

Você quer esgotar os seus horários e ganhar mais com o seu negócio?

Salões: novas clientes, agenda com direção

Seu salão pode ser a próxima escolha de novas clientes da região.

Você cuida da equipe, dos produtos e de cada atendimento. Mas os horários livres continuam ali. Para a agenda mudar, mais clientes precisam descobrir seus serviços, entender seu valor e encontrar um caminho simples para agendar.



Seu salão é bom. Quem ainda não sabe?

Você divulga o salão inteiro, mas alguns serviços continuam com horários livres. As mesmas clientes movimentam a agenda, enquanto novas visitas chegam por indicação ou de forma irregular.

A gestão organiza campanhas por serviço prioritário, com trabalhos reais, localização e disponibilidade. Públicos locais e mensagens são ajustados conforme os pedidos recebidos, ligando cada anúncio a um atendimento específico.

Sem essa direção, serviços com espaço na agenda permanecem pouco conhecidos. Você divulga vagas quando a procura cai e segue sem uma entrada organizada de novas clientes.

Novas clientes por serviço

Relaciono a origem dos pedidos aos novos agendamentos de cada serviço anunciado.



01 Serviço

02 Procura local

03 Agendamento

Perguntou o preço. E sumiu?

A interessada pergunta o valor e desaparece. Outras procuram um serviço diferente ou não conseguem chegar ao salão. Você repete informações, mas poucas conversas chegam à reserva.

Alinho a primeira resposta ao anúncio: serviço, diferenciais, localização e horários disponíveis. A interessada entende o atendimento antes de decidir pela reserva, e a conversa avança com menos dúvidas.

Quando essas informações aparecem tarde, contatos incompatíveis consomem seu tempo. O atendimento parece movimentado, mas as clientes com possibilidade de agendar se misturam às conversas sem continuidade.

Conversas que avançam

Observo quais contatos escolhem serviço e horário para ajustar a comunicação das campanhas.



01 Oferta clara

02 Serviço escolhido

03 Horário

Mais mensagens. Mais clientes atendidas?

**As mensagens aumentam,
mas você não sabe quais
vieram dos anúncios nem
quantas viraram visitas.**

Pedidos sem retorno e reservas não confirmadas escondem onde a procura se perdeu.

Registro com você a origem do pedido, a confirmação e o comparecimento. Essa leitura orienta anúncios e verba, além de mostrar quando o agendamento precisa de um encaminhamento mais claro.

Avaliar apenas mensagens mantém investimentos sem ligação com a agenda. Você pode repetir campanhas que geram conversa e deixar de perceber oportunidades perdidas entre o interesse e a visita.

Atendimentos por campanha

Comparo pedidos, confirmações e visitas para localizar perdas e orientar os ajustes.



01 Pedido

02 Confirmação

03 Comparecimento

Conecte a divulgação à sua agenda

Sou Mateus, gestor de tráfego pago. Minha gestão conecta campanhas locais, apresentação dos serviços e acompanhamento comercial. Vamos conversar no WhatsApp sobre os horários e atendimentos que seu salão precisa movimentar.

- 01 Campanhas por serviço e região.
- 02 Anúncios alinhados à primeira conversa.
- 03 Acompanhamento de pedidos, reservas e visitas.



GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO PARA

Salões

Mateus Nascimento Perez
Lourenço

**Conversar no
WhatsApp sobre meu
salão**



wa.me/5562994484308

+55 (62) 99448-4308

Vamos conversar sobre sua captação e os próximos passos para o seu negócio.



Campanhas, oferta e atendimento precisam trabalhar juntos. A gestão considera a demanda, o investimento e a capacidade da sua operação.