SISTEMA BARBEIRO 10K · PLANO PERSONALIZADO

Plano de Aceleração *de 90 dias*

Feito em cima das suas respostas, pra você parar de trabalhar 11 horas por dia e começar a cobrar o que o seu trabalho vale.

90

PREPARADO PARA

Lucas Ferreira

POR

Rene Rodrigues

ANTES DE TUDO

Fala Lucas,

li todas as suas respostas com calma e vou ser bem sincero contigo, beleza?

> **Um recado rápido.** Além do seu plano, no final desse documento tem uma **planilha feita só pra você**. Ela é o seu plano na prática, com as tarefas de cada semana, as suas metas e os cálculos prontos. É com ela que você vai seguir exatamente o que tá aqui e ver o seu crescimento semana a semana. Não pula ela não, é ela que garante o resultado.

Você trabalha 6 dias por semana das 9h às 20h. Isso dá 66 horas. Se a gente pegar o meio da faixa que você marcou, uns R$ 4 mil no bolso por mês, você tá ganhando mais ou menos **R$ 14 por hora**. Cara pra quem já tem entre 3 e 5 anos de profissão isso é muito pouco. E acho que no fundo você já sabe disso.

Você me contou que a agenda lota de quinta a sábado, que faz mais de um ano que cobra R$ 40 e que tem medo de subir o preço e perder cliente pra barbearia do lado que cobra R$ 35. Também disse que não vende produto e que só alguns clientes saem com o próximo horário marcado. Olha esse é um dos principais gargalos que eu vejo que tá ferrando com o seu faturamento. Você tá deixando dinheiro na mesa todo santo dia.

E sobre a promoção de segunda com 20% de desconto, você mesmo percebeu o que aconteceu. Veio cliente que só aparece na promoção. Guarda isso pra vida, desconto atrai quem compra preço. O plano inteiro aqui é pra você atrair o outro tipo de cliente, aquele que você descreveu que paga R$ 70 sem pechinchar.

Teu objetivo foi bem claro, chegar em pelo menos R$ 6.500 com a agenda cheia também no começo da semana e a segunda livre. Uma coisa importante. Você trabalha comissionado, então preço do corte, produto que a barbearia vende e dia de folga não é você que decide sozinho. Por isso esse plano tem duas partes. O que depende só de você, que começa já na segunda. E o que você vai levar pro dono da barbearia como proposta, com números na mão, mostrando que é bom pra ele também. Então montei tudo em cima disso semana a semana, usando as aulas do treinamento e respeitando as 2 a 5 horas livres que você tem por semana e o quanto você pode investir.

Rene Rodrigues

Onde você tá hoje

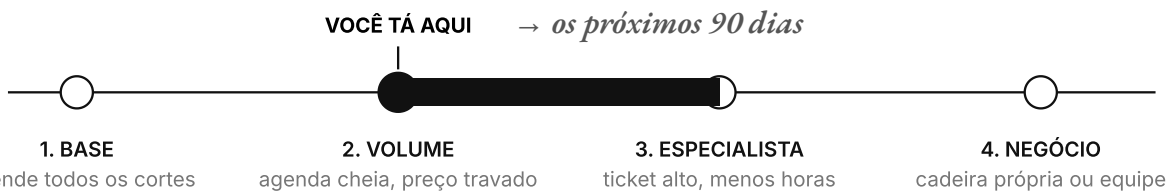
R$ 3 a 5 mil
NO BOLSO POR MÊS

66 h
TRABALHADAS POR SEMANA

~R$ 14/h
O QUE SOBRA POR HORA

O QUE VOCÊ RESPONDEU	HOJE	O QUE ISSO ME DIZ
Preço do corte	R$ 40	Mais de um ano sem reajuste. Nesse tempo tudo ficou mais caro e o teu preço ficou parado. Isso pesa no fim do mês.
Atendimentos	41 a 60 / sem.	Volume você tem. O problema é que ele tá concentrado de quinta a sábado e segunda e terça ficam com buraco.
Venda de produto	Não vende	Sinceramente é o dinheiro mais fácil que você tá deixando passar. Você já finaliza o cliente, só não vende.
Clientes que voltam	Uns 50%	Metade da agenda você tem que conquistar de novo todo mês. Isso cansa demais e explica os buracos.
Próximo horário marcado	Com alguns	Enquanto isso não virar regra a segunda e a terça vão continuar vazias.
Instagram	1 a 2 / sem.	Você disse que tentou postar mais e não deu resultado. Normalmente o problema não é quanto posta, é o que posta.

Em que fase da carreira você tá

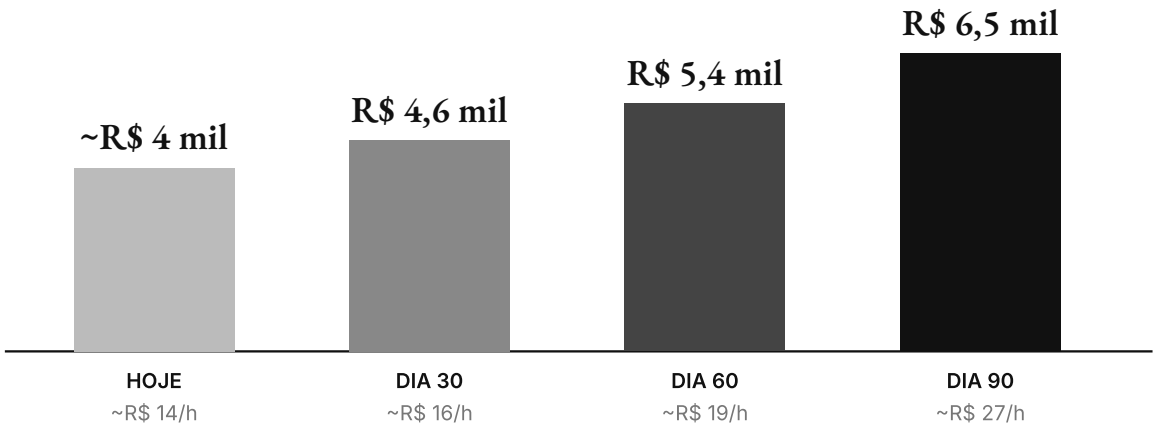


Pelo que você me contou você tá no finalzinho da fase de **Volume**. Tem cliente, tem agenda cheia em parte da semana mas o preço e a rotina travaram, e é aqui que a maioria dos barbeiros fica presa por anos. Os próximos 90 dias são pra você atravessar pra fase de **Especialista** onde o dinheiro vem do valor de cada atendimento e não da quantidade de horas.

Mais dinheiro por hora e não mais horas

Você quer chegar entre R$ 7 e 10 mil, e disse que em 90 dias já valeria muito a pena estar nos R$ 6.500 com a segunda livre. E dá pra fechar essa conta sem atender nem um cliente a mais, mexendo em três coisas. Só deixando claro, os números aqui são meta e não promessa. Quem faz acontecer é você aplicando.

metas · mesmo volume de clientes · segunda livre a partir do mês 3



O QUE MUDA	COMO	META NO BOLSO / MÊS
1. Produto	Vender os produtos que a barbearia já tem ensinando o cliente a usar na cadeira. Se a barbearia não tiver, você propõe pro dono. Meta de 25 unidades por mês.	+ R$ 400 a 500
2. Combo e serviço novo	Oferecer mais o combo que já existe e propor pro dono um serviço mais completo que você mesmo entrega.	+ R$ 700 a 900
3. Preço	Levar pro dono a proposta de um preço maior pro seu corte, de R$ 40 pra R$ 50, quando a sua agenda passar de 80%. Quem decide é ele, você chega com os números.	+ R$ 800 a 900

> **E os R$ 10 mil?** Você trabalha comissionado e isso limita o teto. Com a sua cadeira faturando mais você ganha força pra negociar a comissão ou pensar em alugar a cadeira. Isso é pra depois do dia 90 e eu explico no final.

Os valores de hoje usam o meio das faixas que você marcou no formulário. Na Semana 4 você vai anotar os números reais e a gente ajusta as metas em cima deles.

Cobrar mais caro sem perder cliente

Você marcou isso como a sua maior dificuldade e olha, o medo da barbearia do lado faz total sentido. Só que o erro que quase todo mundo comete é começar pelo preço. Você não vai fazer isso. Primeiro o cliente tem que sentir que o atendimento mudou, depois a agenda tem que estar cheia, e só aí você leva pro dono a proposta de subir o preço do seu corte. Como você é comissionado o aumento passa por ele, e com agenda cheia e cliente satisfeito fica muito mais fácil ele dizer sim. Fazendo nessa ordem você perde pouca gente. E quem sai, sendo bem honesto, era o cliente que só tava contigo por causa de R$ 5.



O que eu levei em conta

- Você disse que é forte em degradê navalhado, low fade e mid fade, e que o acabamento do pezinho é o que mais elogiam. Vamos usar isso como a sua marca.
- Quer melhorar tesoura, visagismo e finalização com produto. A finalização entra já na Semana 1 porque ela também vende produto.
- O cliente que você quer é homem de 25 a 40 anos que paga R$ 70 sem pechinchar.

O que você vai parar de fazer

- Aceitar promoção de desconto na segunda sem propor outra saída pro dono.
- Finalizar o cliente e deixar ele ir embora sem explicar nada.
- Deixar sair sem o próximo horário.
- Postar só por postar.

> **Antes da Semana 1 reassiste essas três aulas.** Módulo 3 Como ganhar mais e aumentar o preço através do posicionamento e especialização. Módulo 4 O segredo para destravar o seu faturamento e Regra dos 6 minutos.

Como vai ser

SEMANAS 1 A 4

Arrumar a casa

conversa, produto e próximo horário

Meta R$ 4,6 mil

SEMANAS 5 A 8

Se posicionar

serviço novo, Instagram e agenda acima de 80%

Meta R$ 5,4 mil

SEMANAS 9 A 12

Preço novo

reajuste em 2 etapas e segunda livre

Meta R$ 6,5 mil

FASE 1

- Conversa de 3 perguntas com todo cliente
- Kit com 3 produtos
- Próximo horário pra todo mundo
- Bio nova no Instagram

FASE 2

- Lançar o serviço completo
- Post com antes, depois e explicação
- Lista de transmissão no WhatsApp
- Anotar a lotação toda semana

FASE 3

- Avisar o reajuste 15 dias antes
- R$ 45 pros novos e depois R$ 50 pra todos
- Fechar a segunda
- Preparar a conversa da comissão

A regra mais importante do plano. Você só passa pra Fase 3 quando a agenda bater 80% de lotação duas semanas seguidas. Não bateu na Semana 8? Repete da 6 à 8 antes de mexer no preço. Sem pressa, é isso que te protege de perder cliente.

Semanas 1 a 6

SEM.	O QUE FAZER	AULA DE APOIO	META
01	Aplica a **Regra dos 6 minutos** com todo cliente. Três perguntas no começo, o que mais gosta e o que menos gosta no cabelo, se prefere mais alinhado ou mais solto e o que é difícil arrumar em casa. E nos últimos minutos mostra como ele finaliza sozinho.	M4 Regra dos 6 minutos	Todo cliente
02	Monta um **kit com 3 produtos**, uma pomada seca, uma com brilho e um óleo ou spray de textura. Vê com o dono quais produtos a barbearia já vende e qual a sua comissão neles. Se não tiver produto, usa o roteiro da conversa com o dono pra propor. Continua finalizando ensinando a usar, ainda sem oferecer.	M1 Máscaras e pomadas M4 O segredo para destravar	Kit pronto e comissão combinada
03	Agora sim começa a **indicar o produto** no final usando o roteiro da parte Na cadeira. E oferece o **próximo horário** pra todo mundo puxando pra segunda e terça.	M4 Exemplo prático de venda consultiva	8 produtos e metade saindo com horário
04	Muda a **bio** e cria os **3 destaques** do Instagram (parte Instagram). Começa a anotar quantos horários você teve livres por dia, pode ser no bloco de notas. Dia 30 preenche o painel.	M3 A importância do visual	Bio nova e lotação anotada
05	Propõe pro dono o **serviço completo**, degradê com lavagem, finalização com produto e a indicação do corte pro formato do rosto, por uns R$ 70. Mostra que é ticket maior pra barbearia sem custo novo. Aprovado, oferece primeiro pra quem já é seu cliente.	M3 Posicionamento e especialização	5 vendidos
06	Começa a postar **3 vezes por semana** do jeito da parte Instagram e cria uma **lista de transmissão** no WhatsApp com quem volta sempre. Todo domingo à noite manda os horários livres de segunda e terça.	M5 Introdução ao Marketing para Barbeiros	Lotação acima de 70%

Semanas 7 a 12

SEM.	O QUE FAZER	AULA DE APOIO	META
07	Na conversa do começo se o cliente tem barba mostra como fica o conjunto e oferece o combo. Nos horários vazios faz 2 exercícios de **tesoura** por semana, que foi uma das coisas que você quer melhorar.	M2 Aresta longa na prática M2 Exercícios práticos de aprimoramento	Mais combos que no mês 1
08	Se a agenda bateu 80% duas semanas seguidas é hora da **conversa com o dono** sobre o preço do seu corte, usando o roteiro da parte Na cadeira e os números da sua planilha. Aprovado, avisa os clientes 15 dias antes. Dia 60 preenche o painel.	M3 Posicionamento e especialização	Aviso enviado
09	Faz o **teste DISC** que tá no treinamento e usa com os clientes que mais vêm. Pede uma indicação por dia pra quem saiu satisfeito.	M4 Arquétipos (DISC) M4 Construindo relacionamento	15 indicações no mês
10	Se o dono aprovou, preço novo do seu corte **pra todo mundo**. Não pede desculpa pelo preço, fala do que mudou no atendimento. Se ele não aprovou, segue focado em produto e combo e marca de conversar de novo em 30 dias com os números atualizados.	M4 O segredo para destravar	Perder menos de 10% dos clientes
11	**Conversa sobre a segunda.** Mostra pro dono que você consegue atender o mesmo número de clientes em 5 dias puxando quem vinha na segunda pra terça e quarta. Se ele topar, a segunda vira dia de estudo, conteúdo e descanso.	M5 Faça o dinheiro trabalhar para você	Mesmo dinheiro em 5 dias
12	Fecha as contas. Quanto ganhou por hora, quantos produtos vendeu, quantos clientes voltaram. Prepara a conversa da comissão que tá no final do plano. Dia 90 preenche o painel.	M6 O que os donos de barbearia buscam?	R$ 6,5 mil

> Nas próximas páginas tá o **como fazer** de cada coisa que apareceu aqui. Primeiro o que falar na cadeira, depois o Instagram e por último onde investir.

> **Se alguma semana não der certo** não pula pra próxima, repete ela. O plano funciona na ordem, não na correria.

O que falar com o cliente

Até aqui foi o que fazer e quando. Agora vem o como. Essas são as falas que você vai usar nas semanas do plano, na ordem em que elas aparecem. Não precisa decorar nada, adapta pro teu jeito de falar, o que importa é a ideia por trás.

No começo do atendimento · a partir da semana 1

> *"Antes de começar me fala uma coisa, o que você mais gosta no seu cabelo e o que menos gosta? Prefere ele mais alinhado ou mais solto? E o que é mais chato de arrumar em casa?"*

No final, indicando produto · a partir da semana 3

> *"Lembra que você falou que a lateral fica cheia? Por isso eu finalizei com essa pomada seca. Pega uma ponta de dedo, esquenta na mão e passa de trás pra frente. Se quiser levar eu tenho aqui, dura uns dois meses."*

Próximo horário · a partir da semana 3

> *"Pra ficar sempre assim o ideal é voltar em umas 3 semanas. Já deixo marcado pra você? Tenho terça 18h ou quarta 19h."*

Conversa com o dono da barbearia · semanas 2, 5 e 8

> *"Fala, posso tomar 10 minutos teu? Eu tô fazendo um treinamento porque quero faturar mais, e isso é bom pra barbearia também. Separei umas ideias. Começar a vender produto na finalização, criar um serviço mais completo com ticket maior e, quando a minha agenda passar de 80%, ajustar o preço do meu corte. Te mostro os meus números de agora e a gente testa por 30 dias, o que acha?"*

Aviso de reajuste · depois que o dono aprovar, pela lista de transmissão

> *"Fala, tudo certo? Nos últimos meses eu mudei o atendimento, agora todo corte começa com uma conversa e termina com a finalização ensinada pra você fazer em casa. A partir do dia 15 o corte vai ser R$ 50. Quem já tem horário marcado até lá paga o valor de hoje. Valeu pela confiança de sempre."*

Pedindo indicação · a partir da semana 9

> *"Curtiu? Se tiver algum amigo que você acha que ia gostar me indica. Vou cuidar dele do mesmo jeito que cuido de você."*

O Instagram que atrai o cliente certo

Você não mandou prints do perfil então não vou ficar chutando o que tá certo ou errado no seu Instagram, eu não vi e não vou inventar. O que eu sei é o que você me contou, que posta 1 a 2 vezes por semana, que tentou postar mais e não viu resultado, e que uma parte dos seus clientes já chega pelo Instagram. Então aqui vai o que eu faria no seu lugar. Se quiser uma análise do seu perfil de verdade me manda os prints no suporte.

SUGESTÃO DE BIO

Especialista em degradê e acabamento
Corte pensado pro seu rosto e pra sua rotina
Vila Galvão · Guarulhos
Agenda no link ↓

3 destaques fixos

SERVIÇO COMPLETO o que inclui e quanto custa

ANTES E DEPOIS só transformação

COMO CHEGAR endereço, horário e agenda

3 posts por semana

DIA	TIPO	EXEMPLO
Terça	Transformação explicada	Carrossel com antes, depois e por que você escolheu aquele degradê pro rosto do cliente.
Quinta	Reels ensinando	Como deixar o degradê bonito por mais tempo em casa, finalizando com o produto do kit.
Sábado	Bastidor	Stories da rotina e um cliente falando do resultado. No domingo caixinha de perguntas.

> Na próxima página tem 50 ideias de conteúdo pra você nunca mais ficar sem saber o que postar.

50 ideias pra postar

Começa pelas rápidas, que dá pra gravar entre um cliente e outro. As explicativas são as que mais trazem cliente novo porque mostram que você entende do assunto. Pede sempre autorização antes de filmar o cliente.

Rápidas · vídeos de 10 a 30 segundos, grava no celular entre um cliente e outro

1. Antes e depois em 10 segundos com uma música boa
2. Só o pezinho sendo feito, de pertinho
3. O degradê do começo ao fim em transição rápida
4. A navalha fazendo o acabamento em câmera lenta
5. O cliente se olhando no espelho pela primeira vez
6. Os 3 cortes da semana em sequência
7. Low, mid e high fade lado a lado
8. A mesma finalização com pomada seca e com brilho
9. Um erro comum de quem tenta arrumar o cabelo em casa
10. Cabelo com 3 semanas sem cortar vs corte novo
11. Um corte inteiro acelerado em 30 segundos
12. Arrumando a bancada antes do primeiro cliente
13. As ferramentas que você mais usa e por quê
14. Antes e depois de barba
15. O que o cliente pediu e o que você entregou
16. Corte pra quem tem redemoinho
17. Pezinho quadrado ou arredondado, qual fica melhor
18. Só o som da máquina e da navalha
19. A reação do cliente quando vê o resultado
20. Os horários que sobraram na semana em 10 segundos

Explicativas · vídeos de 45 segundos a 2 minutos, você falando pra câmera

21. Como pentear o cabelo em casa em 1 minuto
22. Qual corte combina com rosto redondo
23. Qual corte combina com rosto quadrado
24. Qual corte combina com rosto alongado
25. Por que o degradê cresce feio e como evitar
26. De quanto em quanto tempo cortar o cabelo
27. Pomada, cera, óleo ou spray, qual usar
28. Como lavar o cabelo do jeito certo
29. As 3 perguntas que eu faço antes de cortar e por quê
30. O que é visagismo explicado de um jeito simples
31. Como cuidar da barba entre um corte e outro
32. Mitos sobre cabelo masculino
33. O que tem no serviço completo e por que vale
34. Como explicar pro barbeiro o corte que você quer
35. Os erros mais comuns usando secador

Carrossel e foto · pra quem salva e compartilha

36. Antes, depois e o porquê do corte em 3 fotos
37. Guia de corte por formato de rosto
38. Cada produto e pra que ele serve
39. 5 sinais de que tá na hora de cortar
40. Um dia na barbearia em fotos
41. Depoimento de cliente (pede autorização antes)
42. Seus serviços e preços
43. Low, mid e high fade em fotos
44. O que fazer nos primeiros dias depois do corte
45. Quem é você, há quanto tempo corta e no que é especialista

Stories · pra manter quem já te segue perto

46. Caixinha de perguntas no domingo
47. Enquete pro seguidor escolher o corte do próximo cliente
48. Os horários livres da semana
49. Bastidor do dia com a agenda
50. Aviso do preço novo 15 dias antes

Como gravar sem complicar

- Celular na vertical, de frente pra luz, câmera traseira.
- Grava 3 ou 4 conteúdos de uma vez no dia mais vazio e vai postando na semana.
- Fala como você fala com o cliente na cadeira, sem roteiro decorado.
- Toda legenda termina com o próximo passo, agenda no link da bio.

Onde colocar os seus R$ 100 a 300

Você marcou que consegue investir entre R$ 100 e R$ 300 por mês e que já usa WhatsApp Business e Instagram profissional. Então nada de sair gastando com coisa grande agora, não precisa.

INVESTIMENTO	PRA QUÊ	QUANDO
Kit pequeno de produtos	Começar a vender sem ter que fazer estoque. Usa também o cupom de atacado do bônus da UseBetter que vem no treinamento.	Semana 2
Agenda online	Você ainda não usa. Com ela o cliente marca sozinho e você enxerga a lotação real da semana. Começa pelo plano mais básico.	Semana 4
Uma luz de LED simples	Pras fotos e vídeos de antes e depois saírem com cara de profissional.	Semana 6

Preço muda bastante por marca e região, pesquisa 2 ou 3 opções antes de comprar.

Depois do dia 90, a conversa da comissão

Você trabalha comissionado. Se no dia 90 você tiver os números na mão, faturamento da sua cadeira, quantos clientes vieram pelo seu Instagram e indicação, quanto vendeu de produto, você tem como sentar com o dono e conversar. Tem dois caminhos.

CAMINHO A

Comissão maior

Pedir um percentual maior nos clientes que você mesmo trouxe. Menos risco e ganho menor.

CAMINHO B

Alugar a cadeira

Você paga um valor fixo e fica com o resto. É o caminho mais curto pros R$ 8 a 10 mil mas só faz sentido com a agenda estável.

> A aula O que os donos de barbearia buscam? do Módulo 6 te ajuda a entrar nessa conversa pensando do lado do dono.

09 · PAINEL

Seu painel dos 90 dias

Preenche nos dias 30, 60 e 90. Se algum número ficar abaixo da meta volta pra semana que trata dele antes de seguir.

O QUE MEDIR	HOJE	DIA 30	DIA 60	DIA 90
No bolso por mês	R$ 3 a 5 mil	R$ 4,6 mil	R$ 5,4 mil	**R$ 6,5 mil**
Ganho por hora	~R$ 14	~R$ 16	~R$ 19	**~R$ 27**
Produtos vendidos no mês	0	10	20	**25**
Saem com horário marcado	alguns	metade	65%	**75%**
Lotação da agenda	não medida	anotar	80%	**85%**
Dias trabalhados	6	6	6	**5**

ANOTAÇÕES · DIA 30

ANOTAÇÕES · DIA 60

ANOTAÇÕES · DIA 90

Lucas você mesmo escreveu o que seria valer a pena. R$ 6.500, agenda cheia no começo da semana e a segunda livre. Não tem segredo nenhum aqui não, tem execução. Vai uma semana de cada vez, e qualquer dúvida no caminho me chama que eu tô junto.

Rene Rodrigues

AGORA É NA PRÁTICA

A sua planilha *do plano*

Tudo que tá nesse plano tá na sua planilha, pronto pra você marcar e acompanhar. As tarefas de cada semana, as suas metas de produto e de dinheiro, quanto você tá ganhando por hora e um simulador pra conversa de preço com o dono. Abre hoje mesmo e já marca a primeira tarefa.

BAIXAR A MINHA PLANILHA ↓

Abre no Excel, no Google Planilhas ou no celular. Se o botão não funcionar copia esse link
https://sistemabarbeiro10k.com.br/planilhas/lucas-exemplo-7f3k9.xlsx

Rene Rodrigues