



www.stetix.com.br

AestheticOS: O Framework de Tratamentos 360°

**A metodologia exata para parar de vender "procedimentos isolados" e
fazer o paciente desejar projetos globais para a face.**

Para mudar isso, você precisa apresentar ao paciente o seu **Sistema Operacional Clínico**: O Framework AestheticOS. Um método que divide o rejuvenescimento em fases lógicas que até uma criança entenderia.

1. Por que o modelo atual quebra clínicas?

Vender "só a toxina" ou "só um preenchimento de olheira" limita o faturamento da clínica. Isso atrai pacientes caçadores de preço, que rodam a cidade buscando quem cobra R\$ 50 a menos no botox.

Quando você tenta empurrar outros procedimentos na mesma hora, sem didática, o paciente acha que você só quer tirar mais dinheiro dele. A chave está na **educação visual**. O paciente precisa entender que a face é como uma casa: não adianta pintar a parede se a fundação está cedendo.

2. O Framework AestheticOS de 3 Fases

Apresente qualquer orçamento seguindo esta linha de raciocínio. O paciente vai implorar pelo pacote completo.

FASE 1: Preparo e Relaxamento (A Limpeza do Terreno)

O que é: Antes de construir, precisamos nivelar o terreno. Isso envolve paralisar músculos hipercinéticos que puxam o rosto para baixo e melhorar a matriz extracelular para receber volume. **Procedimentos indicados:** Toxina Botulínica, Fios Lisos iniciais, Bioestimuladores de Colágeno leves. **Como explicar ao paciente:** *"Se eu tentar preencher seu rosto com o músculo forte repuxando tudo para baixo, o produto vai deslocar ou durar pouco. Primeiro, precisamos relaxar."*

FASE 2: Estruturação e Volumização (As Vigas da Casa)

O que é: Restabelecer coxins de gordura perdidos com a idade e criar suporte para os tecidos que cederam (efeito tenda). **Procedimentos indicados:** Preenchimento com Ácido Hialurônico (Malar, Zigomático, Contorno

Mandibular, Fossa Canina). **Como explicar ao paciente:** *"Seu bigode chinês é só um sintoma. A causa real é a queda da bochecha por perda óssea aqui no malar. Em vez de entupir o sulco, vamos ancorar seu rosto como a viga de uma ponte."*

FASE 3: Refinamento e Home Care (A Pintura Fina)

O que é: O acabamento fino. Tratamento de textura de pele, poros, hidratação profunda e a manutenção em casa. **Procedimentos indicados:** Skinboosters, Peeling, Lasers e Skincare (Cosmetologia). **Como explicar ao paciente:** *"Agora que a estrutura está no lugar, precisamos polir a superfície. Uma casa firme não é nada se a pintura estiver descascando. A textura da pele coroa o tratamento."*

3. O Impacto no Ticket Médio

Quando você apresenta o tratamento com o Framework de 3 Fases, a mente do paciente desliga o "modo economia" e ativa o "modo investimento a longo prazo".

Se ele não puder pagar por tudo hoje, ele não vai embora; ele vai se comprometer a **fazer a Fase 1 hoje e agendar a Fase 2 para daqui a três meses**. Você acabou de garantir a retenção daquele cliente.

A documentação visual dessas fases é o que separa amadores de profissionais de elite.

4. Automatizando seu Planejamento 360°

A dificuldade de muitos profissionais é organizar essas ideias em um material bonito e estruturado durante os 30 minutos de uma consulta.

A **Stetix** já vem com o motor *AestheticOS* embutido na Inteligência Artificial. Ao fazer o upload da foto do paciente, a plataforma lê as necessidades faciais e já entrega o Dossiê Visual com as Fases 1, 2 e 3 divididas, argumentadas e com os procedimentos encaixados de forma estratégica.

Você só precisa sentar, projetar na tela e conduzir o paciente para o "sim".

Pare de convencer. Comece a comprovar.

Descubra como o Sistema Stetix automatiza suas avaliações

Material desenvolvido por Stetix Medical AI.