



ABC

DA CARREIRA DE

Estética

COMO COMEÇAR DO
JEITO CERTO E SE TORNAR UMA
ESTETICISTA DE SUCESSO

EBOOK

 **IBRAMED**

Aqui você encontra:

Tudo que você precisa saber
sobre a carreira na área da estética:
como começar, onde trabalhar, como
conseguir clientes, o que comprar primeiro,
como precificar seus serviços, como agregar
valor aos atendimentos e os erros mais
comuns de quem está iniciando na área.



Esse E-Book é para você que:

- » *Está pensando em iniciar na área;*
- » *Já está na área, mas ainda está insegura e com muitas dúvidas.*

Se tem uma área que não para de crescer no Brasil e no mundo é a da beleza, saúde, bem estar e estética. Afinal, se cuidar nunca sai de moda e as pessoas têm buscado isso cada vez mais. O ramo teve crescimento de 567% nos últimos anos, é impressionante!

E é por isso que esse mercado é um dos mais promissores do Brasil, segundo os dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC). Esse segmento está em plena expansão, com tendências, inovações e consumidores cada vez mais exigentes.

Para quem está começando agora, muita calma! Na vida, os primeiros passos podem vir cercados de dificuldades que muitas vezes nos encham de medos e inseguranças. São muitas informações, muitas áreas que podem ser seguidas, altos investimentos e questionamentos se realmente estamos no caminho certo.

Por isso, preparamos um material completo, com o objetivo de ajudar quem está iniciando nesse universo maravilhoso da estética. Destacamos os pontos principais e essenciais que você deveria saber antes de traçar esse caminho.

Esperamos que esse e-book te ajude e que você faça um bom uso de todo conteúdo que preparamos!

- 04 -** OS PRIMEIROS PASSOS PARA COMEÇAR NA ESTÉTICA
- 10 -** COMO CONSEGUIR SEUS PRIMEIROS CLIENTES
- 12 -** O QUE COMPRAR NO INÍCIO DA CARREIRA
- 17 -** OS ERROS MAIS COMUNS
- 19 -** ONDE TRABALHAR
- 21 -** QUANTO GANHA UMA ESTETICISTA
- 23 -** TUDO QUE NÃO TE CONTAM SOBRE TRABALHAR COM ESTÉTICA
- 25 -** COMO AGREGAR VALOR AO ATENDIMENTO
- 27 -** COMO PRECIFICAR OS SERVIÇOS
- 29 -** CONCLUSÃO

*Os primeiros
passos para começar
na Estética...*

1 - Ter MUITA certeza de que você gosta disso:

Ser Esteticista não é apenas mais uma profissão! Além de buscar a profissionalização adequada, tem que vir de dentro o desejo e o propósito de oferecer saúde, promover o bem-estar e cuidar das pessoas. É preciso também amar o seu ambiente de trabalho e cuidar para que ele seja sempre leve e agradável para todos os sentidos. Você é apaixonada por isso? Então a estética pode ser para você!

2 - Realizar um curso de formação básica na área:

O primeiro passo sempre é buscar cursos que te profissionalizem para atuar nesse mercado. De acordo com as novas resoluções da área, ter somente cursos livres não é mais permitido para quem quer trabalhar atendendo o público.

Possuir um curso técnico, tecnólogo, bacharel ou uma especialização é fundamental, afinal, ao estudar, você terá contato com diversas disciplinas que irão agregar muito para sua carreira.

Por termos clientes cada vez mais exigentes, é preciso estar constantemente estudando e possuir conhecimentos de diversas áreas ao tratar um paciente.

3 - Estudar muito:

Você já deve ter ouvido que estética não é só passar creminho! Estética também é teoria e MUITA ciência! Se você não gosta ou pensa que não precisará estudar ao longo de sua carreira, reconsidere estar na área certa.

E isso não é só durante a faculdade ou curso! O profissional desse ramo vai precisar dedicar um bom tempo de sua carreira, ao longo da vida, para estudar, se atualizar e buscar sempre as inovações que surgem na área ao longo dos anos.

4 - Fazer cursos extra curriculares:

Nem tudo você vai conseguir aprender profundamente na faculdade ou curso técnico. Para algumas técnicas, é necessário um curso extra curricular específico.

Por exemplo, existem pessoas que ensinam técnicas diferenciadas de limpeza de pele, de criolipólise, de rejuvenescimento facial. Cabe a você definir o que vai agregar mais ao seu currículo.

5 - Fazer estágios:

Importante você aproveitar ao máximo o tempo de estudo na faculdade, mas, também, separar um tempo para colocar em prática o que você tem aprendido.

O estágio é uma excelente oportunidade de aprender, juntamente com alguém mais experiente na área, protocolos e técnicas que, no futuro, irão agregar muito aos seus atendimentos e te dar a confiança necessária para realizar os procedimentos.

6 - Tentar identificar a área que mais gosta o quanto antes:

O ramo da estética abrange muitas áreas de trabalho. Desde facial, corporal, pré e pós operatório, terapia capilar, podologia, ensino...

As disciplinas dos cursos oferecidos na área abrangem:

- Anatomia
- Biocosmética e fitocosmética
- Cosmetologia
- Colorimetria
- Dermatologia
- Estética facial
- Fisiologia
- Farmacologia
- Finanças aplicadas à estética
- Gestão e marketing em serviços de beleza
- Nutrição
- Procedimentos de relaxamento e bem-estar corporal
- Procedimentos pré e pós cirúrgicos
- Química cosmética facial e corporal
- Técnicas de massagem
- Terapia capilar
- Visagismo e embelezamento

Por isso, ao estudar para trabalhar no ramo, diversos aspectos do corpo humano e técnicas são ensinados.

É um universo enorme de possibilidades e, o quanto antes você descobrir a área que faz os seus olhos brilharem, será melhor para que consiga focar, se aprofundar e investir seu tempo e recursos nisso!

7 - Participar de eventos:

Feiras, congressos, workshops, simpósios... São muitas possibilidades de faculdades e empresas que fornecem estudo para os profissionais da área. Muitas vezes, essas oportunidades são gratuitas e acessíveis para estudantes e vale a pena participar, para agregar cada vez mais bagagem para sua carreira.

8 - Sair fora da caixinha nos seus aprendizados:

Um profissional da área precisa ter uma visão 360° do mercado, e saber somente sobre estética já não é mais suficiente. Buscar aprender e se aprofundar nos temas de empreendedorismo, marketing e gestão estão entre os temas que você também vai precisar dominar, para gerenciar seu negócio e divulgar seu trabalho.

9 - Praticar tudo que aprender, o quanto antes:

Apreendeu no seu curso sobre massagem modeladora, pratique! Chame seus familiares e amigos para serem suas "cobaias", mas não deixe de praticar! Afinal, o processo de construção do conhecimento passa por aplicar o que se aprendeu e isso irá fazer toda a diferença. Não espere terminar o curso para colocar em prática!

10 - Usar as redes sociais ao seu favor:

As redes sociais são a sua vitrine! Ao alcance de suas mãos, planeje, invista, divulgue o seu trabalho. Existem grandes chances de potenciais consumidores conhecerem seu trabalho e virarem clientes através daquilo que você postar e divulgar.



A internet está recheada de conteúdos sobre a área e, hoje, só fica de fora quem quer continuar em sua zona de conforto. Desafie-se a aprender e produzir conteúdos relevantes, falando sobre a importância de determinados procedimentos, mostrando antes e depois e fazendo vídeos curtos.

*Como conseguir
seus primeiros
clientes...*

Eis um grande desafio, possível para todas as profissionais. Separamos alguns segredos para atrair, captar e reter seus primeiros clientes. Vamos lá?

- 1** - Definir bem o seu público alvo. A partir de dados geográficos, demográficos, psicográficos e comportamentais, defina seus potenciais clientes.
- 2** - Produzir conteúdo nas redes sociais focado no público alvo. Quem é você, que serviços oferece, fotos de antes e depois e depoimento dos clientes são sugestões de conteúdos que podem alcançar o seu público.
- 3** - Convidar pessoas para conhecerem o seu serviço. Que tal convidar alguns potenciais clientes para uma degustação dos serviços que você oferece? Através dessa simples estratégia, você pode fidelizar clientes em seu espaço.
- 4** - Fazer o melhor atendimento possível! Sim, o atendimento é parte importante do negócio. Prepare um ambiente especial e arrase na cordialidade para proporcionar momentos relaxantes para seus clientes.

*O que comprar
no início da
carreira...*

Aqui vai um pequeno checklist dos materiais que valem a pena o investimento no início da carreira. Com esses itens, você poderá iniciar os atendimentos e começar a faturar:

- Kit de limpeza de pele;
- Peeling químico;
- Kit corporal;
- Manta térmica ou lençol Mayler;
- Máscara térmica ou vapor de ozônio.

Quando falamos de **equipamentos**, selecionamos os **5 “must have” de toda esteticista**, para iniciar os seus tratamentos:



Neurodyn Esthetic:

Eletroestimulador com corrente aussie, micropolarizada, polarizada, microcorrente e alta frequência.

- Fortalecimento, hipertrofia e tonificação muscular;
- Aumento da circulação sanguínea local;
- Melhora cicatricial no pós-operatório de cirurgia plástica;
- Melhora da regeneração tecidual pós peeling;
- Tratamento de rugas e estrias;
- Tratamento da pele oleosa e acneica;
- Terapia capilar.



CLIQUE
E SAIBA
MAIS

Dermotonus Slim:

Massagem Mecânica
(vacuoterapia e endermoterapia).

- Celulite e Redução de gordura localizada;
- Tratamento de aderências e de cicatrizes;
- Pré e pós-operatório de cirurgia plástica;
- Drenagem linfática e eliminação de toxinas;
- Extração de comedões durante a limpeza de pele;
- Lifting, tonificação facial, estrias e Rugas;
- Tratamento de dores miofasciais e de fibromialgia;
- Queimaduras e Linfedemas;
- Microdermoabrasão (peeling de diamante);
- Hiperpigmentações, manchas e cicatrizes;
- Poros dilatados e microcomedões.



CLIQUE
E SAIBA
MAIS

HF Ibramed:

alta frequência para área facial, corporal,
capilar e podologia.

- Tratamentos faciais, capilares e podologia;
- Tratamentos para desinfecção da pele acneica e lesões podais;

- Cauterização da pele pós-extração de pústulas;
- Facilitação na permeação de ativos;
- Em protocolos de revitalização e hidratação da pele;
- Desinfecção do couro cabeludo no caso de seborreias;
- Estimulação da circulação sanguínea facial e capilar;
- Pós-depilação.



**CLIQUE
E SAIBA
MAIS**

Sonopulse 3 - 1 e 3 MHz: Ultrassom Terapêutico

- Aumento do fluxo sanguíneo local;
- Pós-operatório imediato e tardio;
- Analgesia;
- Redução de edema;
- Equimose;
- Aumento da amplitude de movimento articular;
- Redução de espasmos musculares;
- Regeneração tecidual;
- Celulite e gordura localizada;
- Sonoforese.



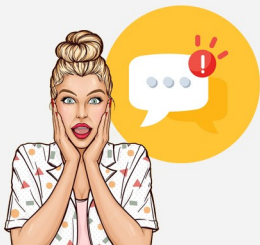
CLIQUE
E SAIBA
MAIS

Nèartek:

Radiofrequência e Tecarterapia.

- Drenagem linfática
- Diminuição de edemas
- Liberação miofascial
- Melhora do contorno corporal
- Flacidez de pele
- Estética íntima
- Gordura localizada
- Celulite
- Relaxamento muscular
- Alívio da dor

*Os erros
mais comuns...*



Separamos abaixo os erros mais comuns que muitas esteticistas já relataram terem passado e nós aconselhamos você a se atentar a isso ao longo de sua carreira, afinal, tem muita sabedoria nos erros de outras pessoas e não é preciso que você passe por eles também.

Vamos lá:

- Não trabalhar na área;
- Não ter experiência enquanto está estudando;
- Não definir a área específica que quer trabalhar;
- Não ter definido, logo após terminar a faculdade, se quer abrir um espaço ou arrumar um emprego em uma clínica;
- Ter muito medo e insegurança para tomar decisões;
- Comprar muitos produtos e equipamentos de início;
- Esperar para comprar tudo no final do curso;
- Não aproveitar as feiras de estética para comprar materiais;
- Não ter um fornecedor de materiais;
- Não investir em divulgação, não ter fotos de antes e depois e não investir no atendimento.

*Onde trabalhar
com Estética...*

Há oportunidades de trabalho para esteticistas nos mais diferentes tipos e tamanhos de organizações. Para profissionais formados, uma esteticista pode trabalhar em:



- Salões de beleza;
- Centros de estética;
- Clínicas e Consultórios;
- Homecare;
- Hospitais;
- Spas;
- Resorts;
- Indústrias;
- Hotéis;
- Clubes;
- Perfumarias;
- Lojas de cosméticos;
- Academias.

Viu a infinidade de possibilidades que a área de Estética traz?

*Quanto ganha
uma esteticista...*

Dúvida muito comum quando estamos ingressando em uma área, afinal, os boletos não se pagam sozinhos, né?

Quando temos a certeza de que amamos o que fazemos, vamos fazer de tudo para oferecer aos clientes os melhores serviços e, por isso, vai ser muito difícil você ter um horário vago na sua agenda.

Quando falamos de quanto é o salário de uma profissional na área da estética e cosmética, com certeza estamos dentro de um mundo enorme de possibilidades, que variam de um local para o outro, além da formação, do cargo e do valor agregado ao serviço também.

De acordo com uma pesquisa realizada nos principais sites de faculdades da área, uma esteticista pode começar ganhando, em média, R\$1.588,00. O salário oscila MUITO, porque depende dessa série de fatores que foram citados. Vale a pena uma consulta na sua cidade também, assim você vai conseguir ter uma noção melhor da situação em sua localização. A remuneração de uma esteticista pode ser incrível! Existem profissionais empreendedoras de espaços de sucesso que conseguem ter boas margens de lucros.

Além disso, como contratada de algum espaço com salário fixo, você consegue excelentes rendimentos, fora a possibilidade de trabalhar para outros tipos de negócios e ganhar uma porcentagem nos atendimentos.

*Tudo que não te
contam sobre trabalhar
com Estética...*

Esteticista trabalha com injetáveis

Para trabalhar com enzimas, botox e preenchimentos, esteticistas podem atuar com procedimentos injetáveis, no entanto, para isso, devem ter uma formação complementar.

Não é só mulher que faz estética

Isso pode parecer óbvio, mas tanto mulheres quanto homens têm dominado o mercado profissional da estética. Esse ramo é para todos!

Esteticista não faz só massagem

A amplitude de serviços que uma esteticista pode trabalhar é enorme, assim como já falamos anteriormente.

Há flexibilidade na área

Trabalhar na área traz uma flexibilidade muito boa de agenda, de modo que quem se organiza adequadamente alcança ótimos resultados.

Na faculdade, provavelmente você irá aprender só o básico

Pense muito bem antes de escolher a faculdade que irá fazer o seu curso! Muitas ensinam de tudo, mas bem superficialmente. Você terá que buscar conteúdos mais aprofundados fora da faculdade.

*Como agregar
valor ao seu
atendimento...*



Invista em Aromaterapia, afinal, quem não gosta de chegar em um ambiente cheiroso, que traz boas sensações para quem visita?



Ambiente climatizado é fundamental. Época de muito calor ou de muito frio incomoda as pessoas e seus clientes precisam de um ambiente confortável para a realização dos seus serviços.



Manta térmica no procedimento, buscando o conforto da temperatura para seus clientes.



Aparelhos massageadores são uma ótima pedida, ainda mais em atendimentos faciais que podem demorar um pouco.

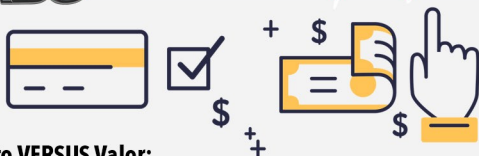


Experiência pré e pós consulta - seu serviço não deve começar somente dentro da sala de procedimento. Manter um relacionamento antes e após o atendimento é essencial para fidelizar seu cliente e tornar a experiência ainda mais humanizada.

Como precificar os serviços...

ABC

Como precificar...



Custo VERSUS Valor:

O custo é a soma dos gastos que você tem ao prestar um serviço. Já o valor é o que você consegue oferecer como diferencial – e, portanto, é oferecido para seus clientes. O preço cobrado pelos procedimentos que você realiza é a soma dos dois!

Faça um levantamento dos seus custos:

Considere seus custos (fixos e variáveis e as despesas que você tem com o seu trabalho. Lembre-se, os custos fixos são aqueles que você precisa pagar independentemente da quantidade de pessoas que você atender (exemplo: aluguel) e os custos variáveis são aqueles que dependem da quantidade de pessoas que atender por mês (exemplo: deslocamento e produtos).

Defina qual será sua margem de lucro:

A margem de lucro é tudo que sobra do seu faturamento depois que você pagar todas as contas. Ela é o seu salário do trabalho.

Avalie também o mercado:

Faça uma pesquisa do preço que outros profissionais cobram pelo mesmo serviço em sua região, o que oferecem e o valor agregado do seu comparado com outros profissionais.

Conclusão

Por meio deste e-book, esperamos ter sanado suas principais dúvidas para o começo na área. Uma coisa é fato, é uma área maravilhosa, que não para de crescer e extremamente promissora para aquelas que se esforçam para estudar muito e realizar verdadeiras transformações em seus clientes.

Agora, com muitas informações em mãos, que tal colocar em prática? Ah, não deixe de compartilhar conosco os seus aprendizados na área também. Boa sorte!



Sobre a Ibramed

Somos uma empresa originalmente brasileira produtora de equipamentos para as áreas de reabilitação física, estética e medicina estética. Nos pautamos pelos conceitos de Ética, respeito, inovação, flexibilidade e responsabilidade socioambiental.

Com mais de duas décadas, passamos por incontáveis momentos: em centenas de eventos, treinamentos, simpósios, workshops, vendas, assistências técnicas, entre outros. Com a meta sempre de transformar vidas, elevar autoestima e devolver sorrisos, fortalecendo nosso relacionamento com você.





MBA E PÓS-GRADUAÇÃO EAD E HÍBRIDO

**MBA em
FISIOTERAPIA
DERMATOFUNCIONAL,
ESTÉTICA E COSMÉTICA**

**PÓS-GRADUAÇÃO em
BIOMEDICINA ESTÉTICA**

**MBA em
ESTÉTICA E
COSMÉTICA APLICADA**

**MBA em
FARMÁCIA ESTÉTICA**



**Para mais informações
escaneie nosso QR CODE!**

