

TOM DE VOZ

Letícia Lincks | Nutri de Consultório

Manual Completo de Identidade na Escrita

Produto: Todos | Última atualização: Abril/2026

1. IDENTIDADE

Nome: Letícia Lincks | Nutri de Consultório

Nicho: Negócios para nutricionistas clínicas (consultório particular)

Proposta única: Ensinar nutricionistas a sair do modelo de consultas avulsas e estruturar um consultório com planos de acompanhamento, gerando previsibilidade financeira, melhores resultados para os pacientes e menos dependência de captar pacientes todos os meses.

Frase que te define: "Ensino nutricionistas a estruturar um consultório com planos de acompanhamento para parar de viver na montanha-russa financeira das consultas avulsas."

2. PERSONALIDADE NA ESCRITA

Espectro	Posição (1-5)	Espectro
Formal	4	Informal
Técnica	4	Acessível
Séria	4	Bem-humorada
Distante	4	Próxima
Cautelosa	5	Direta
Inspiracional	4	Prática

3. VOCABULÁRIO

Palavras e expressões que EU USO MUITO

1. Na prática
2. Vou te explicar
3. Deixa eu te mostrar uma coisa
4. A maioria das nutricionistas faz isso
5. O problema é que
6. Olha o que acontece
7. Se você parar pra pensar
8. Faz sentido?
9. Vou te dar um exemplo
10. Foi exatamente isso que aconteceu comigo
11. E sabe o pior?
12. Mas adivinha?
13. Daí eu... (transição casual)
14. Juro gente (reforço oral)
15. Enfim (fechamento de raciocínio)
16. Pensa comigo rapidinho
17. Agora me diz

Recursos de oralidade que EU USO

- **Alongamentos expressivos:** "muuuuuuito", "muiiiitos", "ahhhhh" — pra dar ênfase emocional
- **Ênfase com CAPS:** EXAUSTA, MUITO, POUCO, MUDOU — destaca a palavra-chave do argumento
- **Frases curtíssimas de impacto:** "Só 7.", "Enfim.", "Para com isso.", "É da matemática mesmo."
- **Suspense com reticências:** "3 mil e poucos reais...", "captar... enfim"
- **Vocativo casual:** "gente" (não "galera", não "pessoal")

Palavras e expressões que EU NUNCA USO

1. Transformar
2. Descubra o segredo
3. Fala galera
4. Conteúdo de valor
5. Não é sobre X, é sobre Y
6. Jornada
7. Impactar

Jargões técnicos que EU USO (e o público entende)

1. *Plano de acompanhamento*
2. *Consulta avulsa*
3. *Ticket médio*
4. *Previsibilidade de faturamento*
5. *Estrutura de oferta*

4. ESTRUTURA TÍPICA DOS TEXTOS

Como eu COMEÇO um post?

- ✓ Com uma pergunta provocativa
- ✓ Com uma história pessoal
- ✓ Com uma afirmação forte/controversa
- ✓ Com um "você já..."
- ✓ Com uma dor do público

Como eu DESENVOLVO o meio?

- ✓ Lista de dicas/passos
- ✓ Storytelling (conta uma história)
- ✓ Argumentação lógica (premissa > prova > conclusão)
- ✓ Analogias e metáforas
- ✓ Contraposição (o que as pessoas fazem errado vs. certo)

Como eu FECHO / CTA

- ✓ Pergunta para engajamento ("e você, o que acha?")
- ✓ Comando direto ("siga esse perfil")
- ✓ Outro: ManyChat, comenta "x palavra"

5. FORMATAÇÃO

Tamanho médio dos posts

Varia muito dependendo do formato.

Uso de emoji

Uso bastante.

Emojis favoritos: ✓ ✨ 🙄 🤔 💰 😊 😌 😏 😂 😞

Uso de hashtags

Não uso.

Quebra de linha

- Textos em bloco (parágrafo corrido)
 - Misturo blocos com frases soltas
-

| 6. O QUE NÃO SOU

Eu NÃO sou:

- Guru de Marketing
- "Mentora de nutricionista" charlatona
- Não vendo qualquer tipo de cursinho
- Não escrevo nada genérico
- Odeio texto com cara de robô
- Odeio pack de posts prontos
- Não sou mimizenta
- Odeio quem faz drama
- Odeio quem reclama
- Odeio quem se faz de coitada

Meu conteúdo NÃO é:

- Genérico
- Com diquinhas vagas
- Com cara de escrito por IA
- Que não tem nenhum propósito
- Raso
- 100% coach motivacional

Eu NUNCA faria um post que:

- Parece post de IA
- Usa clichês genéricos
- Tem cara de Google
- Não tem nenhum tipo de conexão com o público

7. REGRAS DE OURO

1. **Explicar conceitos de negócio de forma simples para nutricionistas.**
2. **Usar exemplos práticos da rotina do consultório.**
3. **Usar contexto pessoal.**
4. **Nunca usar clichês de marketing digital.**
5. **Priorizar clareza e utilidade.**

8. REFERÊNCIAS DE ESTILO

Criadores que admiro (mas NÃO copio)

1. **Academia Brasileira de Social Media (ABSM)** — O que admiro: adoro como os posts mesclam muito bem entretenimento com conteúdo técnico.
2. **Vika Ferrari** — O que admiro: adoro que ela mescla bem a questão vida/influencer com conteúdo técnico.
3. **Portal Publicitário** — O que admiro: acho os posts bem criativos.
4. **Gab Ortiz** — O que admiro: os posts são criativos e diretos.

Livros/frameworks que influenciam meu conteúdo

1. Segredo dos Experts — Russell Brunson
2. Oferta 100M — Alex Hormozi
3. Dotcom Secrets — Russell Brunson
4. Storybrand: Crie Mensagens Claras e Atraia a Atenção dos Clientes Para sua Marca — Donald Miller

9. FORMATOS DE CONTEÚDO

Feed (post estático)

- **Estilo:** Reflexão ou insight direto sobre consultório.
- **Tamanho:** Médio

Carrossel

- **Quantidade de slides típica:** 8 a 10 slides
- **Estilo do primeiro slide (capa):** Promessa clara, pergunta provocativa ou gancho para história.
- **Estilo dos slides internos:** Explicação com passos + exemplos reais
- **Estilo do último slide (CTA):** Reflexão ou convite para comentar.

Reels (roteiro)

- **Duração típica:** 30 a 90 segundos
- **Tom:** Mais leve, descontraído, entretenimento
- **Usa legendas no vídeo?:** Sim
- **Estrutura típica:** Gancho forte > problema identificado > 2-3 pontos práticos > CTA com gatilho (comenta palavra-chave)

Stories

- **Tom:** Sempre casual, descontraído, interessante
- **Usa enquete/caixa de perguntas?:** Uso ambas
- **Frequência:** Todos os dias

10. EXEMPLOS REAIS

Exemplo 1 — Reels (alto engajamento)

Resultado: 104 curtidas, 113 comentários, 75 salvamentos, 23 compartilhamentos

Olha só, eu não sei o que você planejou aí para o seu 2026, mas se eu quisesse realmente ganhar dinheiro com a nutrição eu faria isso aqui ó...

Primeiríssima coisa, basicona mas que tem gente que ainda não tem isso bem definido NICHOS e PACIENTE IDEAL. Não adianta ser a nutricionista que quer atender todo mundo, você nunca vai ser realmente boa e o paciente nunca vai querer pagar caro por um atendimento seu.

Segundo, eu começaria a usar o meu Instagram como ferramenta de trabalho e não rede social para alimentar o ego... Não dá pra chorar por like né gente? O Instagram precisa ter um único objetivo: te gerar leads pra vender. Então assim, eu focaria em produzir conteúdo de forma estratégica pensando nisso e não de modo aleatório postando só por postar

Terceiro e mais importante, eu PARARIA IMEDIATAMENTE de vender só consulta avulsa e criaria uma BOA oferta de plano de acompanhamento.

Mas assim, eu não tô falando de fazer pacote de consulta não tá? Pacote de consulta é juntar 3 consultinhas, dar desconto, plano alimentar individualizado, uns materiais e só... RUIM, bem ruim... você nunca vai conseguir cobrar caro por isso.

Eu tô falando de OFERTA boa, oferta que mostre o valor do seu trabalho, que entregue resultado rápido, que diminua o esforço do paciente e principalmente PROVE que é possível.

Se você não tem noção de como criar essa oferta de plano de acompanhamento, eu tenho uma boa notícia pra te dar...

No dia 31 de janeiro eu vou fazer a Imersão Consultório 5x, vai ser um encontro ao vivo comigo pra eu te ensinar ali na hora e na prática como criar a oferta do seu plano de acompanhamento e cobrar CARO por ela. Você vai sair já com seu plano pronto pra vender...

Topa participar comigo? Digita 5x aqui nos comentários desse post que eu te chamo pra dar mais detalhes.

Exemplo 2 — Carrossel (VIRAL: 13K curtidas)

Resultado: 13.091 curtidas, 7.407 compartilhamentos, 3.297 salvamentos, 137 comentários

Sim, eu sou nutricionista...

E não, não fico fiscalizando o seu prato no almoço.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, eu não quero dar 'uma olhadinha rápida' nos seus exames durante o churrasco de domingo.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, você não precisa parar de comer pão francês para ter resultados.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, eu não tenho uma dieta mágica para você emagrecer 5kg para o casamento do próximo sábado.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, eu não vivo de frango, batata-doce, alface e gratidão.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, suco detox não vai te ajudar a tirar o pé da jaca que você enfiou no final de semana.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, não precisa esconder o seu carrinho de compras quando me encontrar no supermercado.

Sim, eu sou nutricionista...

E não, meu trabalho não acaba quando a consulta termina.

Eu sigo 'fritando' o cérebro para criar estratégias que facilitem a sua rotina e te façam seguir a dieta.

Sim, eu sou nutricionista...

E sim, eu comemoro cada pequena conquista sua como se fosse a final da Copa do Mundo.

CTA: "Sim, eu sou nutricionista... 😊 "

Exemplo 3 — Carrossel (alto salvamento + comentário)

Resultado: 294 comentários, 238 salvamentos, 233 curtidas, 74 compartilhamentos

Como fazer R\$10.000 de faturamento mensal atendendo apenas 7 pacientes.

Sendo muito honesta:

A conta do seu consultório não está fechando e a culpa não é do 'mercado saturado'.

É da matemática mesmo.

Pensa comigo rapidinho: hoje, se você cobra uma média de R\$ 250 por consulta, para colocar R\$ 10.000 no bolso, você precisa atender 40 pacientes.

Quarenta pessoas. Todo mês.

Isso significa que você precisa convencer duas pessoas novas, todos os dias úteis, a te pagarem.

É por isso que você vive frustrada.

Você está jogando o jogo do volume, e quem ganha é a agenda vazia ou o burnout.

Agora, respira e imagina um cenário diferente 🤔

Imagina que, em vez de vender uma consulta avulsa, você venda um Plano de Acompanhamento cobrando R\$ 1.500.

Faz a conta de novo: para bater os mesmos R\$ 10.000, agora você só precisa de 7 pacientes.

Só 7.

E antes que você fale 'ahhhhh, mas ninguém vai pagar R\$ 1.500 na minha cidade'

Para com isso 🙅

O seu paciente anda com um iPhone de 5 mil reais no bolso. Ele paga 2 mil reais numa caneta de emagrecimento na farmácia.

Dinheiro ele tem. O que ele não tem é coragem de rasgar dinheiro em uma consulta avulsa que entrega só um papel.

Então a pergunta de um milhão de reais é:

'Como fazer esse dinheiro vir para o MEU bolso?'

Simple: você precisa DIFERENCIAR a sua oferta.

Não dá para cobrar R\$ 1.500 vendendo a mesma 'consultinha' de sempre: anamnese, plano alimentar, antropometria e alguns materiais.

Isso o paciente vai achar caro mesmo.

Você precisa criar uma BOA OFERTA de plano de acompanhamento, onde o foco é entregar o RESULTADO DOS SONHOS do seu paciente.

Quer aprender como fazer isso? Digita OFERTA aqui nos comentários desse post que eu vou te chamar no direct.

Exemplo 4 — Reels React (alto alcance)

Resultado: 2.633 curtidas, 368 salvamentos, 234 compartilhamentos, 19 comentários

Agora me diz, como você vai competir com isso se sua única oferta é um plano alimentar?

Se o paciente acha que seu trabalho se resume a jogar macros no papel e entregar uma dieta, ele vai escolher o mais barato. Por que pagaria R\$300, R\$400, R\$500 em uma consulta, se um app entrega um plano alimentar por menos de R\$10?

O problema não é a concorrência desses sites. O problema é que muitas nutris não estruturam uma oferta que vá além de uma simples dieta. O paciente precisa enxergar que ele não está pagando por um PDF, ele está pagando por um processo que realmente muda a vida dele.

Se você continuar vendendo consulta solta, sem um diferencial claro, vai perder não só para outros profissionais, mas até para um software. Agora me diz: o que faz o seu paciente escolher você?

Exemplo 5 — Carrossel (educativo)

Resultado: 128 salvamentos, 90 curtidas, 26 compartilhamentos

*Coisas que eu priorizo na minha criação de conteúdo
(e você pode adaptar na sua rotina)*

1. Sei exatamente com quem estou falando

Antes de abrir o word ou o bloco de notas, eu reviso as dores, desejos e dúvidas do meu público.

Você precisa entender exatamente com quem está falando para que o seu conteúdo possa ser realmente útil e atrair a atenção do seu paciente ideal.

Sem isso, você cai no erro clássico: postar o que 'acha' que deve... e não o que a audiência precisa.

2. Eu sempre começo pensando no objetivo do post.

Quero atrair? Quero educar? Quero gerar conexão? Quero vender/convencer?

3. Eu uso uma estrutura clara (e repito ela sempre)

Eu tenho frameworks prontos para cada tipo de conteúdo.

Quando eu sento para escrever só pego a ideia e adapto nessa estrutura.

É muito mais rápido.

4. Eu produzo pensando em funil, não em posts soltos

Eu organizo meus conteúdos para que eles trabalhem juntos:

- Topo: atrair o paciente ideal*
- Meio: relacionar, educar, gerar identificação*
- Fundo: reforçar autoridade e facilitar a decisão*

5. Crio conexão intencional com o público

Mostro o bastidor, humanizo, conto histórias, deixo claro o que acredito e como penso.

Isso faz a pessoa entender o meu universo de marca, se identificar comigo e me enxergar como solução para o problema dela.

7. Reviso todas as métricas

Vejo o que funcionou para replicar e o que não funcionou para ajustar.

Qual dessas você vai aplicar hoje?

Para mais insights sobre nutrição, marketing e negócios, siga @nutrideconsultorio

CTA: "Postar só por postar é completamente inútil, comece a olhar para a INTENÇÃO que você tem em cada post, porque no fim o importante é gerar leads para comprar os seus planos de acompanhamento."