



93 ideias de sucesso



DIVANDO
MA ESTÉTICA

MATERIAL
EXCLUSIVO

02

Oi, aqui é a Marina!

Esse material foi preparado com muito carinho para auxiliar você nas postagens do dia a dia.

Você irá encontrar 93 ideias para postar todos os dias na sua rede social. Aproveite esse material e coloque em prática!



03

1^o 
mês
de planejamento

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
<p>INSPIRE</p> <p>Inspire a sua audiência. <u>Disponível 15 posts prontos para você usar se quiser.</u></p>	<p>A CONSEQUÊNCIA</p> <p>Liste 3 consequências que a sua cliente pode ter com alguma condição e que algum protocolo ou produto seu resolva. Fale apenas do problema, NÃO VENDA. Peça para seu seguidor comentar . (ex: se ela tiver gordura localizada quais podem ser as consequências disso? Cite 3)</p>	<p>SOU UMA DIVA</p> <p>Monte uma postagem sobre quem é você. Sua formação e objetivos com a Estética. (pode ser em vídeo ou texto na descrição do post)</p>	<p>INTERAÇÃO</p> <p>Faça uma postagem perguntando ao seu seguidor "Qual a academia você frequenta? Marque O @ nos comentários</p>	<p>VIDEO</p> <p>Faça um pequeno vídeo mostrando o seu protocolo ou produto. Associe o video ao problema que relatou na semana(post de terça) não venda.</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Mostre para seus seguidores resultados que você alcançou com uma determinada técnica ou produto. Não pode mostrar antes e depois. Coloque um depoimento por escrito de uma cliente.</p>	<p>PESSOAL</p> <p>Tire uma foto da sua família e poste no seu Instagram. Mostre para seus seguidores momentos felizes.</p>
<p>CEMEMORE</p> <p>Comemore o aniversário do mês. O que você fazer para comemorar junto com seu seguidor? Um voucher, um presente? Um mimo?</p>	<p>SOLUÇÃO</p> <p>Apresente um protocolo ou produto que resolva algum problema da sua audiência. Pode ser um pequeno vídeo ou Post. Não venda ou coloque preços apenas mostre a solução.</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um post ou vídeo falando diretamente do seu protocolo ou serviço sem apresentar PREÇO e convide seu seguidor a chamar no direct.</p>	<p>NA ATIVA</p> <p>Mostre seu diferencial. Pode ser a foto de um local no seu espaço, de alguma especialização</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Faça um post contando de forma breve a história de uma cliente. Não é necessário expor imagens da sua cliente. Conte alguma superação, resultados com o tratamento.</p>	<p>EU INDICO</p> <p>Indique para sua audiência 2 produtos que são de uso comum (compra em farmácia ou supermercado) que você indica para utilizar em casa.</p>	<p>RELACIONAMENTO</p> <p>Tire uma foto com uma cliente especial e publique contando porque ela é importante para você. Lembre de marcar o @ dela.</p>
<p>NA ATIVA</p> <p>Mostre os bastidores da sua clinica ou espaço . Pode ser uma foto ou um vídeo curto.</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Publique um depoimento por escrito de uma cliente. Diga na postagem qual o protocolo ou produto utilizado</p>	<p>O PROBLEMA</p> <p>Liste 2 problemas sofridos por sua cliente . Lembre-se de relatar problemas que você possui a solução. Peça seu cliente para falar no comentário o que mais incomoda.</p>	<p>MEU LUGAR</p> <p>Publique uma foto que você considera ser um lugar que você gosta muito. Pode ser uma viagem, um local na sua casa, na sua cidade ou na sua clinica.</p>	<p>SOLUÇÃO</p> <p>Compartilhe 3 etapas que você utiliza para resolver um problema da sua cliente. Sugestão: Dê solução ao problema apresentado na terça da semana passada, NÃO FAÇA AÇÃO DE VENDA, SÓ APRESENTE A SOLUÇÃO</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um breve vídeo de um serviço ou protocolo que você possui na sua clinica. Peça seu cliente para entrar em contato no direct para saber maiores informações. Não fale preços no vídeo.</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Tem algum profissional que inspira você? Faça um post falando da sua admiração. Pode ser um professor, profissional, celebridade, algum parente ou cliente. Fale porque ele é importante. NÃO ESQUEÇA DE MARCAR O @</p>
<p>SOU UMA DIVA</p> <p>Publique uma foto de quando você fez um curso, feira, formou ou concluiu a sua pós. Conte um pouco desse momento</p>	<p>MITO</p> <p>Faça um post falando um MITO de beleza . Pesquise no google os MAIORES MITOS DA BELEZA para se inspirar</p>	<p>VENDA</p> <p>Fale do protocolo ou produto que você mais vende no seu espaço. Explique como funciona e peça o seguidor para chamar no privado caso queira saber mais.</p>	<p>EU INDICO</p> <p>Fortaleça o negócio local. Faça um post e pergunte à sua audiência qual é o comercio da sua região que ela mais gosta. Peça para marcar o @ nos comentários</p>	<p>FAVORITOS</p> <p>Conte para sua audiência quais os tratamentos ou produtos que são os "QUERIDINHOS" da sua estética.</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Faça um pequeno vídeo ou postagem para agradecer todos seus clientes que já passaram pela sua estética.</p>	<p>MEU LUGAR</p> <p>Tire uma foto de um cantinho especial na sua estética e publique,</p>
<p>INTERAÇÃO</p> <p>Pergunte ao seu seguidor qual série ele indica para você começar a maratonar no próximo mês.</p>	<p>RETROSPECTIVA</p> <p>Faça uma retrospectiva dos RESULTADOS do mês. Junte 3 a 4 fotos legais e lembre como foi incrível aquele mês.</p>	<p>Anotações:</p>				

04

2^o 
mês
de planejamento

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
<p>CURIOSIDADE</p> <p>FAÇA UM PEQUENO VÍDEO OU POST CONSTANDO UMA CURIOSIDADE DO INICIO DA SUA ESTÉTICA</p>	<p>O PROBLEMA</p> <p>Faça um post apontando cinco erros comuns que as pessoas fazem ao tentar se tratar em casa.</p>	<p>INSPIRAÇÃO</p> <p>Compartilhe uma frase de empoderamento ou motivação que conecte com seu público.</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um oferta relâmpago com seu seguidores. Não coloque o preço. Gere curiosidade das pessoas para chamar no privado. "Oferta relâmpago do [procedimento x] só para quem chamar no direct hoje."</p>	<p>VIDEO</p> <p>Faça um post no seu Instagram falando o que funcionou no passado e hoje não funciona mais. "Sabe aquela receitinha da vovó"</p>	<p>NA ATIVA</p> <p>Mostre algum procedimento novo na sua clinica ou Espaço de Estética. Não é post de VENDA apenas mostrando algo NOVO.</p>	<p>PESSOAL</p> <p>Almoço de domingo é sempre bom! que tal compartilha no seu Instagram</p>
<p>ELOGIE</p> <p>Faça um elogio para um cliente ou fornecedor e não se esqueça de marcar o @ da pessoa</p>	<p>INTERAÇÃO</p> <p>Faça uma pergunta para seus seguidores que levem eles a pensarem sobre algum problema. Exemplo: Você já fez alguma loucura para tratar machas na pele?</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um pequeno vídeo ou post mostrando algum tratamento da sua clinica. Não informe preço. Convide seu cliente para conhecer melhor os resultados. Peça para te chamar no direct</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Selecione um resultado incrível que você teve com seu trabalho e poste no seu feed. Não esqueça de falar como vocês chegaram nesse resultado</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Peça um depoimento para sua cliente e poste na sua rede social. Inspire outras pessoas .</p>	<p>MITO</p> <p>Sabe aquele mito que Ovo Cru no rosto é o Botox sem agulha? Faça um post falando um MITO de beleza. Lembre-se de pedir seu seguidor para colocar no comentário se ele também acreditava nesse mito.</p>	<p>INDIQUE</p> <p>Indique para seus seguidores um SUPER PRODUTO que você sempre indica para seu cliente</p>
<p>NA ATIVA</p> <p>Faça um post ou um vídeo falando da missão da sua estética</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Você tem um print de depoimento do seu cliente? Publique no seu Instgram . No texto não se esqueça de agradecer sua cliente se possível marque o @</p>	<p>O PROBLEMA</p> <p>Você tem uma foto de alguma cliente onde mostra um problema? Publique ela e explique como você pode ajudar. Lembre-se de pedir autorização ao seu cliente</p>	<p>MEU LUGAR</p> <p>Publique um foto de um curso que você realizou ou da sua formatura</p>	<p>SOLUÇÃO</p> <p>Aponte três soluções para um problema. Exemplo: 3 maneiras para se livrar do melasma</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um post com o seu serviço campeão. Mostre os benefícios</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Poste uma frase que irá inspirar seu clientes e seguidores</p>
<p>VIDEO</p> <p>Faça um pequeno vídeo mostrando a preparação para seu próximo atendimento</p>	<p>PROBLEMA</p> <p>Você tem uma foto de alguma cliente onde mostra um problema? Publique ela e explique como você pode ajudar. Lembre-se de pedir autorização ao seu cliente</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um oferta relâmpago com seu seguidores. Não coloque o preço. Gere curiosidade das pessoas chamar no privado. "Oferta relâmpago do [procedimento x] só para quem chamar no direct hoje."</p>	<p>EU INDICO</p> <p>Indique um comerciante local para sua audiência na rede social. Não esqueça de marcar o @</p>	<p>FAVORITOS</p> <p>SEU PROTOCOLO FAVORITO. Tire uma foto e fale no texto porque aquele protocolo é seu favorito.</p>	<p>INSPIRE</p> <p>"ME FALE UMA LEGENDA" Publique uma foto do seu trabalho , algo interessante. Peça aos seus clientes para dar um título para a foto.</p>	<p>SOU UMA DIVA</p> <p>Tire uma foto de jaleco ou próximo à sua maca de atendimento. Mostre a sua paixão pelo trabalho.</p>
<p>INTERAÇÃO</p> <p>Pergunte ao seu seguidor qual série ele indica para você começar a maratonar no próximo mês.</p>	<p>RETROSPECTIVA</p> <p>Faça uma restrocpetiva dos RESULTADOS do mês. Junte 3 a 4 fotos legais e lembre como foi incrível aquele mês.</p>	<p>Anotações:</p>				

05

3^o 
mês
de planejamento

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
<p>INSPIRE</p> <p>Publique uma foto do inicio da sua estética. informe o seu cliente como foi o começo</p>	<p>INTERAÇÃO</p> <p>Faça um post de votação. Escolha uma foto ou um serviço e peça seu seguidor para escolher o que mais gostou. Ex: Você prefere serviço x ou y? Comente aqui embaixo</p>	<p>O PROBLEMA</p> <p>Qual a maior reclamação dos seus clientes? Informe a sua audiência na rede social. Exemplo: Melasma é o campeão. No texto explique esse problema</p>	<p>VIDEO</p> <p>Crie um vídeo dando um passo a passo de dica de beleza, emagrecimento ou saúde</p>	<p>SOLUÇÃO</p> <p>Faça um vídeo ou post falando do seu MELHOR protocolo para um determinado problema. Exemplo: Nosso melhor tratamento para gordura localizada</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Peça um cliente que faça um depoimento em vídeo para sua clinica. Pode ser um video curto de 1 minuto onde ele fala sobre a importância do tratamento</p>	<p>PERGUNTE</p> <p>Engaje com seu cliente faça uma pergunta no seu feed. "Qual seu lanche saudável preferido? fala nos comentários</p>
<p>ELOGIE</p> <p>Faça um post elogiando alguém que admira da sua profissão.</p>	<p>INTERAÇÃO</p> <p>Faça um post e pergunte a sua audiência " O que é beleza para você?" Encoraje seu seguidor a deixar respostas nos comentários</p>	<p>VENDA</p> <p>Oferta relâmpago. Faça um post falando de um oportunidade relâmpago. NÃO POST PREÇO. Peça que o cliente te chae no Direct.</p>	<p>NA ATIVA</p> <p>Mostre a sua sala de atendimento. Pode ser um pequeno vídeo ou uma foto</p>	<p>VIDEO</p> <p>Mostre para seus clientes como é feita a sua BIOSSEGURANÇA. Um pequeno vídeo mostrando com é realizado a limpeza a cada troca de cliente.</p>	<p>MITO</p> <p>Faça um post falando sobre um mito alimentar. Exemplo: É verdade que suco de laranja engorda?</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Está vendo uma série ou lendo um livro? Faça um post indicando para suas seguidoras</p>
<p>FAVORITOS</p> <p>Chegou um novo produto na sua estética. Então aproveite para mostrar no seu instagram</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Faça um vídeo com sua cliente realizando algum procedimento. O objetivo é mostrar o resultado final</p>	<p>O PROBLEMA</p> <p>Liste os 3 principais problemas de uma mulher ao usar maquiagem. EXEMPLO: 3 PROBLEMAS NO USO DA MAQUIAGEM</p>	<p>VENDA</p> <p>Faça um post premiado. Monte um post e informe que aquele tirar um print e mandar no seu direct irá ganhar algum benefício. Após o ganhador escolhido, EDITE O texto informando que houve já vencedor.</p>	<p>INTERAÇÃO</p> <p>Pergunte para sua audiência: Se você pudesse mudar algo no seu corpo o que seria?</p>	<p>MEU LUGAR</p> <p>Interaja com seu público. Faça uma pergunta para sua audiência. "Coloque nos comentários uma mulher que você admira a história de vida"</p>	<p>PESSOAL</p> <p>Post uma foto de algum momento pessoal e pergunte no seu post Qual sua maneira favorita de relaxar?</p>
<p>VIDEO</p> <p>Tire um foto mostrando a realidade do seu dia a dia na sua clinica ou espaço de estética.</p>	<p>PROBLEMA</p> <p>Faça um post mostrando o MAIOR problema que procuram você. Exemplo: 90% das mulheres me procuram por causa de [problemas], e aqui vão algumas dicas de como melhorar isso...</p>	<p>VENDA</p> <p>Mostre um novo tratamento por um foto ou video e informe no texto que ás 5 primeiras pessoas vão ter uma condição especial.</p>	<p>INTERAÇÃO</p> <p>Faça sua audiência interagir com você . Faça uma pergunta que levará a responder nos comentários. Exemplo: Você acredita que celulite tem cura?</p>	<p>NA ATIVA</p> <p>Faça um vídeo de 1 minuto e diga como é feita a sua consulta estética. Esclareça para sua audiência como funciona o seu trabalho</p>	<p>INSPIRE</p> <p>Post uma frase que inspira</p>	<p>SOU UMA DIVA</p> <p>Publique uma foto que você goste e peça as pessoas para deixar uma legenda.</p>
<p>INTERAÇÃO</p> <p>Pergunte ao seu seguidor qual série ele indica para você começar a maratonar no próximo mês.</p>	<p>RETROSPECTIVA</p> <p>Faça uma restrocpetiva dos RESULTADOS do mês. Junte 3 a 4 fotos legais e lembre como foi incrível aquele mês.</p>	<p>Anotações:</p>				

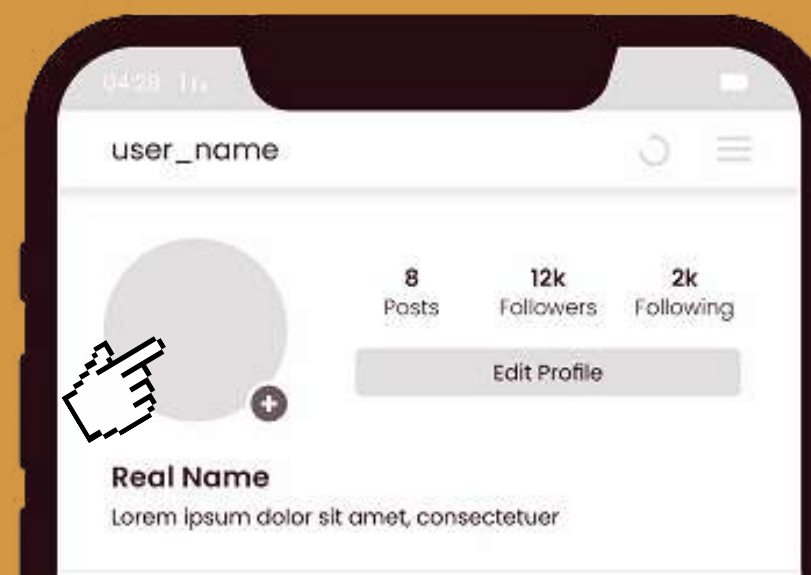
06

No calendário eu te dei 93 ideias para usar no dia a dia da sua Estética.

Mas nem só de ideias vive uma Estética e muito menos sem um planejamento de conteúdo. Então, pensando nisso, coloquei nas próximas páginas o passo a passo de todos os fundamentos básicos que um Instagram deve ter e de como você pode usá-lo em benefício da sua Estética. Vamos?!



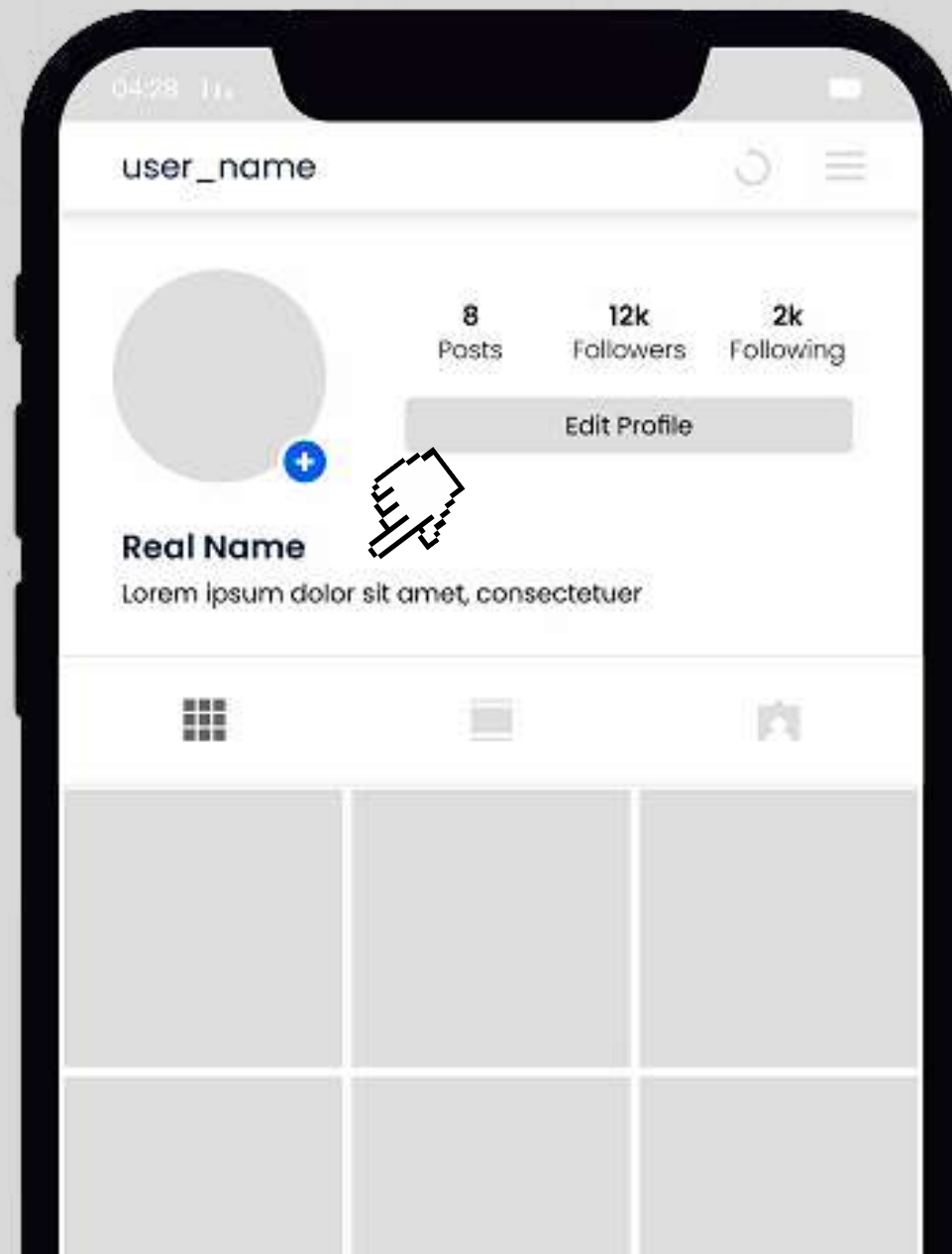
Foto de perfil



A foto do perfil, sugiro que seja com jaleco ou que remeta a profissão, para ligar imediatamente que naquele perfil existe um profissional que irá auxiliar quem buscar por ajuda e de preferência que esteja posicionada de frente, para que as pessoas possam ver o seu rosto com clareza.

Se preferir colocar o seu logo, o ideal é que seja uma imagem de qualidade, esteja em destaque e visível. Evite adicionar seu nome ou telefone junto com a foto, essa informação deve ser adicionada na sua BIO, além de que, a imagem é pequena e ficará difícil a leitura fazendo com que nenhuma das informações sejam de fato, lidas pelo seu cliente. Além de poluir a foto.

Biografia



A sua BIO deve ser algo que devemos aproveitar ao máximo, com informações relevantes para a conexão com seu negócio. Não é porque se chama biografia que você precisa colocar até sua idade, isso não é relevante para o seu cliente, então, aproveite esse espaço com o que realmente seja importante.

Pois é através dela que as pessoas vão analisar se vale a pena saber mais sobre você ou se vão sair do seu perfil. Por esse motivo, é importante ser objetivo e ter o seu nicho muito bem definido, assim, o seu possível cliente, já saberá como você poderá ajuda-lo.

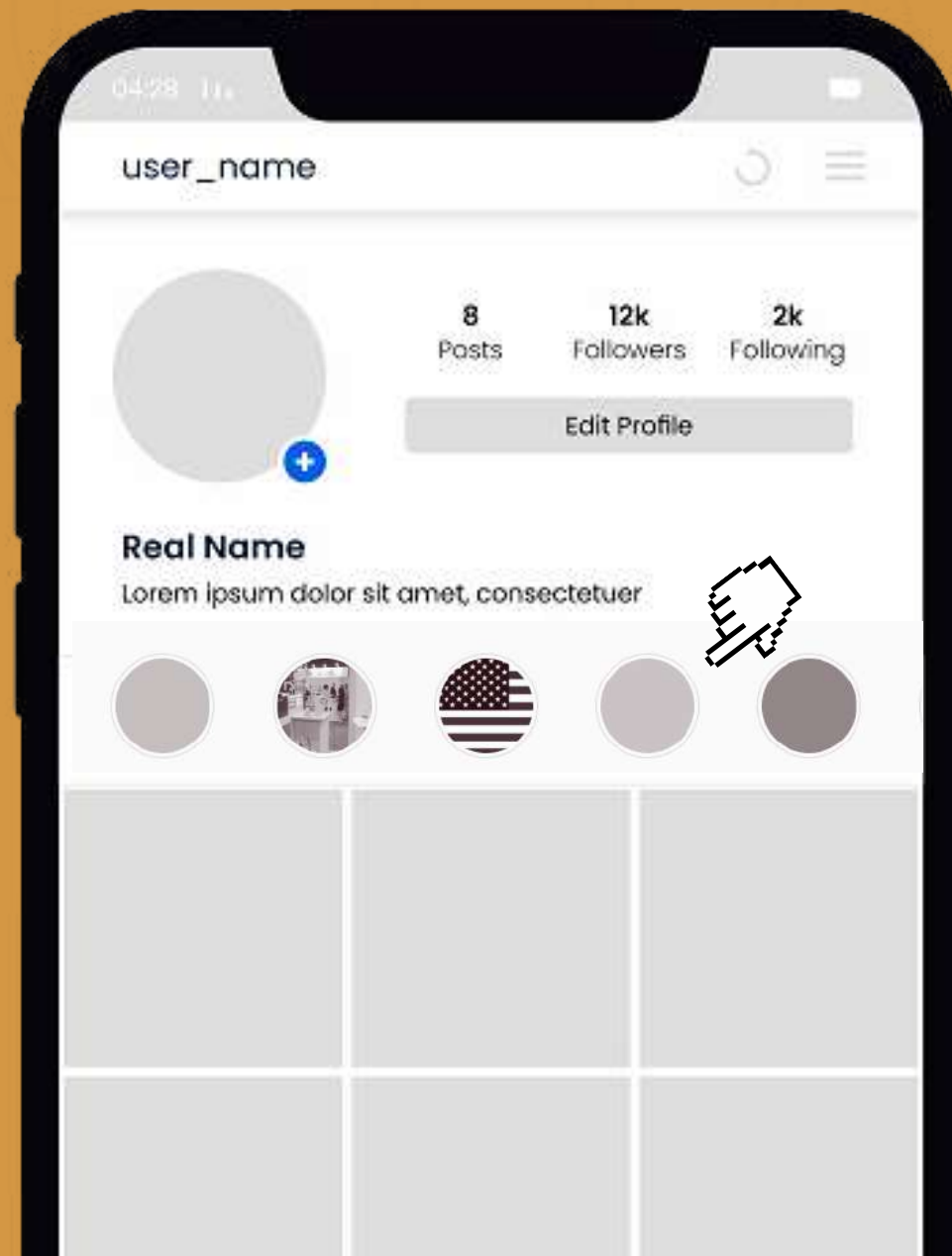
A fórmula para a BIO perfeita é:

- 1) Ajudo _____ [público alvo] a _____ [resolver problema ou conquistar desejo] sem ____ [receio/medo].
- 2) Informação que dê autoridade
- 3) CTA para entrar em contato ↪

Exemplo:

Ajudo mulheres a rejuvenescer décadas sem cirurgias.
+ de 100 clientes rejuvenescidas
Clique abaixo para saber mais sobre o meu trabalho

Destques

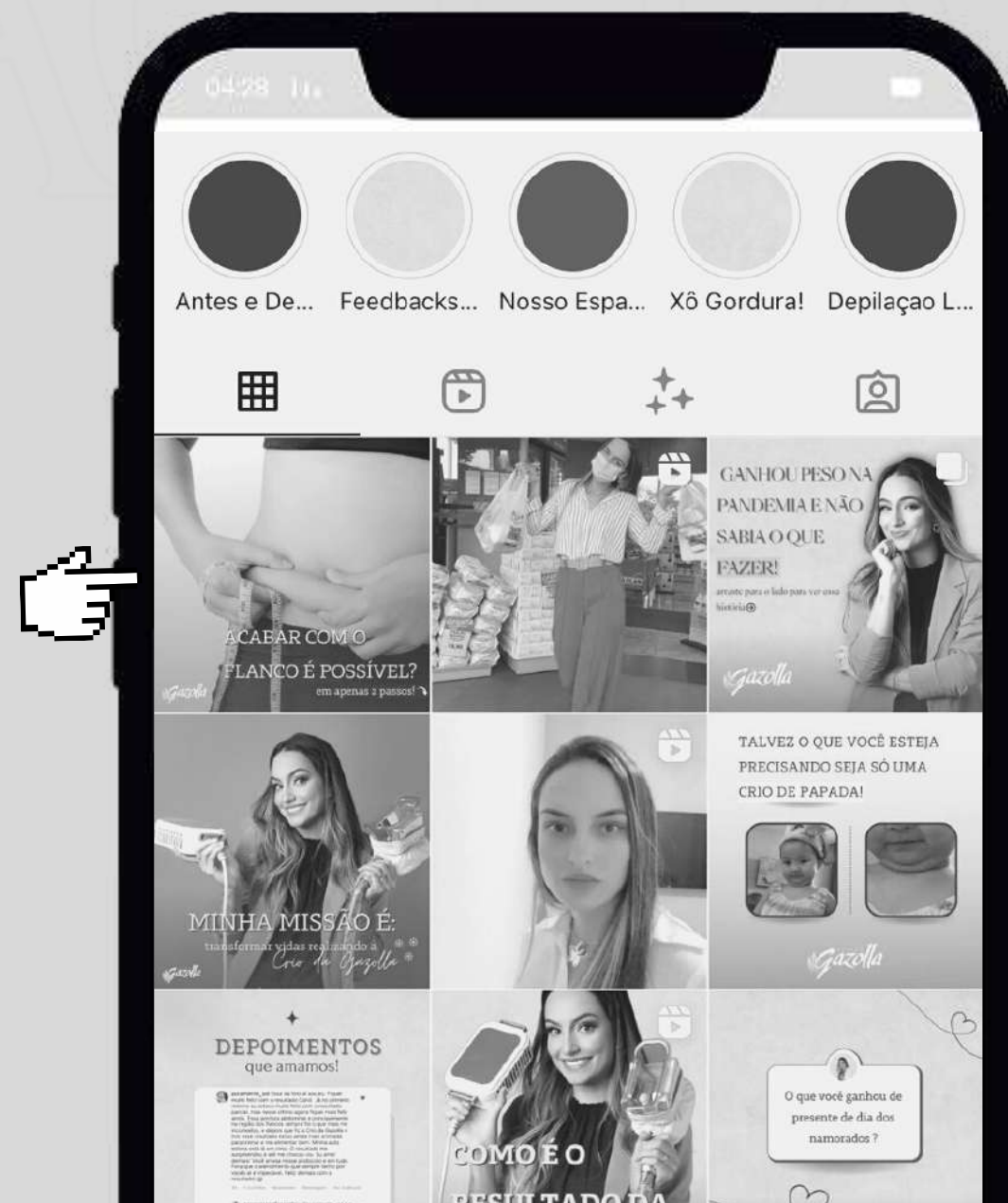


Os destaques são importantes, pois conectam a sua audiência com você. Mesmo no momento que não esteja ativo, por exemplo, de madrugada. Defina poucos destaques, com conteúdos práticos e diretos, relacionados com o seu nicho, assim seu cliente identificará rapidamente ao entrar no seu perfil.

Tipo de destaques que você deve ter no perfil da sua Estética:

- Quem sou eu;
- Procedimentos mais queridos da sua estética;
- Localização (fotos da sua clínica);
- Feedbacks positivos.

Nicho

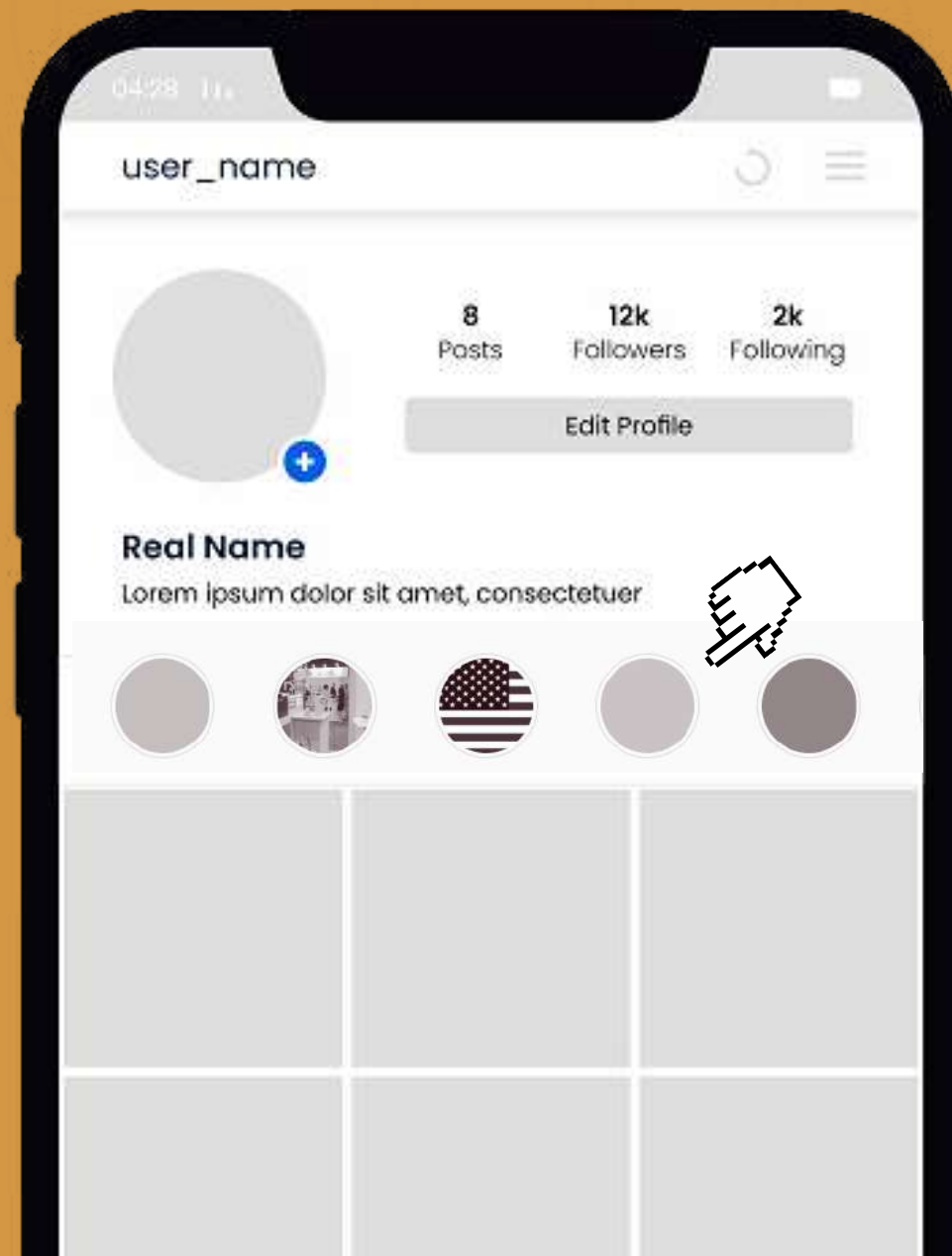


É extremamente importante a definição do nicho com clareza, para que você mostre ao seguidor, através do seu conteúdo, como que você consegue resolver problema dele, a dor.

É importante saber que o feed é dedicado ao conteúdo do seu nicho e o storie, para falar sobre os demais tratamentos que você faz. Faça essas correções recomendadas e tenha sucesso com seu perfil. Com o nicho definido, sua estética se torna referência naquele assunto e você se torna autoridade no que faz!

Como por exemplo o perfil mostrado ao lado, onde a especialidade da clínica é gordura localizada e todo o seu conteúdo de feed é voltado para o tratamento da mesma.

Postagens



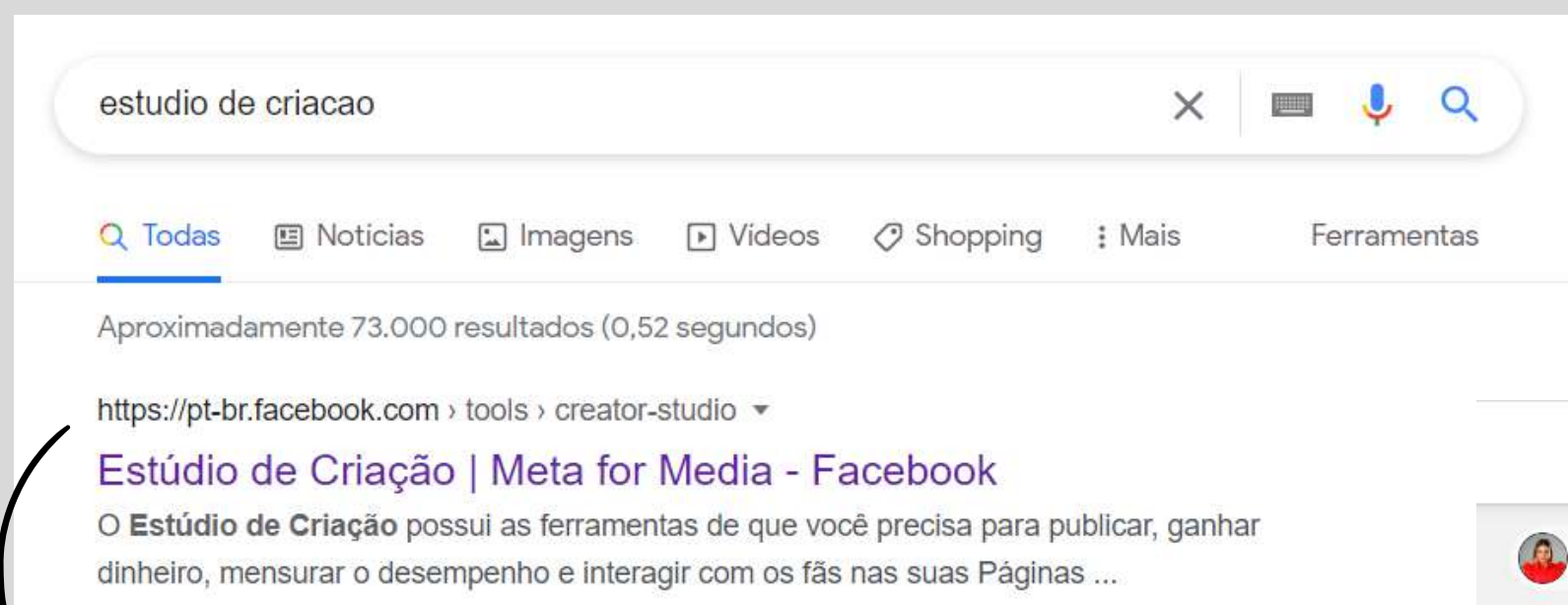
As postagens diárias ou no mínimo 3x por semana são extremamente importantes para aumentar o seu engajamento no Instagram, entenda que a rede social é um negócio e precisa ser alimentado para que tenha resultado.

Por isso, é importante definir um planejamento editorial e usufruir das ferramentas que o Facebook nos oferece, como por exemplo, agendamentos de publicações no feed, o que nos ajuda e muito na hora de produzir conteúdos, pois você não precisa necessariamente estar na sua estética ou atendendo para que os seus conteúdos sejam publicados.

Siga os passos a baixo para saber como fazer esses agendamentos...

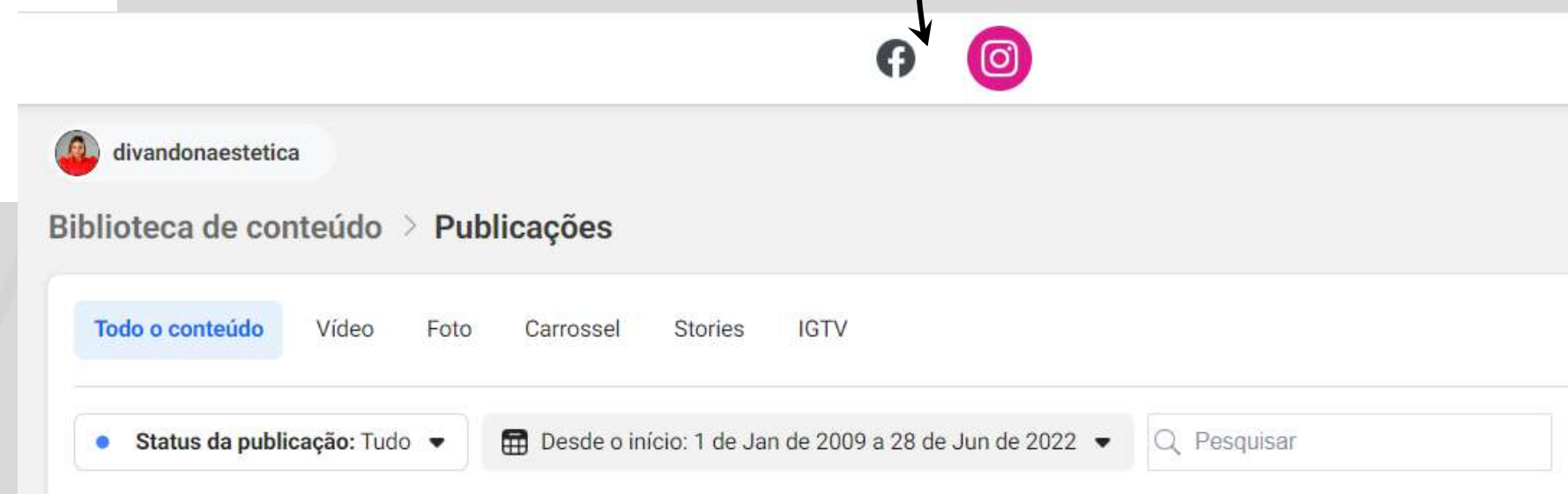
Agendamento de publicação

Passo 1:



Pesquise por
EDTÚDIO DE CRIAÇÃO
em seu navegador de internet.

Passo 2:



Selecione em qual das redes
sociais você deseja agendar,
Facebook ou Instagram.

13

Passo 3:



Aperte no botão verde escrito "criar publicações"

Passo 4:



Selecione qual dos formatos você deseja agendar, feed para publicações em imagem ou vídeos.

Passo 5:



Nesta caixa é destinado para colocar a legenda do post.

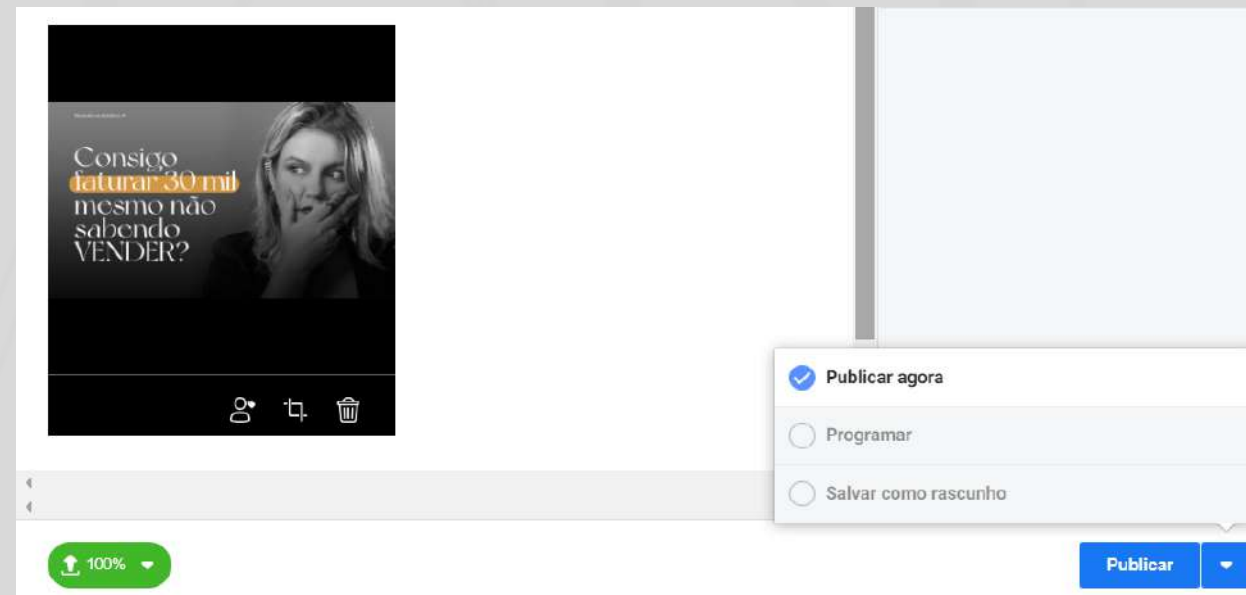
Passo 6:



Clique no botão "+ Adicionar conteúdo" para carregar as imagens do post que você deseja agendar e selecione "do carregamento de arquivos"

14

Passo 7:



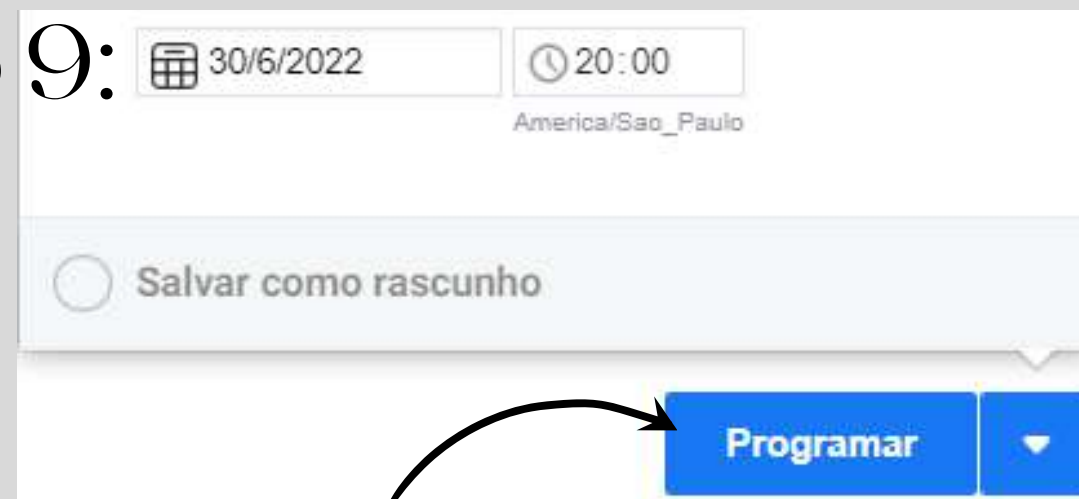
Após o carregando das imagens, aperte na setinha ao lado de "publicar", as opções de publicação irão aparecer em seguida.

Passo 8:



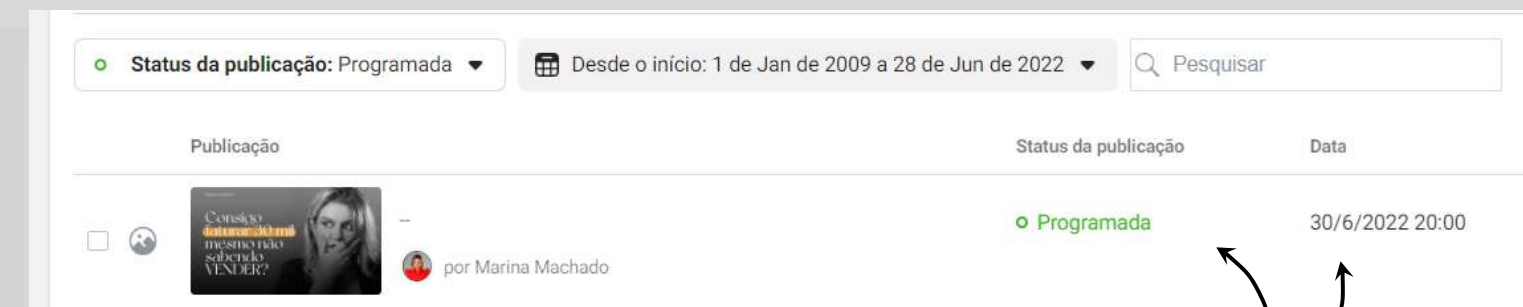
Selecione a opção "Programar" e defina o dia e horário que deseja agendar a sua publicação.

Passo 9:



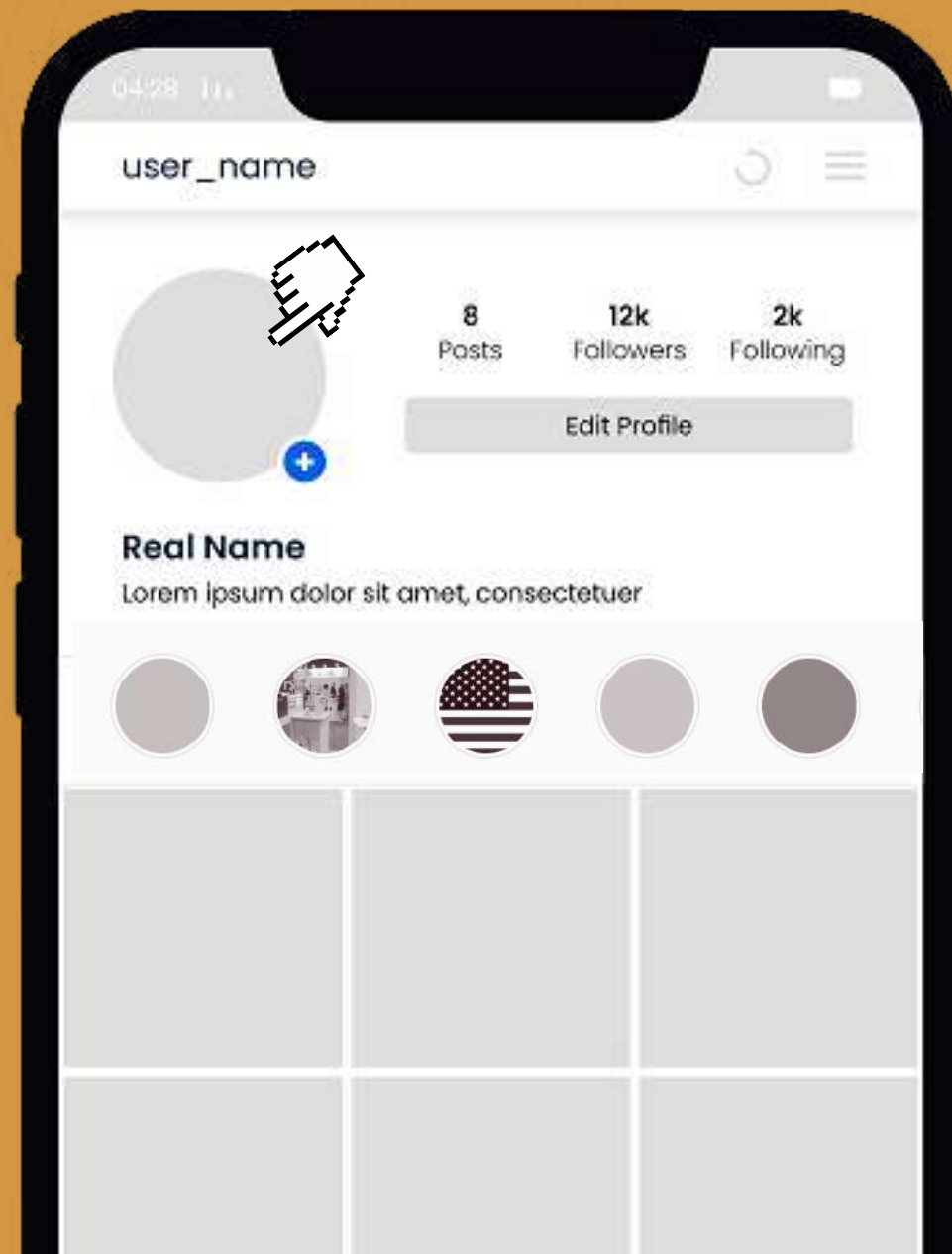
Após a definição da data , clique em "PROGRAMAR"

Passo 10:



Pronto! O seu post estará programado.

Stories

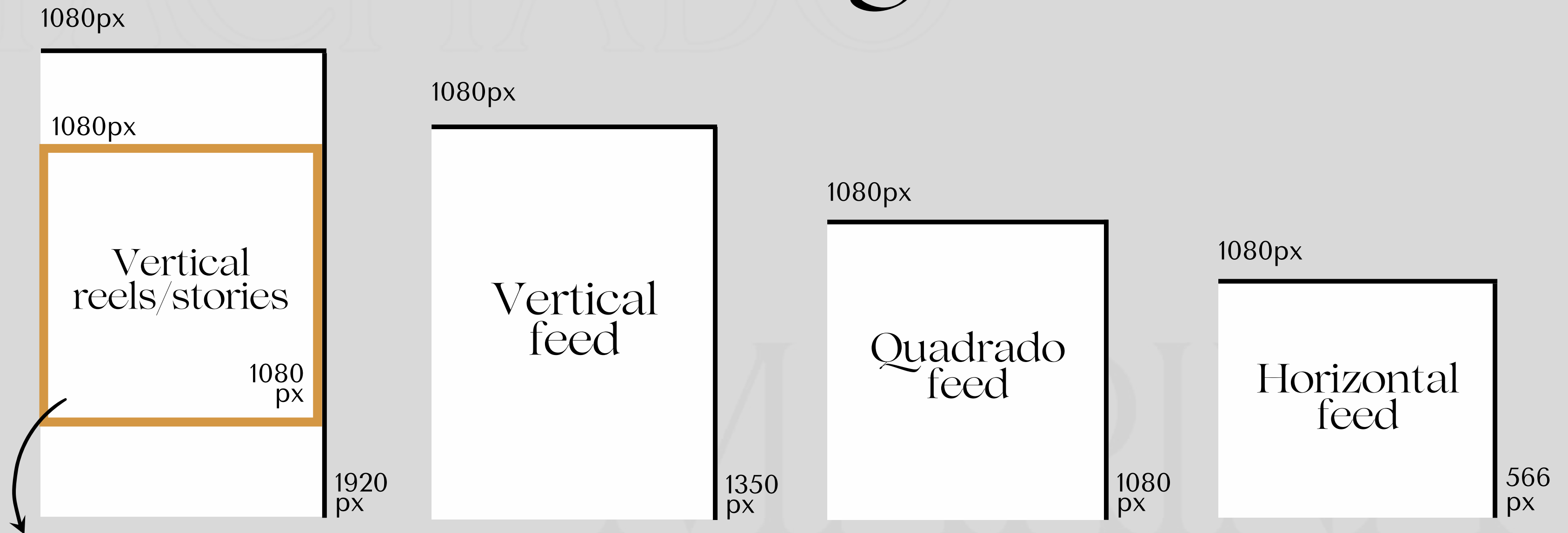


O stories oferecem uma ótima oportunidade para alcançar um número maior de pessoas, e o que é melhor, quem assiste seus stories sempre é o público que chamamos de mais quente ou engajado.

Sempre busque fazer ações no feed que leve a pessoa para o seu stories, pois a comunicação por ele sempre é mais rápida e de melhor entrega. E quando falo sobre mais rápida, precisa realmente ser, ok?! Então sempre que abrir o stories, já tenha em mente o que vai dizer e se precisar, anote os tópicos em um papel. É de extrema importância que você não fique procurando as palavras, pois isso faz com que o seu público perca o interesse no que você está falando ou fazendo.

Lembre-se, poste sempre em 3 períodos: manhã, tarde e noite. Caso não consiga realizar o conteúdo no mesmo dia, reposte algo interessante, mas não deixe de postar.

Proporções do Instagram



Este quadro em mostarda é onde as informações da capa devem ser inseridas.

◆ Alunas destaque 360 ◆

DESTAQUE

Luciana Pequeno



Faturamento do mês
R\$39.189,48

DESTAQUE

Rosiane Fogaça



Faturamento do mês
R\$41.750,88

DESTAQUE

Erika Fernandes



Faturamento do mês
R\$31.506,90



Aline
Morais
- T12

R\$10.000,00 por mês.

Esteticista a mais de 6 anos, Aline faturava de 1 a 2 mil reais por mês. Ela tinha como meta se tornar uma empresária da estética e após 2 meses no Estética 360, Aline conseguiu abrir sua própria clínica e hoje conta com um faturamento de 10k/mês e com sua própria linha de cuidados Home Care.



Natália
Sena
- T14

Ela perdeu tudo!

Ela ficou sem lugar para atender após o locatário pedir o espaço, sem condição financeira, sem lugar e tendo que recomeçar, Natália encontrou o Divando e entrou para a turma 14 com o auxílio financeiro da irmã. Após sua entrada conseguiu criar uma linha de cosméticos com parceria que conheceu no 360 e abriu uma nova sala. Natália foi do ZERO ao 5k em poucos meses.



Mônica
Gonçalves
- T13

30 mil só em Janeiro!

Fisioterapeuta a mais de 15 anos e a 4 anos com a sua própria clínica de estética aberta, Mônica lutava para conseguir se manter e pagar as contas. Ela virou a chave quando entrou para a turma 13 do Estética 360 e faturou mais de R\$30.000,00 no mês de Janeiro na sua estética, mês o qual sempre diziam para ela que era o pior mês.



Suelen
Cristina
- T15

Mil reais em 20 minutos...

Esteticista a 10 anos mais da metade desse tempo trabalhava para outras clínicas. Após abrir seu próprio espaço, não sabia como fazer o financeiro, como ter lucro e tinha medo de falar o preço dos seus procedimentos para seu clientes. Hoje, a Suelen faz suas vendas em apenas 20 minutos usando a Lista Vip, método ensinado dentro do Estética 360.



Camila
Brustolin
- T16

Ela investiu 20,00 e voltou 2k!

Ela pensou em fechar sua estética varias vezes, pois atendia de duas a três pessoas a cada 15 dias em seu espaço. Foi quando no ano de 2022 ela teve a oportunidade de participar da turma 16 do Estética 360 e seu faturamento que era zero, passou a crescer, de 2 mil para 4 e depois para R\$8.000,00. Com apenas 20,00 em um anúncio usando os métodos do Divando, Camila conseguiu faturar 2 mil, hoje ela se tornou a profissional referência em sua cidade.



Gisele
Santos
- T6

30k é o faturamento dela!

Tinha uma vida estável e tranquila, trabalhava em uma grande rede de farmácia quando decidiu largar tudo. Ela se apaixonou pela estética e depois de 2 anos batalhando e recebendo 2.500/mês, Gisele encontrou o Divando na Estética e entrou para a turma 6 do Estética 360 e tinha como meta pessoal faturar 10k/mês, mas se surpreendeu quando aplicou todos os métodos e se tornou uma Diva 30k.



O sucesso é uma mistura de trabalho duro e oportunidades. Eu sei que você trabalha duro, mas quais oportunidades tem criado para si mesma?



É até
dar certo!

"O sucesso não tem a ver com o lugar de onde você veio, e sim com a confiança que você tem e o esforço que você está disposto a investir." - Michelle Obama



Clique aqui para receber conteúdos exclusivos e gratuitos semanalmente para a sua Estética.