venda hora, venda transformação.
- Modelo recorrente: valor da aplicação inicial + plano mensal de manutenção. A recorrência é o que sustenta o faturamento.
- Pacotes e fidelização (ex.: 3ª manutenção com desconto) aumentam o valor por cliente ao longo do tempo.

CHECKLIST DO ASSUNTO

- ☒ Definir cadência de retornos
- ☒ Entregar orientação de cuidados por escrito
- ☒ Montar preço com margem + plano de manutenção recorrente