

E-BOOK

# 6 PASSOS PARA SE POSICIONAR

COMO **FISIOTERAPEUTA**

UM GUIA PARA  
PROFISSIONAIS  
DE EXCELÊNCIA

SUA VIRADA DE CHAVE ESTÁ AQUI



*Prazer...*

ALESSANDRA NASCIMENTO

Primeiramente... É uma alegria ter você aqui comigo, para **alavancar seu negócio digital!** Eu sou Alessandra Nascimento, fisioterapeuta, advogada e mentora de profissionais da saúde. Durante os últimos 19 anos, fui professora universitária em diversos cursos da área de saúde e atuei como Coordenadora Acadêmica da Universidade de Cuiabá em Primavera do Leste/MT.

Além disso, coordenei o Curso de Fisioterapia por 10 anos consecutivos. Como fisioterapeuta, tenho mestrado em Bioengenharia pela USP de São Carlos/SP e doutorado em Ciências da Saúde pelo Departamento de Medicina da UFMT.



## *Com essa* BAGAGEM ACADÊMICA E PRÁTICA...

Entendi a importância de trazer o meu trabalho para o ambiente digital, e agora estou aqui para ajudar você a fazer o mesmo.

Neste E-Book, vou compartilhar de forma prática os...

**6** Passos **FUNDAMENTAIS** para que você, fisioterapeuta, possa se posicionar, criando uma marca pessoal de valor e autoridade.

---



# Sumário

## 1. Introdução.

**2. Passo 1:** Defina sua Identidade Profissional.

**3. Passo 2:** Defina seu Público-Alvo.

**4. Passo 3:** Crie um conteúdo relevante e educativo.

**5. Passo 4:** Escolha as plataformas certas.

**6. Passo 5:** Engaje e relacione-se com sua audiência.

**7. Passo 6:** Estabeleça as regras e organize o seu negócio.

**8. Conclusão.**

# 1 PASSO

---

## DEFINA SUA IDENTIDADE PROFISSIONAL.

*Entenda...*

### SEU PROPÓSITO E DIFERENCIAL.

#### É CLICHÊ, mas é um FATO.

Antes de mergulhar nas estratégias digitais, é fundamental entender seu propósito como profissional e o que te diferencia no mercado.

Pergunte a si mesmo:

- Por que faço o que faço? O que me motivou a fazer esse curso?
- Qual é o meu diferencial como fisioterapeuta?

- Qual é a área de atuação dentro da fisioterapia que mais gosto?
- O que me faz único(a) como profissional?
- Quais são os valores e princípios que quero comunicar?

*A **identidade profissional** é o ponto de partida para qualquer estratégia de branding. Ela define como você será vista(o) pelos outros e garante consistência em sua comunicação.*

Ao ter clareza sobre sua **missão e valores** (caso ainda não tenha, crie...) você conseguirá comunicar melhor sua **autenticidade nas redes sociais e atrair um público alinhado com seus objetivos**.

**Resumo em tópicos importantes:**

- Identificação de nicho;
- Comunicação de valores;
- Clareza no propósito profissional.

**PROCURE O SEU DIFERENCIAL.**

E o use como **CHAVE** do seu negócio!

## A MISSÃO E VALORES...

são conceitos que, juntamente com a visão, formam a base da identidade e cultura de uma ORGANIZAÇÃO.



# 2 PASSO

---

## DEFINA SEU PÚBLICO-ALVO



*Quem vende...*

PARA TODOS, NÃO VENDE  
PARA NINGUÉM

Saber para quem você está falando é **crucial** para **criar conteúdos direcionados e efetivos**.

- Quem são os pacientes ou clientes? Quem você deseja atingir?
- Quais são suas dores, necessidades e desejos?

Essas pessoas estão em busca de informações sobre reabilitação, estética ou cuidados preventivos?

**Criar personas:** imagine seu público como um personagem, um perfil fictício que representa seu público-alvo. Isso ajuda a entender melhor com quem está falando e quem você está tentando impactar.

**PERSONA É COMO SUA MARCA SE COMPORTARIA SE FOSSE**

**UMA PESSOA.**

Realize uma pesquisa de público para entender suas dores, desejos e necessidades.

Isso ajudará a criar conteúdos que ressoem diretamente com eles, aumentando sua relevância e atraindo o público certo para o seu negócio. Resumo em tópicos importantes:

- CRIAÇÃO DE PERSONA:



Maria tem 30 anos, é casada e tem 2 filhos. Mora na região de São Paulo e é advogada, atuando na área há mais de 7 anos. Está fazendo especialização nas manhãs de sábado e adora ler livros de Romance. Ela possui seu próprio Escritório de Advocacia, e por isso sua demanda de serviço é tão grande, que por fim, acabou com muita dor na coluna. Procura um fisioterapeuta especialista para lhe ajudar.

- PESQUISA DO MERCADO.
- ADAPTAÇÃO DA LINGUAGEM DE ACORDO COM O PÚBLICO.



# 3 PASSO

## CRIE UM CONTEÚDO RELEVANTE E EDUCATIVO

A produção de conteúdo é a espinha dorsal do seu posicionamento digital. Como fisioterapeuta, você tem um **vasto conhecimento que pode ser compartilhado de forma educativa e acessível**. Crie conteúdos que agreguem valor à vida das pessoas e mostre sua autoridade na área de fisioterapia.

Ele deve ser educativo, informativo e, acima de tudo...

**ÚTIL PARA O SEU PÚBLICO.**

### Exemplos de conteúdos:

- Orientações de exercícios para se fazer em casa costumam ser muito compartilhados.
- Explicação de cuidados e técnicas de reabilitação feita por você.
- Mitos e verdades sobre certos tratamentos que você realiza.
- Depoimentos de pacientes e resultados alcançados.
- Dia a dia de atendimento.

Lembre-se de que o conteúdo **NÃO** precisa ser complexo. Mas exige que você apareça falando, sem receio ou vergonha. Afinal, você é um(a) profissional!

Comece aparecendo em vídeos curtos, postagens e Stories compartilhando seu dia a dia, para gerar conexão e autoridade.

#### **Depois vá aprimorando com o tempo.**

O importante é que você mostre sua expertise e esteja presente de forma regular.

#### **Resumo em tópicos importantes:**

- Deixar a vergonha e a timidez de lado;
- Compartilhar conhecimento;
- Ter uma linha editorial de conteúdos relevantes.

COMECE A CRIAR A SUA PRÓPRIA *notificação*



# 4º PASSO

---

## ESCOLHA AS PLATAFORMAS CERTAS

Nem todas as **redes sociais são iguais, e é importante entender onde seu público está.**

Para fisioterapeutas, plataformas como **Instagram, Facebook, TikTok e YouTube** podem ser extremamente úteis para compartilhar vídeos de exercícios e orientações.

**OBS:** **LinkedIn** pode ajudar no networking e na construção de autoridade.

Garanta que seu perfil seja profissional, com uma biografia clara, fotos de qualidade e um Feed consistente com sua identidade visual e de conteúdo.

Utilize as redes para se aproximar do seu público, mostrando não apenas o lado profissional. Mas também a sua personalidade e lado humano.

**O importante é transmitir a sinceridade e transparência.**

# DICAS

- Foco em **Instagram, Facebook e YouTube** para vídeos educativos.

## > CRIE UM PERFIL ÚNICO QUE TRAGA A SUA ESSÊNCIA E CONHECIMENTO.

- Use o LinkedIn para networking profissional.

## > CRIE ARTIGOS, FAÇA POST...

- Considere a criação de um blog para posts mais longos.

## Resumo em tópicos importantes:

- Diversifique plataformas;
- Seja consistente;
- Publique conteúdos relevantes.

## É IMPORTANTE CONSIDERAR

Público-alvo, tipo de conteúdo, concorrência, entre outros fatores...

PARA O SEU **CRESCIMENTO.**



# 5 PASSO

## ENGAJE E RELACIONE-SE COM SUA AUDIÊNCIA

Interagir com seu público é tão importante quanto criar conteúdo. **Responda comentários, mensagens e tire dúvidas.** Isso cria um relacionamento de confiança e aumenta a fidelidade de seus seguidores.

- **RESPONDA COMENTÁRIOS COM PERGUNTAS!**

Assim você gera uma conversa.

Engajamento autêntico gera credibilidade e impulsiona seu crescimento no digital.

**Ferramentas:**

- Perguntas e respostas nos Stories do Instagram.

- Enquetes para entender a demanda do público.
- Lives para conversas diretas e esclarecimento de dúvidas.

**Resumo em tópicos importantes:**

- Mantenha relacionamento.
- Responda a dúvidas mostrando o seu conhecimento.
- Demonstre o quanto se importa.

# 6 PASSO

## ESTABELEÇA AS REGRAS E ORGANIZE O SEU NEGÓCIO

Uma das maiores **dificuldades** da(o) fisioterapeuta é entender que a partir do momento que se forma e começa a trabalhar, se quiser ser bem sucedida(o), deve se enxergar como...

### “EMPRESA”.

Quem não se posiciona, estabelecendo as regras do seu negócio, soma inúmeros prejuízos e fica refém de gestores, colegas e muitas vezes até dos próprios pacientes.

Mesmo que você trabalhe para uma outra instituição, deve se posicionar e agir como dona(o), pensando sempre que **você é sua empresa** e deve construir uma imagem profissional e reputação para se tornar uma referência no seu nicho.

*Qual* O PASSO PARA ISSO?



- Manter-se atualizada(o).
- Saber apresentar **SEU VALOR** para que ninguém fique te pedindo desconto.
- Ter **firmeza e convicção** ao passar seu preço.
- Possuir documentação clínica personalizada cumprindo de forma ética as normas legais do conselho de classe.
- Investir em Termos de Consentimento para coleta de imagens para suas redes sociais.
- Investir em um Contrato de Prestação de Serviços personalizado estabelecendo as condições e regras dos seus planos de atendimento.
- Saber calcular e mensurar frequentemente suas receitas e despesas.

OFEREÇA A *melhor*  
EXPERIÊNCIA  
para seu público.



# CONCLUSÃO

## SOBRE A EXPERIÊNCIA E APRENDIZADOS DESSE BOOK.

Eu não chegaria onde cheguei se não **observasse** esses pontos que elegi como mola propulsora de um bom posicionamento.

Sou fisioterapeuta como você, e falo com...

### PROPRIEDADE.

Posicionar-se no digital como referência não é um processo que acontece da noite para o dia, mas com consistência e estratégia, é possível construir uma marca pessoal forte e reconhecida mais rápido do que se imagina.

Ao seguir esses passos, você estará dando um **PLAY** no caminho certo para se posicionar de forma eficiente e autêntica, aumentar sua autoridade e se destacar como um(a) fisioterapeuta diferenciada(o), entre milhares de concorrentes.

Lembre-se de que construir uma **presença marcante local e online, requer consistência, dedicação e um profundo entendimento do seu público e do seu propósito.**

Uma mentoria de acompanhamento e implementação de todos os pontos trazidos aqui é o caminho mais rápido para conseguir alcançar o reconhecimento que merece. Vamos juntos alavancar sua carreira e impactar mais vidas com seu conhecimento!

ATÉ A PRÓXIMA.

MUITO *obrigada*

por ter chegado até aqui, espero que este conteúdo lhe inspire e capacite. Somos agentes propulsores das nossas conquistas.

Copyright ©ale.nascimentobr  
Todos os direitos reservados.

