movaio
BOOK DO SALÃO DE BELEZA

Book do salão de beleza

Marketing e atendimento para quem vive do próprio ofício: a conta do salão, o que postar, como atrair, como fazer a cliente voltar e a promoção sem perder margem.

Movaio · novembro de 2026 · download livre

movaio
BOOK DO SALÃO DE BELEZA

O que tem aqui

CAPÍTULO	PÁGINA
A conta do salão	p. 3
Frases para o salão	p. 8
Ideias de post	p. 13
Atrair clientes	p. 18
Fazer a cliente voltar	p. 23
Promoção sem perder margem	p. 28

movaio
A CONTA DO SALÃO

A conta do salão que ninguém te ensinou

E qual parte dela mexer primeiro.

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
A CONTA DO SALÃO

O faturamento sai de 4 coisas

1. Clientes novos
2. Clientes que voltam
3. Quantas vezes voltam
4. Quanto gastam por visita

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
A CONTA DO SALÃO

E perde dinheiro em duas

Horário vago

Desconto mal feito

movaio
A CONTA DO SALÃO

Comece pela cliente que já vem

Salão é serviço de volta frequente. Responder bem e continuar aparecendo protege a maior parte do faturamento.

movaio
A CONTA DO SALÃO

Depois, a cliente nova

Perfil do Google com avaliações respondidas e o Instagram como vitrine do trabalho.

movaio
FRASES PARA O SALÃO

Frases para o post do salão que a cliente ainda não viu

Separadas por serviço. Copie e adapte.

Corte

"Às vezes a gente só precisa cortar o que pesa."

movaio
FRASES PARA O SALÃO

Cachos

"Seus cachos não precisam de conserto. Precisam de cuidado."

movaio
FRASES PARA O SALÃO

Unhas

"Cutícula bem feita e alicate esterilizado: o básico que faz diferença."

movaio
FRASES PARA O SALÃO

A frase sozinha é enfeite

1. A frase
2. O seu trabalho real
3. O convite para marcar

movaio
IDEIAS DE POST

Bateu o branco? 5 posts para o salão

Para gravar amanhã, entre uma cliente e outra.

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
IDEIAS DE POST

1. O processo em 15 segundos

Secagem, finalização, esmaltação. O vídeo do meio vale tanto quanto o resultado.

movaio
IDEIAS DE POST

2. A esterilização dos alicates

É o que a cliente quer saber antes de marcar.

artigo completo em movaio.com.br/blog

3. Como fazer a escova durar mais

Ensinar o cuidado em casa faz a cliente lembrar de você entre as visitas.

4. O resultado de costas

Mostra o corte sem expor a cliente. Foto do rosto, só com o ok dela.

movaio
ATRAIR CLIENTES

Antes de marcar, a cliente nova pesquisa você

O que ela olha antes de escolher um negócio.

artigo completo em movaio.com.br/blog

96%

leem avaliações antes de escolher

Pesquisa Decisão Local 2025, Reclame Aqui (1.591 pessoas; lojas e serviços em geral)

9 em 10

descartam quem tem nota abaixo de 4

Pesquisa Decisão Local 2025, Reclame Aqui

27%

só escolhem quem tem avaliação dos últimos 7 dias

Pesquisa Decisão Local 2025, Reclame Aqui

Peça avaliação toda semana

Logo depois do resultado, sem dar nada em troca: avaliação comprada perde o valor.

movaio
FAZER A CLIENTE VOLTAR

"Quanto custa?" no comentário: o que responder

Duas respostas prontas para copiar.

artigo completo em movaio.com.br/blog

Opção 1: o preço inicial

"Oi, Júlia! A progressiva começa em R$ 180, e o valor final depende do comprimento. Te chamei no direct para passar certinho."

Nome e valor fictícios

Opção 2: sem preço em público

"Oi, Júlia! O valor depende do comprimento e do tipo do fio. Te chamei no direct para passar certinho."

Nome fictício

O que não fazer

- Deixar sem resposta
- Só "chama no direct"
- Discutir preço em público

movaio
FAZER A CLIENTE VOLTAR

Responder é atendimento

54% dos donos de negócios de beleza dizem que o relacionamento é o que mais faz o negócio dar certo.

Sebrae-SP, Perfil dos Negócios de Beleza e Estética, 2025

movaio
PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

20% de desconto parece pouco. Faça a conta.

Exemplo com números redondos. Use os do seu salão.

movaio

PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

Serviço de R$ 100

Produto e comissão	R$ 40
O que sobra	R$ 60

movaio

PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

Com 20% de desconto, sobram R$ 40

+50%

de atendimentos só para empatar

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

Troque o desconto por:

1. Pacote de serviços
2. Bônus no lugar do desconto
3. Oferta no horário mais vazio
4. Indique uma amiga

movaio
PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

Toda promoção com regra clara

O que inclui, até quando vale e para quem. Se escreveu, precisa cumprir: a cliente cobra o que leu.

movaio
QUEM PODE AJUDAR

Você não precisa fazer tudo sozinha

Pergunte a cada um quais parcerias e descontos eles têm para associados.

Sebrae	cursos grátis
CDL ou associação	benefícios

Os artigos completos

Cada capítulo tem um artigo com mais exemplos, modelos para copiar e todas as fontes, em movaio.com.br/blog.

1 A conta do salão

2 Frases e ideias de post

3 Atrair e fazer voltar

4 Sebrae e CDL

Quer ajuda com os posts e as respostas?

movaio.com.br

Cria, publica e faz seu marketing render.

No Movaio, a IA sugere o post e a resposta, e nada sai sem a sua aprovação.