

STHEFANY EFFQUEN

E-BOOK

8 SEGREDOS INFALÍVEIS



**COMO VOCÊ PODE
INICIAR NA
ESTÉTICA COM
POUCO
INVESTIMENTO**

BASEADO EM UM HISTÓRIA REAL

MEU SONHO POR MENOS DE \$500 NA AMÉRICA

Olá, pessoal!

Meu nome é Sthefany, trabalho na área da estética há 8 anos.

Gostaria de mostrar para vocês como é fácil e possível começar nessa área com pouquíssimo investimento. Neste material, deixarei disponíveis as informações necessárias para que vocês comecem e tenham rapidamente sucesso nessa área que cresce a pleno vapor!

Além disso, você poderá conquistar sua independência e estabilidade financeira e as realizações de todos seus sonhos.

Leia esse texto até o final e descubra como explorar por completo seu potencial.



SUMÁRIO



01	INTRODUÇÃO	01
02	OS SEGREDOS INFALÍVEIS	09
03	ME ACOMPANHE NAS REDES SOCIAIS	32



01

INTRODUÇÃO



Antes de tudo, antes mesmo de eu escrever as informações necessárias, você precisa conhecer um pouco da minha história, porque a base deste e-book foram minhas experiências. Sabemos que vivenciar vale mais que apenas imaginar, porque só quem viveu sabe o que sentiu na pele!

Então vamos lá...

Comecei minha carreira muito nova e abri minha primeira empresa no Brasil na cidade de Macaé, no Estado do Rio de Janeiro, com 18 anos, porque sempre desejei ser dona do meu próprio negócio (não queria trabalhar para ninguém e fazer meu próprio horário) e conquistar minha independência financeira (não queria depender do dinheiro da minha mãe, mas sim ajudá-la com o meu progresso, já que tenho muita gratidão por ela.

Tudo que eu sou, foi influenciado por ela, pois não tive um pai presente). Gerenciei minha empresa por quase 2 anos.





Durante alguns períodos de mais fluxo na minha clínica, eu contratava profissionais para me ajudar no atendimento com os clientes. Entretanto, no ano de 2015, quando começava uma grande crise no Brasil, decidi vir para os Estados Unidos.

Pois achava que estava estagnada e não conseguia mais alavancar meu negócio.

Então cheguei na América e comecei a trabalhar em um restaurante (para levantar um capital inicial). Porém não permaneci 1 mês nesse emprego, sabia que era capaz de fazer melhor.

Assim que eu sai do restaurante, já tinha um propósito em mente, partiria para o ramo da beleza (o que sei fazer de melhor), então fui em busca de um salão para trabalhar.

Depois que achei um salão, tive que investir no material para trabalhar e gastei menos de 500 dólares (meu tio me ajudou com esse dinheiro para começar) comprando os materiais de designer de sobrancelha, depilação, limpeza de pele, cílios, e materiais de massagens.

Depois que achei um salão, tive que investir no material para trabalhar e gastei menos de 500 dólares (meu tio me ajudou com esse dinheiro para começar) comprando os materiais de designer de sobrancelha, depilação, limpeza de pele, cílios, e materiais de massagens.





Eu poderia ter investido menos e guardado outra parte, porém tinha a convicção que investindo nas áreas mais procuradas, por consequência eu seria mais procurada. Sempre fui multitarefas, sempre gostei dessa área, por isso aprendi tudo que fosse possível, para agilizar a vida do cliente (economizando tempo de ir a outros lugares) e também para me trazer mais renda e fluxo no meu negócio.

Comecei no salão ganhando comissão (40% a 60%) que me dava em torno de \$30 a \$50 dólares por semana.

Sim! É isso mesmo que vou ler: era esse o valor, porque eu não tinha cliente e estava começando, às vezes atendia 1 a 3 clientes na semana.

Por isso, percebi que tinha que fazer algo para chamar atenção. Comecei a tirar fotos dos clientes antes e depois (para quem não te conhece desejar seu trabalho) e postar nas comunidades brasileiras, então de uma hora para outra o salão começou a movimentar. Depois de uns 2 meses estava ganhando de \$200 a \$350 dólares na semana.

Depois de 3 meses (já tinha descoberto que estava grávida) fui trabalhar em casa. Lembro que na primeira semana tirei quase \$1.000 dólares e nas semanas seguintes bem próximo de \$900.

Isso mesmo! Fiz 3 vezes a mais do que no salão.

Na cidade de [Danbury em Connecticut](#) meu spa era bem aconchegante, na minha casa para meus clientes, onde podia atender até três clientes ao mesmo tempo (sempre pensei grande).

Mas por quê? O pessoal prefere ir em casa do que ir ao salão? Sim!

Simplesmente porque o salão costuma ter muito barulho e em casa os clientes se sentiam mais confortáveis. Por isso, resolvi atender mais cedo e trabalhar até tarde (De 8 da manhã até as 10 da noite), resolvi trabalhar de domingo a domingo e feriados, sem parar.

A medida que o lucro foi entrando, fui investindo em equipamentos e cursos, chegando a ganhar \$6000 mil dólares na semana.

Estava morta de cansada e ao mesmo tempo empolgada, porque minha filhinha estava chegando e eu precisava fazer mais dinheiro para ajudar nas despesas de casa e guardar para os gastos futuros com ela.

Em Connecticut, durante o inverno (que era muito longo, quase 8 meses), não me sentia confortável para sair, passava praticamente a maioria do tempo em casa e não tinha muito tempo para minha filha, porque eu trabalhava muito e minha filha ficava com a babá o dia inteiro (tinha dias que ia buscá-la às 11 da noite). Isso me fez pensar no significado da minha vida (o tempo passava e eu estava perdendo o crescimento dela). Durante esse tempo me sentia uma péssima mãe.

Foi então que descobri um dos grande segredos da minha vida que me fez gerar milhares de dólares e ter mais tempo para minha família.

Fiz vários cursos presenciais e online no **Mercado Americano e Internacional** e descobri que o real motivo de não alavancar meu negócio e não ter tempo era eu mesma.

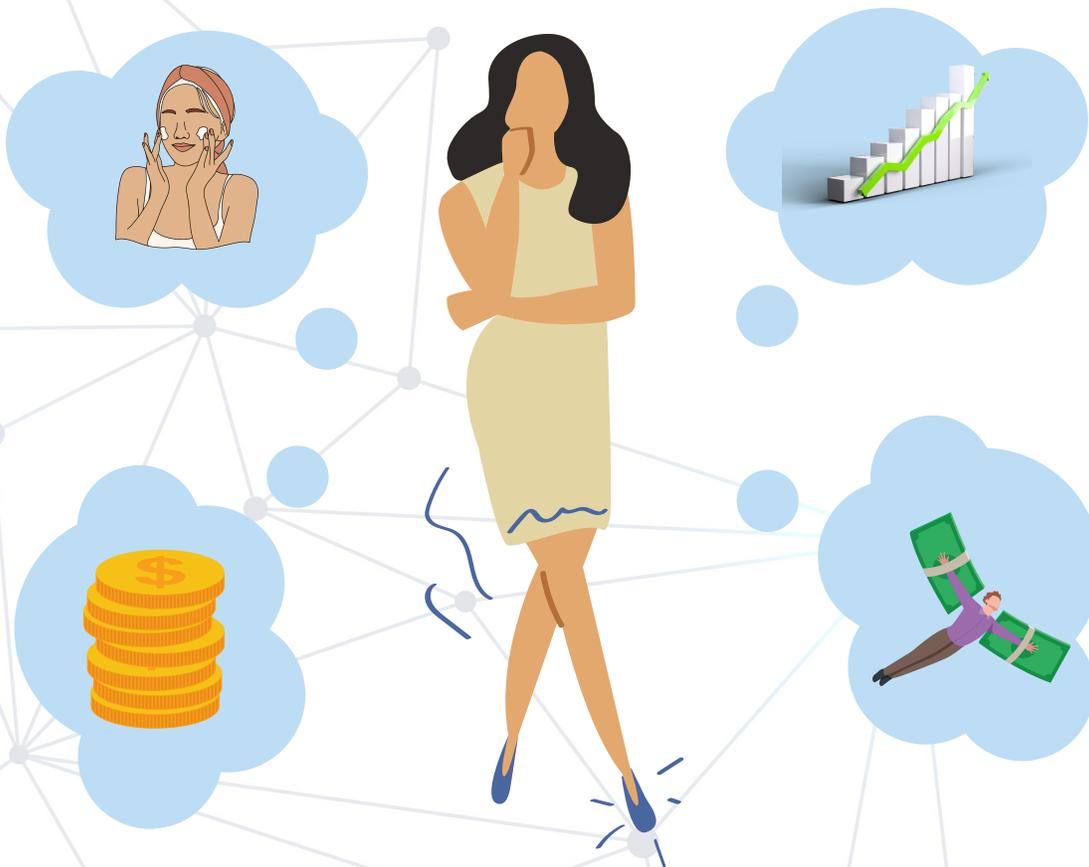
Pois os procedimentos já estavam muito avançados e todas as minhas concorrentes já faziam o que ainda não tinha nem chegado no Brasil e eu estava atrasada.

Então me especializei em várias procedimentos que virou a chave da minha vida e comecei realmente a ter mais dinheiro e mais tempo.

Hoje meu propósito é ajudar várias pessoas que assim como eu, queiram ter sua liberdade financeira com o que de há de mais novo no mercado.

Pensa bem comigo, você prefere fazer 20 sobancelhas de 10 reais por dia ou um procedimento de que vai te dar um lucro de 500 em poucas horas?

Pois quando aprendi tudo isso, meu negócio veio crescendo dia após dia e hoje tenho como minha missão passar isso para frente para que as pessoas não cometam os mesmos erros que cometi no passado.



Com tudo isso, tive o **privilégio** de me mudar para **Flórida**, na cidade de **Orlando**, onde sempre foi meu sonho morar nesta região (pois as estações do ano são bem parecidas com as do Brasil) onde dedico minha vida a minha família e venho ensinando várias pessoas a conquistarem sua liberdade financeira nesse ramo, produzindo cursos online e presenciais.

Nos meus cursos, crio **métodos para aprendizado rápido e fácil** com todas as novidades do **mercado Internacional** fáceis de aplicar em qualquer lugar do mundo.

MEU OBJETIVO É FORMAR PROFISSIONAIS E NÃO AMADORES.





02

OS SEGREDOS INFALÍVEIS

Depois de saber sobre minha vida e experiências descubra agora
OS SEGREDOS INFALÍVEIS QUE IRÃO MUDAR A SUA VIDA.

1 O QUE VOCÊ PRECISA PARA COMEÇAR A TER SUCESSO?

ENCONTRE O SEU POTENCIAL E O QUE VOCÊ GOSTA, INVISTA
E INSISTA NISSO.

3 TRABALHE EM SUAS HABILIDADES

MAS O QUE FAZER QUANDO VOCÊ GOSTA DE ALGO E NÃO
SENTE CONFIANÇA?

5 MAS POR ONDE EU POSSO COMEÇAR?

MAS EU PRECISO ME DEDICAR SÓ A ISSO?

7 COMO ABRIR UM NEGÓCIO NO MERCADO DE BELEZA?

O QUE FAZER DEPOIS DE COMEÇAR A TRABALHAR?

Bom, com tudo isso que você leu, você deve ter concluído que precisa de um salão ou quase \$500 dólares para investir no material, certo? **Errado!**

Primeiro de tudo você precisa saber o que você quer para sua vida – Saiba que você pode ser o que você quiser!

É isso mesmo que eu disse. Apesar de trabalhar no que eu amo, não nasci sabendo, tive que estudar e insistir para me tornar o que eu sou hoje. Se você não sabe o que você quer, você se torna uma folha ao vento, indo para lá e para cá, sem propósito e sem sentido de vida.

Ainda não entendeu? Mesmo que você não saiba de nada, nadinha na área da estética, você pode treinar a sua mente praticando em casa o conteúdo que aprendeu no curso online para desenvolver suas habilidades para se tornar o melhor que você nasceu para ser.

Em outras palavras você precisa saber o que quer e acreditar em você!

Você pode fazer o melhor curso presencial, mas se não acreditar em você, nos momentos de dificuldades você irá desistir. É por isso que antes de iniciar os meus cursos, eu preparo a mente dos alunos e uso estratégias de como alcançar seu potencial, porque quero formar alunos bem sucedidos.

ENCONTRE O SEU POTENCIAL E O QUE VOCÊ GOSTA, INVISTA E INSISTA NISSO.

2

Depois de descobrir o que se quer; se for se tornar uma empresária de sucesso ou ter independência financeira e estabilidade na vida (podendo fazer seu horário, ter liberdade e não precisar depender de ninguém nem ter chefe no seu pé), concentre-se em uma área que você goste (como falei anteriormente, você não nasceu sabendo, mas você pode ser quem você quiser, só precisa de treinamento e perseverança).

Nesse caso, é essencial gostar do setor de beleza para investir. Apenas assim você vai se manter entusiasmado para investir seu tempo e dinheiro nele.

Mas esse não é o único fator importante a se avaliar. É preciso também conhecer o mercado na sua localidade.

Procure e pesquise sobre o serviço que você pretende oferecer, pois é fundamental ter a certeza de que o seu trabalho dará lucro.

Claro que gostar do negócio e ter público é importante, mas se a atividade não render faturamento, dificilmente você conseguirá mantê-la por muito tempo. A não ser que você tenha alguém que te dê o suporte necessário.

No meu caso, inicialmente meu esposo pagava todas as contas, para que eu continuasse a investir no meu potencial.

Esse tempo foi de aproximadamente 3 meses, até eu conseguir trabalhar em casa e ganhar mais. Agora, imagine você tendo contas para pagar e passar 3 meses apertada?

Pois é, tenha sabedoria em como começar seu negócio. Se no momento você não pode parar com sua atividade principal, que gera sustento para você e sua família, comece aos poucos.

Trabalhe fazendo hora extra até conseguir chegar a um patamar de estabilidade o suficiente para que seu negócio consiga caminhar com as próprias pernas, afinal o mais importante é começar.

Comece a investir em cursos que inicialmente já te trará fluxo de pessoas e um retorno maior para seu crescimento e desenvolvimento profissional.

Quando eu atuava no Brasil, investi em vários cursos para ter todos os tratamentos em meu spa, porém eu não comecei fazendo todos os cursos ao mesmo tempo, porque não tinha dinheiro suficiente.

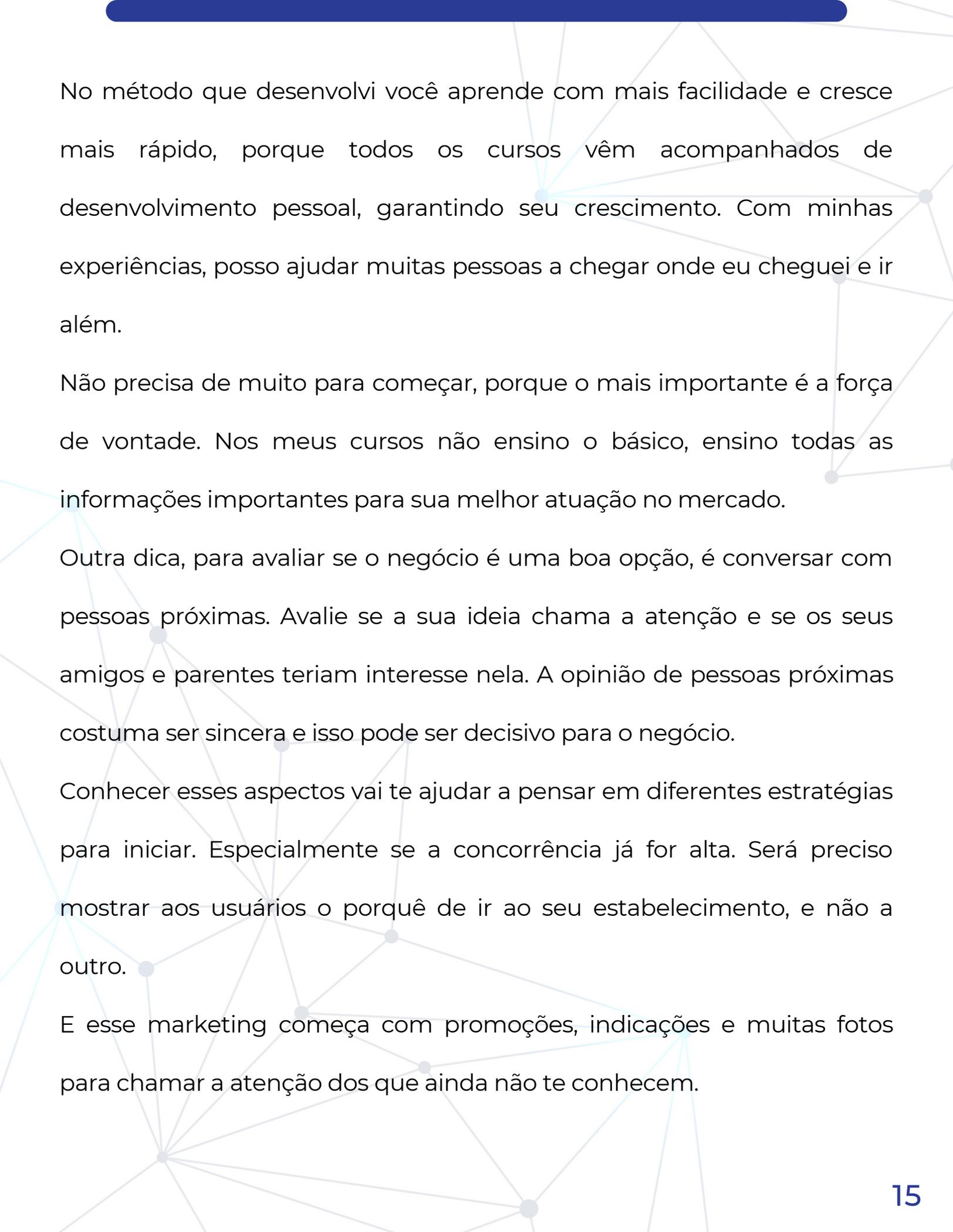
Eu trabalhava no meu spa e investia nos cursos aos poucos, assim que terminava um, eu entrava em outro, tudo por causa da minha paixão pela estética. O próprio dinheiro que eu fazia no meu spa eu pagava os cursos.

Esse fator é essencial, principalmente quando não se tem muito investimento.

Hoje em dia vejo muitas pessoas deixando de começar algo porque não têm tempo e investimento, colocando uma barreira gigante e impedindo o seu crescimento.

Essa foi uma das razões que desenvolvi nos cursos métodos rápidos de aprendizagem, o que economiza seu tempo com a facilidade de aquisição, que dá a oportunidade de fazer mais dinheiro. Meu curso online é muito barato em relação ao curso presencial.

E muito mais vantajoso: você pode escolher quando estudar; e aprende mais, já que pode rever as aulas quando quiser. Além de ter um mês de assessoria incluso, você ainda participará do grupo privado para alunos no facebook, que dá direito a treinamentos gratuitos, ao vivo e, o melhor de tudo: os alunos participam de sorteio e bonificação para ganhar mais cursos.



No método que desenvolvi você aprende com mais facilidade e cresce mais rápido, porque todos os cursos vêm acompanhados de desenvolvimento pessoal, garantindo seu crescimento. Com minhas experiências, posso ajudar muitas pessoas a chegar onde eu cheguei e ir além.

Não precisa de muito para começar, porque o mais importante é a força de vontade. Nos meus cursos não ensino o básico, ensino todas as informações importantes para sua melhor atuação no mercado.

Outra dica, para avaliar se o negócio é uma boa opção, é conversar com pessoas próximas. Avalie se a sua ideia chama a atenção e se os seus amigos e parentes teriam interesse nela. A opinião de pessoas próximas costuma ser sincera e isso pode ser decisivo para o negócio.

Conhecer esses aspectos vai te ajudar a pensar em diferentes estratégias para iniciar. Especialmente se a concorrência já for alta. Será preciso mostrar aos usuários o porquê de ir ao seu estabelecimento, e não a outro.

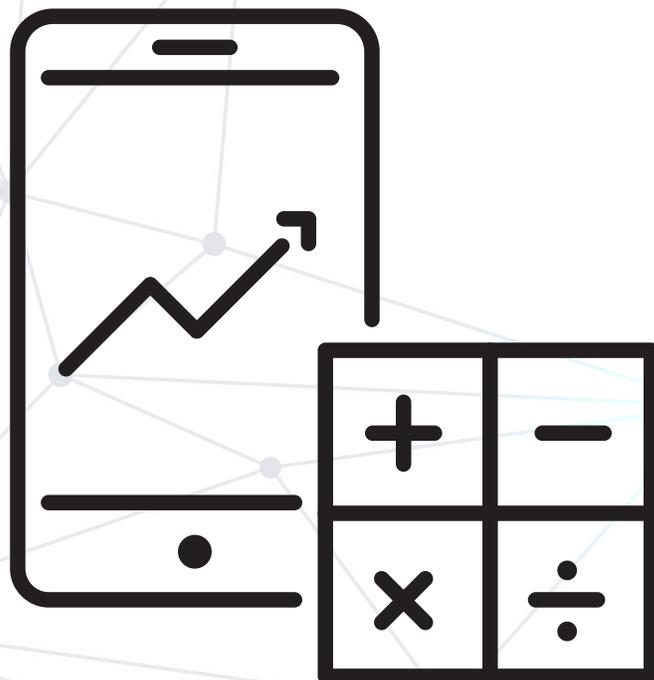
E esse marketing começa com promoções, indicações e muitas fotos para chamar a atenção dos que ainda não te conhecem.

Investir no mercado de estética é uma oportunidade e tanto de negócio. Esse setor não para de crescer, e seu público-alvo é sempre amplo. Para se ter uma ideia, entre 2014 e 2019, o setor cresceu 567%.

Só seu número de profissionais aumentou de 72 mil para mais 480 mil neste período. Só no setor de franquias, o ramo de Saúde, Beleza e Bem-estar faturou R\$ 34,2 bilhões em 2019.

Em relação ao número de unidades de franquia, seu crescimento foi de 4% no ano. As informações são da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC) e da Associação Brasileira de Franchising (ABF).

No Brasil, há sete anos investi aproximadamente R\$20 mil reais em cursos, porque queria oferecer a todos os melhores tratamentos para meus clientes.



Hoje, graças às experiências e ao tempo de dedicação, posso treinar e capacitar pessoas que gostariam de aprender mais sobre área de depilação, cílios, designer de sobrancelha e visagismo, micro pigmentação de olhos, boca e sobrancelha e correção (em caso de quem quer retirar ou retocar), massagens (para gordura e celulite) e detox, limpeza de pele, eletroterapia, led terapia, criolipólise, bronzamento a jato, diversos tratamentos faciais, aromoterapia, camuflagem de estrias, preenchimento labial com Hyaluron pen, BB glow, jato de plasma, clareamento dos dentes e outros. No final deste ebook deixarei o meu contato para que vocês possam tirar as dúvidas.

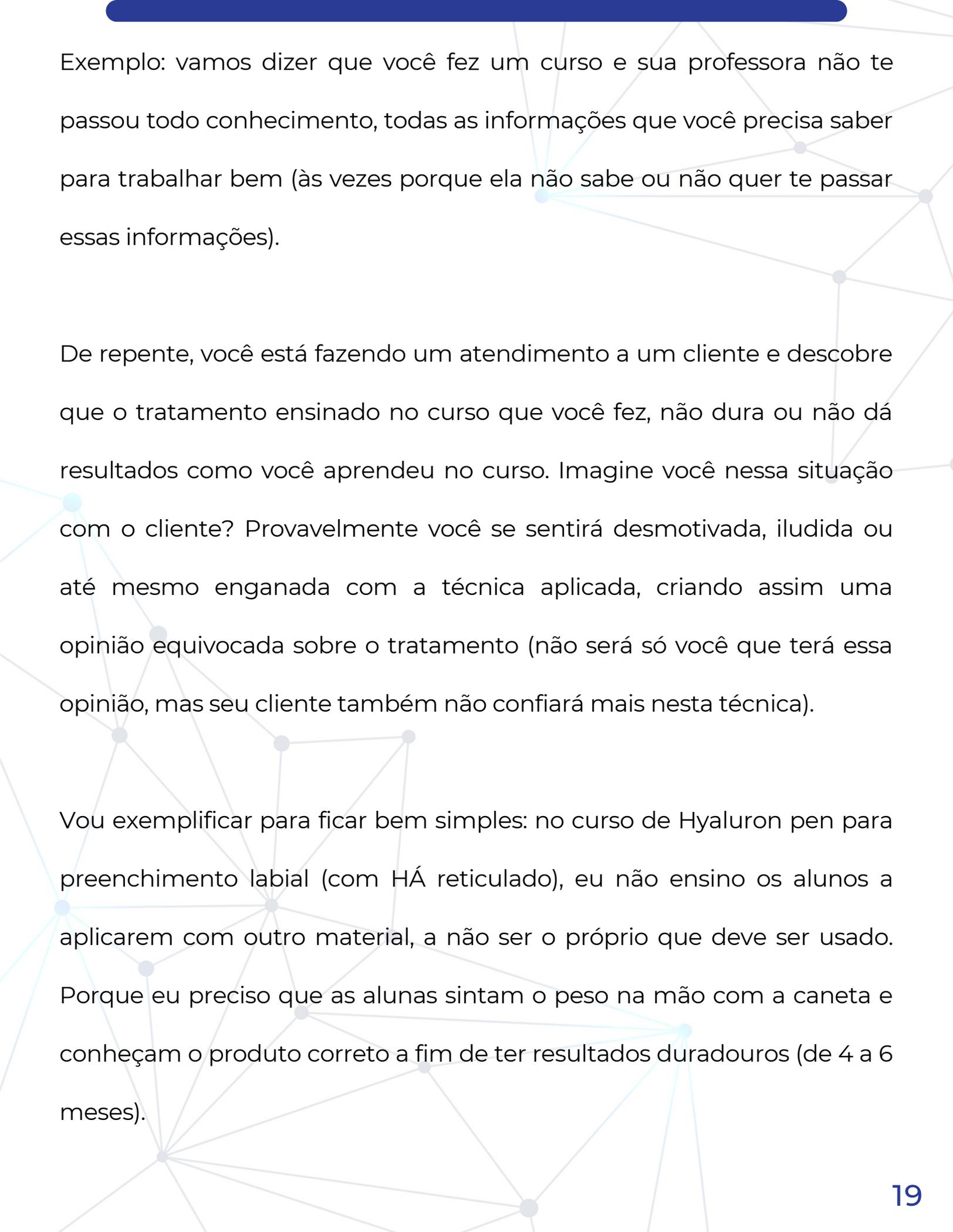


3 TRABALHE EM SUAS HABILIDADES

Depois de investir nos cursos o ideal é que você tire um tempo, nem que seja 15 min por dia, para praticar o que você aprendeu. Seja lendo ou fazendo algo que irá te lembrar o conteúdo estudado para se desenvolver ainda mais nessa área.

Eu digo isso porque, hoje em dia, vemos muitos amadores entrando para essa área e desistindo facilmente. Assim como disse Montesquieu “É preciso estudar muito para saber um pouco”. Uma das razões de alguém deixar de fazer algo que deseja fazer são as frustrações (por causa de falta de informação) que podem bloquear novos conhecimentos impedindo a pessoa de encontrar a solução.

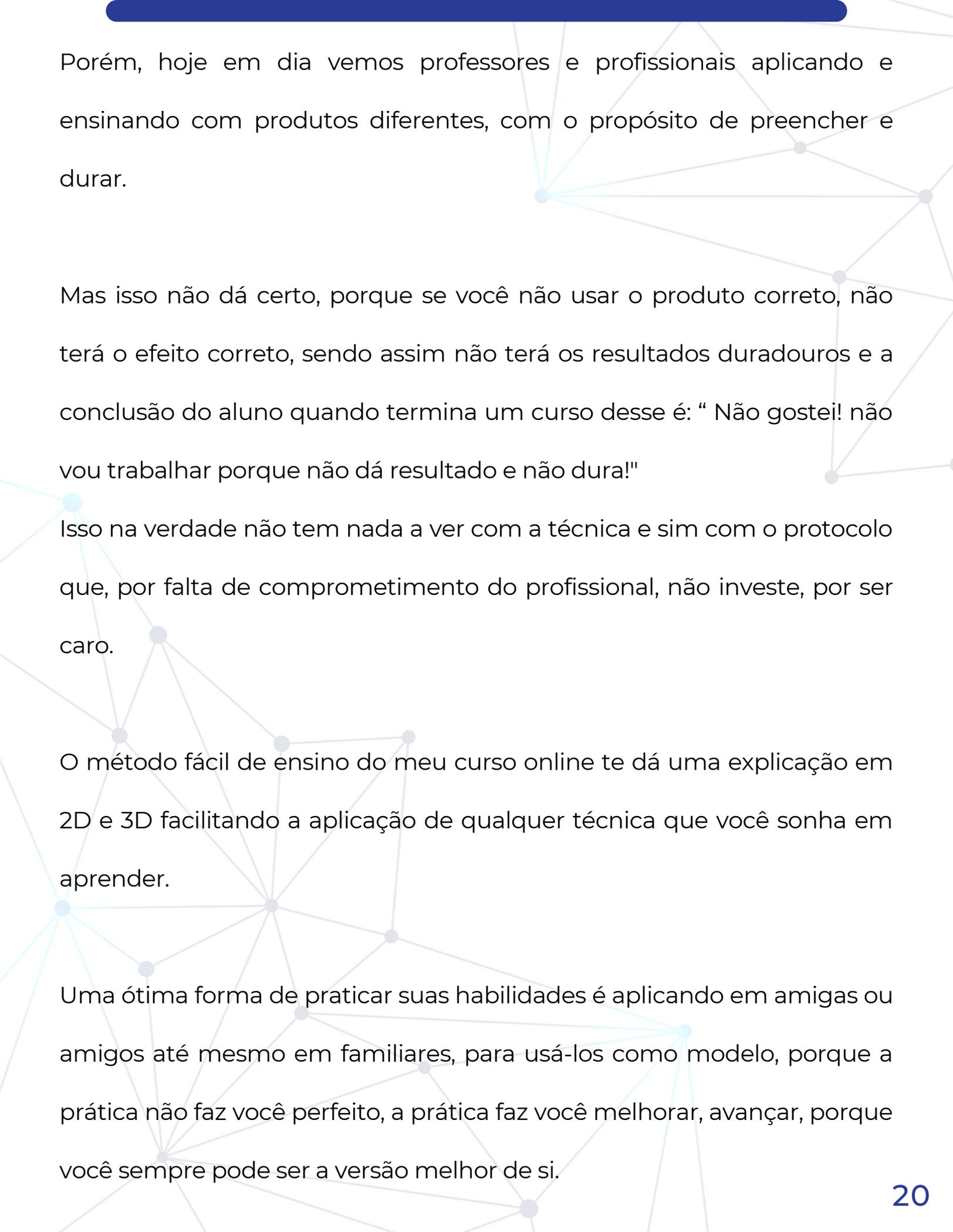




Exemplo: vamos dizer que você fez um curso e sua professora não te passou todo conhecimento, todas as informações que você precisa saber para trabalhar bem (às vezes porque ela não sabe ou não quer te passar essas informações).

De repente, você está fazendo um atendimento a um cliente e descobre que o tratamento ensinado no curso que você fez, não dura ou não dá resultados como você aprendeu no curso. Imagine você nessa situação com o cliente? Provavelmente você se sentirá desmotivada, iludida ou até mesmo enganada com a técnica aplicada, criando assim uma opinião equivocada sobre o tratamento (não será só você que terá essa opinião, mas seu cliente também não confiará mais nesta técnica).

Vou exemplificar para ficar bem simples: no curso de Hyaluron pen para preenchimento labial (com HÁ reticulado), eu não ensino os alunos a aplicarem com outro material, a não ser o próprio que deve ser usado. Porque eu preciso que as alunas sintam o peso na mão com a caneta e conheçam o produto correto a fim de ter resultados duradouros (de 4 a 6 meses).



Porém, hoje em dia vemos professores e profissionais aplicando e ensinando com produtos diferentes, com o propósito de preencher e durar.

Mas isso não dá certo, porque se você não usar o produto correto, não terá o efeito correto, sendo assim não terá os resultados duradouros e a conclusão do aluno quando termina um curso desse é: " Não gostei! não vou trabalhar porque não dá resultado e não dura!"

Isso na verdade não tem nada a ver com a técnica e sim com o protocolo que, por falta de comprometimento do profissional, não investe, por ser caro.

O método fácil de ensino do meu curso online te dá uma explicação em 2D e 3D facilitando a aplicação de qualquer técnica que você sonha em aprender.

Uma ótima forma de praticar suas habilidades é aplicando em amigas ou amigos até mesmo em familiares, para usá-los como modelo, porque a prática não faz você perfeito, a prática faz você melhorar, avançar, porque você sempre pode ser a versão melhor de si.

MAS O QUE FAZER QUANDO VOCÊ GOSTA DE ALGO E NÃO SENTE CONFIANÇA?

4

Como dito anteriormente, você precisa estudar mais sobre esta área, procure profissionais que entendem o que fazem e acompanhe os seus trabalhos.

Na minha carreira tive frustrações com vários cursos, porém busquei mais conhecimento com outros profissionais e hoje sou o que sou, como por exemplo tenho 3 cursos de estética em escolas diferentes.

Nesses cursos, aprendi sobre assuntos muito parecidos, porém com professores e experiências diferentes, dessa forma pude ver mais profundamente o conteúdo e agreguei mais conhecimento, melhorando os resultados dos clientes. Conhecimento nunca é demais.

Acredito que devemos sempre buscar novas formas de fazer o trabalho, conhecer métodos, produtos, para podermos, mais do que oferecer um

serviço de qualidade para nossa cliente, crescer como pessoa e aumentar nossa autoestima. Cada aprendizado novo nos fortalece, o que aprendemos nos pertence e nos faz quem somos.



5 MAS POR ONDE EU POSSO COMEÇAR?

O começo de algo não depende de um espaço ou do quanto você tem, e sim da sua vontade e iniciativa. Hoje em dia vemos pessoas que começaram em casa, sem todos os materiais e hoje já estão em um patamar que podem comprar qualquer material.

E também vemos pessoas que investiram em um ambiente chique e equipado e hoje em dia estão fechados. Como eu disse na introdução, eu comecei com quase \$500 dólares na compra do meu material para trabalhar em um salão, que por sinal é a melhor opção (espaço de beleza que você pode ter, porque esse ambiente trará cliente para você (através da própria clientela), e te mantém ocupada (e isso irá favorecer a suas habilidades) até que você seja conhecida o suficiente e monte algo para você. Assim foi meu caso.

Durante seu começo, você precisa focar em algo, não é começar fazendo um rio de dinheiro, como acreditam as pessoas amadoras que entram para essa área e desistem porque não ficaram ricas rapidamente ou não ganharam o suficiente.

Você precisa focar em melhorar suas habilidades (fazer um trabalho bem feito) se tornando a melhor versão de si para quando você montar algo, com sua experiência, você seja capaz de manter seu próprio negócio e trabalhar ainda melhor. Se você não quiser ir para um salão, comece em casa, atendendo pessoas próximas, se possível nem cobre para que tenha essas pessoas com frequência para você se aperfeiçoar



A resposta é simples. Quanto você quer se desenvolver? Muito e rápido? Então terá que trabalhar bastantes horas. Muito e lento? Então você faz o seu tempo, como se fosse um part time ou hora extra, podendo continuar no trabalho que você ainda faz.

Com as dificuldades que as pessoas têm hoje em dia para arrumar tempo e se dedicar a coisas novas, criei um método empolgante que faz o aluno visualizar em quanto tempo termina o conteúdo no curso online e em quanto tempo estará preparado para realizar um trabalho profissional. A facilidade de acesso e aprendizado no meu curso online é algo que surpreende todos os alunos, estimulando o ensino e garantindo o sucesso.

Mas a questão é a seguinte: você está entrando na área para fazer um dinheiro extra ou para se tornar uma especialista ou empreendedora de sucesso? Você deve focar naquilo que você deseja!

Como você viu na minha introdução, eu trabalhava de domingo a domingo das 8 da manhã até às 10 da noite, porque eu gosto do que eu faço, e focalizava nas minhas metas e necessidades futuras (viver melhor, dar boa qualidade de vida para meu bebê e conquistar minha independência financeira).

Se você quer ser bem sucedido nesta área, deve lutar e sacrificar algumas coisas para que seu trabalho e seu nome sejam conhecidos.



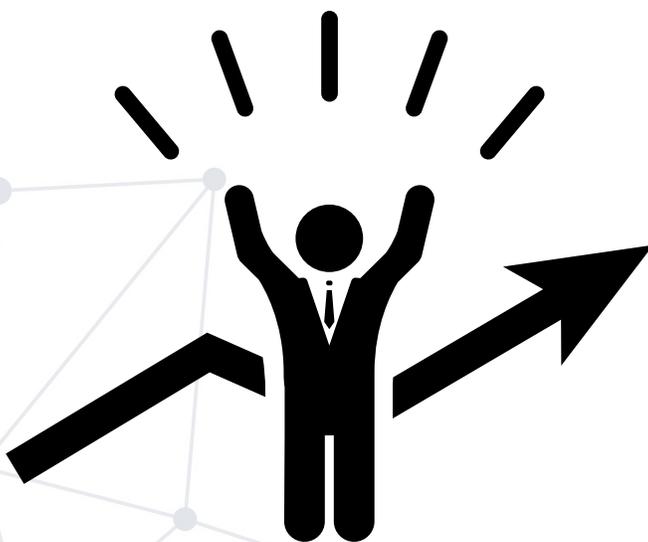
Eu vejo hoje em dia pessoas querendo crescer sem ter dedicação e determinação, infelizmente isso não é possível.

Se você quer realmente ter sucesso mais rápido, para de fazer tudo o que você faz e dedique só a uma coisa, e lute, e insista! Eu garanto que você chegará lá, porque esse é o segredo das pessoas que são bem sucedidas.

Se você trabalhar em várias coisas de áreas diferentes, pode ser que um novo cliente tente procurar seu serviço, mas como você estará ocupada com sua outra tarefa, corre o risco de perder esse cliente para outro profissional que estará disponível.

Então se você quer crescer rápido, dedique o máximo de tempo possível. Uma das razões para eu chegar a fazer um bom dinheiro semanal, foi ter flexibilidade, já que eu trabalhava em casa, o cliente vinha a qualquer momento.

Se você não focar no que você quer, você nunca chegará onde precisa. Você pode ter várias habilidades e várias profissões, como eu disse, você pode ser o que você quiser, basta trabalhar em sua mente e em sua habilidade!



7 COMO ABRIR UM NEGÓCIO NO MERCADO DE BELEZA?

Depois de você desenvolver habilidades para atuar na área da estética, afim de crescer mais, estude sobre a regulamentação no estado onde você mora (para as licenças e abertura de empresa).

Essas informações também são oferecidas no curso, destinadas a pessoas que têm visões maiores.

Existem duas formas de abrir um negócio: iniciando uma empresa do zero ou abrindo uma franquia. As duas opções podem ser bastante atrativas. Então, é importante avaliá-las segundo o seu perfil de empreendedor.

Iniciei minha empresa do 0, pois não tive muito investimento na época.

A principal vantagem de abrir um negócio do zero, por exemplo, é a flexibilidade para definir seu serviço, preço, modo de trabalho e etc.

Já com uma franquia, o empreendedor precisa seguir um modelo de negócio preestabelecido pela marca. Afinal, uma franquia é uma nova unidade de uma empresa que já atua no mercado, sendo assim todas as franquias trabalham igualmente.

Apesar dessa menor flexibilidade, a franquia tem mais facilidade de atrair clientes, exatamente por ter uma marca conhecida. Além disso, ela tem chances menores de erros, pois seu plano de negócio já foi testado e corrigido quando necessário.



Esse é um dos fatores que torna a mortalidade das franquias tão rara. Para se ter uma ideia, apenas 5% das franquias fecham antes de dois anos de operação. Em comparação, essa porcentagem é de 23% para as empresas abertas do zero.

O QUE FAZER DEPOIS DE COMEÇAR A TRABALHAR?

8

Se você começou seu trabalho em casa, ou em um estabelecimento, foque em praticar seu conhecimento e se desenvolver pessoalmente, não menosprezem as fotografias Antes e Depois de cada tratamento para marketing e divulgação do seu trabalho.

Lembrando que se você tiver dúvidas se a foto está boa, não poste, pois o outro cliente que está vendo esta fotografia nas redes sociais pode entender algo errado a respeito de seu trabalho, trazendo dúvidas e confusão.

ANTES



DEPOIS



Se espelhe em alguém que você queira se tornar, isso ira te ajudar a focar nos seus objetivos. me espelhei em vários profissionais e professores bem sucedidos para chegar onde estou hoje!

Não despreze oportunidades de obter mais conhecimento, estudando e reciclando, indo a seminários e revendo os conteúdos que você já conhece. Pois esse ramo da estética, está constantemente mudando e evoluindo.

(Aproveitando o assunto, não se esqueçam de se inscrever na minha lista de e-mail para receber informações e novidades na atualização de tratamentos estéticos).

Aposte em livros, áudios e palestras de motivação e desenvolvimento pessoas, afinal você precisa ter fé que seu negócio vai dar certo, acreditar em você e trabalhar todos os dias em sua mente para poder oferecer o melhor tratamento para seu cliente que é a saúde (você feliz, fazendo uma trabalho que ama e ajuda a pessoas se sentirem melhor).

Então pessoal, depois de aprender essas dicas e informações valiosas, agora você precisa colocar em prática, para ter sucesso garantido.

Se você conhece alguém que quer ter liberdade, estabilidade financeira e montar seu próprio negócio, não se esqueça de compartilhar esse Ebook.

VOCÊ NÃO SABE POR ONDE COMEÇAR?

Desenvolvi um curso gratuito chamado "**Jornada de sucesso na Estética**" para você aprender a empreender com estética, como começar seu negocio, como precificar, conquistar seus clientes e muito mais... é isso mesmo!!! Totalmente gratuito onde eu te pego pela mão para te ajudar a fazer dinheiro com estética. Participe do nosso grupo privado para ter acesso a mais de 19 aulas e mentoria gratuita.

Clique aqui agora para entrar para o grupo!

Obs: Estou disponibilizando tudo isso porque eu acredito em você. Você pode sim conquistar sua independência financeira e realizar todos os seus sonhos através da estética se tornando a melhor profissional procurada pelas clientes.

Todos os conteúdos no curso Jornada de Sucesso na Estética estarão disponíveis gratuitamente para que você possa dar os primeiros passos nesta área que vem crescendo cada dia mais. Corra antes que você fique para trás!

Para mais informações visite o site
www.sthefanyqueen.com



ME ACOMPANHE NAS REDES SOCIAIS



@STHEFANYFQUEEN



STHEFANY EFFQUEN



@STHEFANYFQUEEN



STHEFANY FQUEEN

Se inscreva no canal do Youtube e participe do grupo no facebook- mundo da beleza Sthefany Fqueen onde estaremos disponibilizando vídeo, mini cursos e dicas gratuitos e muito mais...

Veja qual assunto te interessa mais, mande perguntas específicas para dúvidas, porque que eu quero te ajudar de alguma forma! Estou disponibilizando o meu grupo no facebook todas as informações

