



www.stetix.com.br

O Fim da Guerra de Preços

Como parar de vender "seringa" e fechar protocolos Full Face de alto ticket sem dar desconto.



Introdução: A Armadilha do "Quanto custa 1ml?"

Se você atua na Harmonização Orofacial e Estética Avançada, provavelmente já vivenciou este cenário: você estuda anos, investe milhares de reais em especializações, entende profundamente a anatomia da face do paciente à sua frente... mas a primeira pergunta que ele faz é:

"Doutor(a), quanto custa 1ml de botox?" ou "Tem desconto para preenchimento de olheira?"

Neste exato momento, todo o seu conhecimento técnico foi rebaixado a uma *commodity*. O paciente parou de ver você como um especialista da saúde estética e passou a te ver como um revendedor de ácido hialurônico.

O problema não é o paciente. O problema é a forma como o mercado se acostumou a **apresentar o planejamento clínico**.

Neste material, você vai descobrir por que os profissionais que faturam alto não vendem "seringas", e sim **projetos globais (Full Face)**, e qual é o roteiro exato para você aplicar na sua próxima avaliação.

1. O Erro Fatal: Ancorar o valor na quantidade de produto

Quando você avalia um paciente e diz: *"Para resolver seu bigode chinês, vamos precisar de 2 seringas aqui, e mais 1 no malar"*, você está condicionando o cérebro do paciente a calcular o custo do "material".

Ele automaticamente pensa: *"Se cada seringa custa X, 3 seringas custam 3X. Talvez na clínica da outra rua a seringa seja mais barata."*

A Mudança de Paradigma: Pacientes premium não compram produtos. Eles compram **resultados, previsibilidade e segurança**. O seu orçamento nunca

deve ser focado na quantidade de ml injetada, mas sim na resolução da assimetria e na reestruturação da face como um todo.

2. A Cegueira do Leigo: Como o paciente enxerga sua avaliação

Imagine um arquiteto tentando te vender o projeto de uma mansão milionária apenas conversando com você, sem te mostrar uma planta 3D ou um projeto arquitetônico. Você pagaria o preço cheio? Dificilmente.

Na estética, acontece o mesmo. Seus olhos são altamente treinados para ver reabsorção óssea, perda de coxins de gordura e assimetrias sutis. **O paciente não vê nada disso.** Ele só vê a "pele caída".

Quando você pega um espelho ou um tablet para tentar desenhar o que vai fazer, o nível de percepção de valor continua baixo. Apresentações amadoras (ou a falta delas) geram insegurança. E **insegurança gera pedido de desconto.**

3. O Script de 3 Passos para Avaliações Irrefutáveis

Para aniquilar a objeção de preço, sua consulta de avaliação precisa gerar o "Efeito UAU" nos 5 primeiros minutos. Veja como estruturar:

Passo 1: O Diagnóstico Visual (A Prova)

Não diga ao paciente o que ele tem. **Mostre.** Substitua o espelho por um **Dossiê Clínico Visual**. Quando o paciente vê a própria face mapeada na tela, com marcações precisas (feitas por inteligência artificial) apontando desníveis, perda de volume e assimetrias, ele para de contestar. Contra dados visuais exatos, não há argumento.

Passo 2: O Planejamento em 3 Fases (O Projeto)

Nunca venda um procedimento isolado se a necessidade é estrutural. Divida a apresentação em fases:

- **Fase 1: Preparo e Relaxamento** (Toxinas, Bioestimuladores para preparo do "terreno").
- **Fase 2: Volumização Estrutural** (Onde a arquitetura facial é restaurada).
- **Fase 3: Refinamento e Home Care** (Qualidade de pele, fios de PDO, nutracêuticos).

Ao mostrar que existe uma ordem cronológica e fisiológica, o paciente compreende que fazer apenas "um preenchimentozinho" não vai resolver o problema central. Ele passa a desejar o projeto completo.

Passo 3: O Fechamento com Autoridade

Apresente o valor total do **Protocolo**. Se o paciente falar em preço, volte ao Dossiê Visual. Relembre-o da assimetria, do grau de ptose (queda) e da complexidade estrutural que foi mapeada. O foco volta para a **solução clínica** e afasta-se da guerra de preços do mercado.

4. O Padrão Ouro da Avaliação em 2026

O profissional que domina a estética não perde horas montando slides no Canva antes da consulta, nem arrisca a credibilidade com marcações feitas à mão em aplicativos de fotos genéricos.

O novo padrão ouro exige **tecnologia clínica**.

Se você quer automatizar esse nível de autoridade e transformar qualquer foto do seu paciente em um **Dossiê Clínico de Alta Conversão em segundos**, você precisa conhecer o seu novo copiloto.

Dê o próximo passo

A **Stetix** é a Inteligência Artificial que lê a face do seu paciente, calcula assimetrias, aponta "Red Flags" anatômicos e gera um planejamento

estruturado de forma instantânea. Tudo com um design premium que justifica orçamentos de alto ticket antes mesmo de você falar o preço.

Pare de vender seringas. Comece a vender projetos de vida.

Gere seu 1º Dossiê Clínico Grátis na Stetix Agora

Material desenvolvido por Stetix Medical AI.