



Reinventar-se NA PSICOPEDAGOGIA

PsiquEasy



Copyright-2021
por Daliane Oliveira

Todos os direitos em língua portuguesa reservados por:
Oliveira, Daliane - PsiquEasy
Rio de Janeiro – Bahia - Brasil

+55(21) 9.7421-7212

<https://www.psiqueasy.com>



Autora
Pp. Daliane Oliveira

Edição e Distribuição:
PsiquEasy Software e Materiais

Programação Visual e Artes Gráficas
Douglas Oliveira e Felipe Brandão

Diagramação
Felipe Brandão

Produção Gráfica
Jeovan Santana

Direção Geral
Moisés Rocha

Proibida a reprodução total ou parcial, por quaisquer meios a não ser em citações breves, com indicação da fonte.

APRESENTAÇÃO

Viver é uma dádiva e para viver da melhor forma possível, sem arrependimentos e sem pensar que ficou faltando algo para viver, é essencial criar meios de nos reinventarmos. Mas, o que seria **“se reinventar”**?

Reinventar-se é o mesmo que **se transformar, sair da zona de conforto e sair da rotina**. Algumas pessoas também acreditam que **se reinventar é se permitir viver novas experiências, buscar coisas novas para fazer**, não contentar-se com o fácil e se desafiar. Outras acreditam que se reinventar é o mesmo que **desapegar daquilo que já não é necessário, mudar a forma de pensar e se adaptar a novidades e mudanças**. Todas as definições parecem formas extraordinárias de viver a vida, não é mesmo?

Essa pandemia nos obrigou a nos reinventar todos os dias. Claramente tivemos que mudar nossas vidas e até mesmo nosso comportamento. Mas acredite que **reinventar-se não é algo ruim e sim necessário**. Quando você perde o medo dos desafios e começa a encará-los de frente tudo muda, você muda.

Não devemos querer apenas sobreviver, temos que **VIVER**. Reinventar-se a cada dia é um desafio grandioso, devemos nos acostumar com as dificuldades para sabermos como e quando tomarmos as melhores decisões.

Precisamos enquanto seres humanos, identificarmos o momento ideal para começar a se reinventar. Esse momento é aquele em que acreditamos que algo precisa ser feito com um pouco mais de entusiasmo, coragem e fé.

Nesse material que desenvolvemos especialmente e exclusivamente para profissionais da Psicopedagogia e Neuropsicopedagogia, você vai encontrar um norte para alavancar sua vida profissional e se reinventar-se. Perceberá que não é tão difícil como parece. Entenderá que não está sozinho(a) diante deste caos instaurado por esse vírus invisível – o Covid 19 e suas mutações.

Estamos juntos e vamos te passar dicas incríveis para se reencontrar profissionalmente e continuar sua caminhada com sucesso, êxito e muita prosperidade. Nós da PsiquEasy fazemos o melhor porque queremos crescer junto com você todos os dias, por isso, sempre estaremos criando algo que possa de alguma forma te ajudar.

Psicopedagoga e Escritora

Daliane Oliveira

SUMÁRIO

*A arte de se reinventar
todos os dias* **6**

*O que nos obrigou a sair da
nossa zona de conforto?* **10**

*15 Posts que vão mudar a sua vida
e alavancar seus atendimentos* **14**

*Psicopedagogo, pensando em
desistir e fechar as portas?* **15**

*Como captar clientes para meu es-
paço psicopedagógico na pandemia?* **17**

*Marketing digital para
psicopedagogos whatsapp* **24**

*10 dicas de ouro do marketing digital
no whatsapp para psicopedagogos* **29**

*Marketing digital para
psicopedagogos* **33**

*Marketing digital para psicopedagogos
software/sistema* **36**

*Marketing digital para psicopedagogos
informações* **39**

*Marketing digital para psicopedagogos
divulgação no blog psiqueasy* **42**

*Atitudes que o psicopedagogo
não pode ter nas redes sociais* **44**

*5 aplicativos para bombar as redes
sociais dos psicopedagogos* **45**

*Quais equipamentos utilizar para
realizar atendimentos online* **47**

*Quais as melhores plataformas
para realizar atendimentos online* **51**

*Que tipo de espaço psicopedagógico
abrir em meio a pandemia* **53**

*Como utilizar o Zoom nos
atendimentos online* **56**

*Como utilizar o Google Meet
nos atendimentos online* **63**

*Sobre a
autora* **69**

*Catálogo
PsiquEasy* **70**

A ARTE DE SE REINVENTAR TODOS OS DIAS

Viver é a arte de se reinventar todos os dias

Sidney Santborg

Você não precisa ser um artista ou uma pessoa criativa para experimentar a arte de se reinventar. O despertar do reinventar está totalmente ligado ao seu autoconhecimento. Busque dentro de você caminhos alternativos que o façam novamente sentir-se vivo.

A natureza ao nosso redor e até mesmo a nossa natureza humana tem o poder de se reinventar a cada obstáculo da vida. Veja este exemplo simples que ocorre com o nosso órgão, o coração.

Quando alguma veia se entope, o próprio organismo trata de criar novas ramificações e assim novas passagens para o fluxo sanguíneo. Quando estamos diante de um obstáculo, ou mesmo nos sentindo sem saída e infelizes com nossa rotina diária, tempos somente dois caminhos a seguir:

Parar e esperar que algo aconteça, ou até mesmo viver com este medo, dor e vitimismo ou...

Buscar novos caminhos, olhar em volta e tentar achar nas coisas simples da vida um novo recomeço, uma nova paixão e mudar aquela rotina. Pode parecer simples, e na verdade é simples.

O mundo está cheio de novas paixões e novas descobertas. A dificuldade maior está dentro de nós, no que realmente nos amarra e nos prende ao discurso interno de que não conseguiremos sair desta situação sozinhos.

Veja bem, não estamos falando de estados psíquicos que requeiram cuidados médicos, estamos falando de pequenas mudanças que trazem grandes impactos na nossa rotina do dia a dia.

Reinventar-se é procurar dentro de você algo que o preencha, que o faça enxergar a mesma coisa sob um outro olhar, um olhar de gratidão, de aceitação e de humildade.

Reinventar é isso, encontrar um novo prazer à sua volta, que pode até ser um esforço para muitos. O seu reinventar é só seu, consegue lhe trazer de volta a paz, silencia a alma e, como consequência, muda sua rotina e o faz enxergar aquilo tudo que parecia nublado, muito mais claro.

Pode ter certeza de que o verdadeiro reinventar, você o encontrará nas coisas que estão disponíveis em sua vida, como: natureza, conhecimento, caridade e gratidão.

**VOCÊ JÁ TENTOU SE
REINVENTAR
HOJE?**



A ARTE DE REINVENTAR-SE PROFISSIONALMENTE

Ao longo do tempo percebemos que são **inevitáveis e incontroláveis as mudanças**. Tudo muda com o passar do tempo e a verdade é que **não temos controle disso**. A maioria das pessoas não gostam de sair da sua zona de conforto.

Zona de conforto é como chamamos aquela situação em que a pessoa repete algum comportamento que a faz se sentir segura, confortável, e que, até certo ponto, funciona para ela. Contudo, toda essa **sensação de estabilidade é traiçoeira**, pois deixa o indivíduo mais vulnerável às mudanças que inevitavelmente acontecem.

Sair da **zona de conforto** é ter **coragem de enfrentar novos desafios**, superando assim os próprios limites em busca de **alcançar conquistas** importantes. Quando isso acontece você deixa de **perder oportunidades** e começa **crescer profissionalmente** e principalmente como **ser humano**.



Mas, você deve esta se perguntando: **“Como saber se estou na zona de conforto?”**

Para lhe ajudar a perceber se está ou não na zona de conforto, trouxemos alguns indicadores típicos dessa situação.

Insatisfação - Ainda que esteja uma posição confortável, sem grandes agitações, você não consegue ficar completamente satisfeito.

Rejeição aos desafios - Apesar de vez ou outra, pensar nessa melhora, é mais simples continuar com o comportamento do que aceitar desafios. As possíveis dificuldades fazem você desistir antes mesmo de tentar uma mudança.

Falta de propósito - Você já nem sabe mais por que faz o que faz. No trabalho, por exemplo, os dias passam sem nada estimulante acontecer. As horas se arrastam, dia após dia, sem que haja um sentido maior por trás das suas ações.



MAS, POR QUE SAIR DA ZONA DE CONFORTO É TÃO IMPORTANTE?

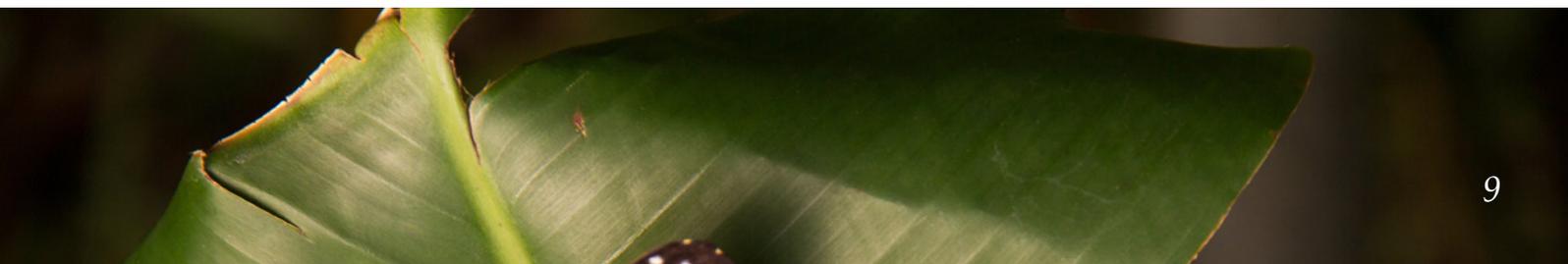
Uma vez que você consiga deixar esse poço de acomodação, sua vida vai mudar completamente. Entenda o porquê.

Terá mais disposição para trabalhar - A partir do momento que você estiver fazendo algo que realmente gosta, a disposição para trabalhar será parte natural do seu cotidiano. A rotina profissional passará a ter um propósito e será muito mais instigante.

Evoluir profissionalmente – O sucesso profissional chega para aqueles que se dedicam às suas carreiras. Se você gostar do que faz e enfrentar os desafios que surgirem, deixando o comodismo para trás de uma vez por todas, sua carreira vai evoluir cada vez mais.

Realização pessoal - A zona de conforto pode até passar uma sensação de tranquilidade, mas nada se compara à realização pessoal que você vai sentir quando transformar essa situação. Você finalmente vai saber o que é ter orgulho de si mesmo.

Para sair da **zona de conforto**, é fundamental entender que o seu futuro depende de você. Portanto, aceite os desafios que a vida lhe oferece e seja persistente quando os obstáculos surgirem. Acredite no seu potencial, corra atrás dos seus objetivos e alcance-os, um por um, até realizar todos os seus sonhos.



O QUE NOS OBRIGOU A SAIR DA NOSSA ZONA DE CONFORTO?

ESSA RESPOSTA TODOS NÓS SABEMOS, NÃO É VERDADE?

No dia 26 de fevereiro do corrente ano, completou-se um ano do primeiro caso de covid-19 detectado no Brasil. Naquela época, ainda não sabíamos muito sobre a doença surgida na China, mas pouco tempo depois, em 11 de março de 2020, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou se tratar de uma pandemia e o mundo iniciou uma série de restrições para conter o avanço do Sars-CoV-2.

A pandemia do novo coronavírus transformou a vida das pessoas. Em todo o mundo. Mudanças na rotina, no trabalho, no comportamento e, acima de tudo, nas relações humanas. Nunca se falou tanto em convivência e, ao mesmo tempo, em distanciamento social. Dois opostos que se intensificam e ressignificam diariamente. Todo o caos provocado pela doença afetou seriamente o nosso modo de vida, como nunca visto anteriormente.

PASSADO UM ANO DO INÍCIO DA PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS, RELEMBRAMOS ALGUMAS DAS MUDANÇAS PROVOCADAS PELA COVID-19.

Trabalho remoto - O quarto, a sala e outros cômodos da casa se transformaram em locais de trabalho de milhões de pessoas pelo mundo, que adotaram o home office. Zoom, Meet, Skype, Slack, Microsoft Teams e os demais programas de videoconferência nunca foram tão utilizados para trabalhar como agora.

Vida social - Manter distância, não aglomerar, usar máscaras, não abraçar, evitar aperto de mão. Estas são algumas das restrições com as quais tivemos que nos acostumar nos últimos meses, deixando de ir a festas, cinemas, shows, eventos esportivos e de viajar. Muitos bares e restaurantes acabaram encerrando as atividades de vez.

Datas comemorativas, reuniões em família e despedidas

- As restrições afetaram ainda a Páscoa, o Natal, o carnaval, o São João e outras datas festivas, normalmente marcadas por encontros presenciais com a família e os amigos, trocadas por reuniões à distância. A despedida dos entes queridos falecidos desde o início da pandemia também passou por modificações, com a redução da quantidade de pessoas presentes em velórios e enterros.

Estudo online - Fechar as escolas para reduzir a transmissão do coronavírus foi outra medida tomada, fazendo os estudantes de todas as idades e níveis de ensino terem que se adaptar a uma nova realidade, na qual professores e colegas de classe estão do outro lado da tela do celular, tablet ou computador.

Comércio afetado - Os pequenos negócios foram atingidos em cheio pelo fechamento do comércio ao longo da crise de saúde. Um levantamento da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) divulgado no início de março aponta que pelo menos 75 mil lojas fecharam as portas no Brasil em 2020, definitivamente.

Saúde mental em perigo - Um estudo feito em dezenas de países no segundo semestre de 2020 relatou níveis significativos de propensão a ansiedade e depressão associadas aos impactos da pandemia, conforme o How Stuff Works. Os trabalhadores da linha de frente, que atuam atendendo aos infectados, são os mais propensos a tais doenças mentais.

Novos termos e expressões - Palavras e expressões como coronavírus, lockdown, pandemia, quarentena, distanciamento social, imunidade de rebanho, Sars-CoV-2, segunda onda, variantes e achatamento da curva passaram a fazer parte de praticamente qualquer conversa.

Poluição reduzida - Apesar de todos os males causados, a pandemia ajudou a reduzir as emissões de gases do efeito estufa, devido à desaceleração da atividade econômica e à diminuição da quantidade de viagens e carros nas ruas.

Essas foram algumas das mudanças que ocorreram com a pandemia. Tudo que foi citado antes não fazia parte das nossas vidas. Não escolhemos viver desse jeito,

“FOMOS OBRIGADOS A MUDAR E ACEITAR AS MUDANÇAS”

Podemos ver tudo isso como algo ruim ou tentar vê o lado bom também. Com o tempo começamos a aprender que até nas coisas ruins podemos tirar coisas boas.

Aprendemos muito com esse caos que se instalou no mundo todo. Com a pandemia, tivemos a oportunidade de conviver mais com quem gostamos, além de poder se reaproximar de quem estava mais distante e se afastar de quem convivíamos por obrigação.

Antes não tínhamos tempo para refletir, pensar, organizar nossas vidas e pensamentos, pois não havia tempo para fazer isso. Agora temos de sobra. É hora de pensar em tudo isso que estamos vivenciando e, ao mesmo tempo, é importante ter resiliência para quando isso tudo passar. Não devemos continuar sendo os mesmos, pois essas crises nos ajudam a refletir sobre tudo. Algumas mudanças, por exemplo, trazem uma nova maneira de ver o mundo e de nos relacionarmos com as pessoas. Mas, vale ressaltar que tudo isso depende de cada um de nós.



Como é de costume temos passado por aqui para te manter sempre bem informado. Dessa vez queremos **compartilhar com você algumas novidades**. Temos recebido **e-mails de vários profissionais**. Eles têm compartilhado conosco a forma que estão se **reinventado no cenário atual**. Acredite, são **histórias incríveis e que nos ensinam novas estratégias**. Na verdade, elas mostram como é possível **VENCER todos os dias**.



Esses profissionais além de **manter seus atendimentos, dobraram sua clientela** utilizando a **criatividade e tecnologia** a seu favor. Foi possível ainda **ofertar novos serviços e alcançar públicos diversos, dobrando assim o faturamento e diminuindo seus custos e investimentos**, isso é realmente maravilhoso.

Algumas situações acontecem para nos provar que **somos mais que capazes** de nos **REINVENTAR**. Melhor ainda, acontecem para **abrir nossos olhos e nos acordar para novas oportunidades**. É isso que esta acontecendo nessa pandemia, **acredite**.

Se você faz parte desse **grupo de profissionais**, faça como eles, **compartilhe sua história conosco**, queremos contar sua experiência para os milhares de profissionais que nos visitam todos os dias. Vamos **inspirar profissionais, tornando-se inspiração**, sendo como **estrelas no céu, brilhando e iluminando a vida de alguém, faça a diferença, COMPARTILHE**.



Vamos ficar esperando sua história, não se esqueça de mandar algumas fotos, afinal queremos deixar sua publicação bem especial. Para compartilhar basta acessar nosso blog pelo link

<https://blog.psiqueasy.com.br/2021/05/06/psicopedagogo-voce-tem-se-reinventado-nessa-pandemia/>

e deixar o seu comentário.

15 POSTS QUE VÃO MUDAR A SUA VIDA E ALAVANCAR SEUS ATENDIMENTOS

PSICOPEDAGOGO,
**PENSANDO
EM DESISTIR**
E FECHAR
AS PORTAS?



PSICOPEDAGOGO,

PENSANDO EM DESISTIR

E FECHAR AS PORTAS?



Com o **cenário desafiador** pelo qual nós psicopedagogos estamos enfrentando por conta das medidas de **isolamento social e a pandemia**, é normal ficarmos **apreensivos e preocupados** com o **futuro incerto** que nos ronda. Por isso, em **tempos de crise**, é **essencial** ter **estratégias** que permitam que nossos **atendimentos continuem prosperando**, mesmo que em um patamar menor que o habitual. A **criatividade**, nesse momento, é uma das **chaves** para **driblar as dificuldades** que surgem.

Uma das alternativas que tem se mostrado eficiente não só em nossa área mais em várias outras é a utilização e/ou intensificação do marketing digital.

**COM O MARKETING DIGITAL TEMOS A POSSIBILIDADE DE
EXPANDIR NOSSOS ATENDIMENTOS, CAPTAR CLIENTES
ALÉM DE AUMENTAR A RENDA MESMO QUE ONLINE.**

A maioria das **clínicas e espaços psicopedagógicos** que trabalhavam apenas com **atividades presenciais**, precisaram se **recriar**. Para continuar com os atendimentos, algumas começaram a ofertar **atendimentos virtuais via apps** que possibilitam a realização de conferência remota.



É PRECISO REINVENTAR-SE, NÃO PERDER A ESPERANÇA NESSE MOMENTO E SE PRECISO FOR RECOMEÇAR

Não é preciso “**inventar a roda**”: se já existe uma **alternativa ou estratégia** que tem dado certo nesse período, por que não **implantar ou adaptar para o seus atendimentos?**

Ainda não há uma previsão de quando a **pandemia** chegará ao fim. Por isso, é preciso se **adaptar, criar e até se reinventar**. Ver o que pode ser feito para manter seus atendimentos, apresentando ele em um novo formato. Afinal, justamente em **momentos de crise** aparecem as **melhores oportunidades**.

Não se desespere, sabemos que não esta sendo fácil, mas sim, é possível sobreviver a tudo isso. E vamos te ajudar dia após dia. Veja nossa postagem de como captar clientes para seus atendimentos voltarem a prosperar.

Com essa pandemia percebemos a **necessidade de nos reinventarmos**, visto que **não sabemos ao certo quanto tempo essa situação irá durar**. Enquanto esse caos não passa nossas **crianças e adolescentes necessitam de acompanhamento psicopedagógico** mais do que nunca.

Acredite que através do **Marketing Digital** e muita **força de vontade** você pode sim **captar novos clientes, manter os que já tem e aumentar** significativamente a **prosperidade** dos seus **atendimentos**.

**NÓS DA PSIQUEASY
ESTAMOS JUNTO
NESSA CAMINHADA
E ACREDITE JUNTOS
VAMOS CHEGAR LONGE**

COMO CAPTAR CLIENTES PARA MEU ESPAÇO PSICOPEDAGÓGICO NA PANDEMIA?

Certamente que essa pandemia gerou um grande caos na vida de todos nós. De repente as coisas saíram do lugar, mas acredite, elas não se perderam, só precisam ser realocadas no lugar certo.

Existiu uma época em que o **Marketing para Psicopedagogos** representava um grande **tabu**, já que muitos profissionais acreditavam que a divulgação dos serviços resultaria na **mercantilização da profissão**.

No entanto, os tempos mudaram e, hoje, o **marketing digital** é a diferença para que um **profissional consiga atingir o sucesso no mercado**. Isso porque o terapeuta precisa estar onde seus pacientes estão – e esse lugar é a **internet**.

Não é nenhum segredo que a maioria das pessoas, quando precisam buscar um produto ou **serviço, realizam pesquisas online**. E não se engane, esse hábito também se estende para a escolha por um **psicopedagogo**.

Por isso, a questão atualmente não é mais em ter ou não uma **presença digital**, mas sim como esse posicionamento será realizado de forma a atrair o **maior número de pacientes possível**, sem **ultrapassar os limites éticos**.

Com essa pandemia percebemos a **necessidade de nos reinventarmos**, visto que **não sabemos ao certo quanto tempo essa situação irá durar**. Enquanto esse caos não passa nossas **crianças e adolescentes necessitam de acompanhamento psicopedagógico** mais do que nunca.

PARA LHE AJUDAR NESSA MISSÃO, PREPARAMOS ALGUMAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING QUE VOCÊ PRECISA CONHECER!

1 CONHEÇA SEU PÚBLICO

Antes de qualquer ação de marketing, é fundamental que o profissional entenda para quem ele está direcionando suas ações. Conhecer o seu público, além de um facilitador, será um guia para as redes sociais e até mesmo quais termos e expressões utilizar.

Você pode se basear na sua carteira de clientes atual e procurar pontos em comum entre eles, bem como escolher apenas um deles e que carregue o maior número de características que você considere interligadas à sua atuação.

Seus aprendentes/pacientes são mais crianças, jovens ou adultos? Levante o máximo de informações que puder e sempre baseie suas estratégias nesses dados.

2 USE AS REDES SOCIAIS A SEU FAVOR

Utilize toda tecnologia a seu favor, principalmente nesse momento de pandemia onde não é possível nos relacionarmos presencialmente com as pessoas.

Utilize a princípio as seguintes ferramentas a seu favor: whatsapp, facebook, instagran, e e-mail.

Você deve perder o medo de apresentar seu trabalho. É muito importante que você saia da sua zona de conforto e comece a enfrentar esse novo momento pelo qual estamos passando.

Faça a relação de clientes e possíveis clientes que estejam necessitando do seu serviço nesse momento. Entre em contato com eles, mostre que você pode ajudá-los de alguma forma. Nossos designs desenvolveram alguns banners para que você possa utilizar em suas redes sociais e até mesmo enviar pelo whatsapp.

VEJA OS RECURSOS QUE PREPARAMOS COM MUITO CARINHO PARA VOCÊ INICIAR SUAS AÇÕES DE MARKETING E VOLTAR A CAPTAR MUITOS CLIENTES.

BANNER 1



BANNER 2

Por que procurar
Atendimento
Psicopedagógico
na Pandemia?

Conheça 5 motivos para isso:

- Para melhorar a atenção;
- Minimizar as dificuldades ao realizar as tarefas da escola;
- Aumentar o interesse pelas atividades;
- Trabalhar os Lapsos de Memória e atenção;
- Aumentar a autoestima nesse período.

A banner image showing a woman and a young boy looking at a book together. The text is overlaid on the left side of the image.

BANNER 3

Você está procurando por Atendimento Psicopedagógico para seu(ua) filho(a) nessa Pandemia?

Entre em contato, eu posso te ajudar.

A banner image showing a woman and a young boy looking at a book together. The text is overlaid on the right side of the image.

Gostou? Nossos designers criaram especialmente para que você possa enviar pelas redes sociais. Divulgue seu trabalho, isso é fundamental.

Utilize também o **e-mail marketing** para convencê-lo do quanto seu trabalho é crucial nesse momento. Veja os modelos que desenvolvemos para você adaptar e enviar para seus clientes e/ou possíveis clientes. Os dois primeiros e-mails podem ser enviados para aprendentes/clientes e/ou pais que por algum motivo não prosseguiram com as sessões/atendimentos. Veja:

E-mail para o aprendente/paciente adolescente e/ou adulto que abandonou os atendimentos.

Olá Fulana de Tal, tudo bem?

Estou passando, pois senti muito a sua falta. Faz um tempo que não nos vemos mais. Gostaria de saber como você está em meio a todo esse caos que a pandemia causou. Infelizmente não podemos ter aquele contato tão agradável como antes, mas saiba que eu ainda estou por aqui e tenho outras formas de te atender, claro que de uma maneira que proteja ambas as partes.

Eu gostaria mesmo de saber como você está se sentindo com tudo isso que está acontecendo? Depois queria que você me contasse como vão seus estudos. Você está estudando? Se está como está sendo? Quero que você me conte tudinho. Também gostaria de saber como está sendo passar tanto tempo em casa. Você gosta?

Sabe Fulano, estou sentindo muito sua falta, gosto muito de contribuir com sua evolução e avanço. Tenho certeza que logo esse momento irá passar e poderemos fazer como antes. Mas, enquanto essa pandemia não passa quero dizer que podemos sim continuar nossas sessões, de uma maneira diferente é verdade, mas não menos eficaz. Ainda posso continuar te ajudando. Caso você tenha interesse, entra em contato comigo para conversarmos melhor, tenho muitas coisas importantes para dizer. Vou ficar aguardando. Segue meu contato e e-mail logo abaixo. Não deixe de me retornar é muito importante para mim. Mesmo que não seja possível retornar nossos atendimentos quero que você me conte como está, não esquece tá.

Contato: _____ E-mail: _____

Atenciosamente;

Psicopedagogo(a) Fulana(o) de tal.

E-mail para o pai ou responsável do aprendente/paciente que abandonou os atendimentos.

Olá Fulano, tudo bem? (Fulano – colocar nome da mãe, do pai ou responsável pela criança)

Senti muito a falta de fulano, faz um tempo que não tenho visto mais. Infelizmente essa pandemia acabou nos afastando, por isso vim através desse e-mail dizer que ainda estou por aqui. Tenho muitas novidades para compartilhar com vocês. Além disso, gostaria de saber como esta fulano. Queria saber como ele(a) esta lidando com esse momento tão difícil que é a pandemia. Ele(a) esta estudando? Tem apresentado alguma mudança no comportamento? Sentido algum desconforto, dificuldade em realizar alguma tarefa da escola ou até mesmo de casa?

Então, queria saber um pouco mais sobre como esta sendo os dias dele(a) em meio a tantas mudanças, pois me preocupo bastante com seu desenvolvimento em todos os aspectos. Sabe Fulano, estou sentindo muito falta das nossas sessões, estávamos evoluindo muito. É muito bom poder contribuir com a evolução e avanço de alguém tão especial como seu(ua) filho(a).

Tenho certeza que logo esse momento irá passar e poderemos fazer como antes. Mas, enquanto essa pandemia não passa quero dizer que podemos sim continuar nossas sessões, de uma maneira diferente é verdade, mas não menos eficaz. Ainda posso continuar ajudando seu(ua) filho(a).

Caso você tenha interesse, entra em contato comigo para conversarmos melhor, tenho muitas coisas importantes para dizer. Vou ficar aguardando. Segue meu contato e e-mail logo abaixo. Não deixe de me retornar é muito importante para mim. Mesmo que não seja possível retornar nossos atendimentos quero que você me conte como esta, não esquece tá.

Contato: _____ E-mail: _____

Atenciosamente;

Psicopedagogo(a) Fulana(o) de tal.

E-mail para a escola, mostrando os benefícios de ter um Psicopedagogo(a) na equipe.

Olá, tudo bem?

Primeiramente gostaria de me apresentar, sou Fulana (Sobrenome), psicopedagogo(a), residente deste município a XX anos, tenho acompanhado as ações pedagógicas dessa instituição a algum tempo e gostaria de contribuir com algumas ações que serão bastantes significativas para o desenvolvimento da mesma. Sabemos o quanto esse momento tem sido difícil, essa pandemia tem nos ensinado muitas coisas.

Compreendemos ainda o quanto tem sido difícil ministrar aulas online e por muitas vezes com poucos recursos limitados para isso. A consequência disso foi piorar ainda mais as aquelas dificuldades de aprendizagem que já existiam nas aulas presenciais. É por isso que estou aqui, quero que saiba que tenho muito a agregar em suas ações institucionais, principalmente no que refere à organização e acompanhamento dos planejamentos diários. Sabemos que mais do que nunca as atividades devem ser elaboradas e apresentadas com muita cautela e cuidado.

Precisamos que mesmo a distância nossos alunos tenham compreensão do que devem realizar, entregar e/ou até mesmo apresentar. Não podemos deixar que tais dificuldades ou transtornos se agravem nesse momento. Pensando nisso, venho dizer que estou à disposição. Existem várias formas de melhorar o desempenho dos alunos mesmo que a distância e posso mostrar como fazer isso.

Caso tenha interesse, entre em contato comigo para conversarmos melhor, tenho muitas dicas, sugestões e orientações a fazer. Vou ficar aguardando. Segue meu contato e e-mail logo abaixo. Não deixe de me retornar é muito importante para mim. Mesmo que não seja possível fecharmos uma parceria nesse momento, gostaria de auxiliá-la de alguma forma, visto que esse é um momento onde devemos nos ajudarmos cada vez mais.

Contato: _____ E-mail: _____

Atenciosamente;

Psicopedagogo(a) Fulana(o) de tal.

Segue em anexo a versão em word para você **baixar, editar, adaptar** de acordo sua necessidade e enviar para seus clientes e/ou possíveis clientes.

<https://blog.psiqueasy.com.br/wp-content/uploads/2021/03/Modelos-de-e-mail-para-os-psicos-enviarem-para-captar-clientes.pdf>



3 APRESENTE OS SEUS DIFERENCIAIS

E o mais importante, não se esqueça de quando seus possíveis clientes entrarem em contato, falar do seu diferencial. Mostre que esta preparada(o) para realizar os atendimentos mesmo em meio essa pandemia. Apresente sua(s) propostas de atendimento e como poderão ser realizadas. Lembra-se ainda da mais importante, estamos passando por um momento difícil, então, repense seus valores e formas de pagamento. Ofereça opções que sejam boas para você e melhor ainda para seus clientes.



4 NÃO DESISTA DE LUTAR

Sabe **aquelas tempestades** que quando caem **destroem tudo** e parece que **nunca vão acabar**? Pois é, essa é apenas mais um **dessas tempestades**, já causou e ainda vai causar **muitos estragos** na vida de todos nós. Mas, tenha a certeza e **fê** que tudo isso vai passar e que **vamos estar juntos** nessa de **mãos dadas**. **“Não vamos te abandonar ou deixar na mão”**. Nós da PsiquEasy continuaremos dando o **melhor de nós** para te **ajudar a vencer e continuar caminhando**.

MARKETING DIGITAL

PARA

PSICOPEDAGOGOS WHATSAPP

PsiquEasy



O **WhatsApp** é um dos aplicativos mais populares no Brasil. Com cerca de **1,3 bilhões** de usuários ativos por mês — sendo que **120 milhões** deles se encontram no país —, o app se tornou muito importante para a comunicação.

E, como sabemos, todo fenômeno virtual pode se tornar uma **grande oportunidade para fazer e divulgar negócios**. Tanto que logo surgiram **estratégias para fazer marketing digital** no WhatsApp.

É possível promover **produtos e serviços** e estabelecer um ponto de contato e **estimular um relacionamento positivo** com os clientes.

De olho nisso, foi lançada uma ferramenta exclusiva para empresas e que desembarcou recentemente no Brasil: o **WhatsApp Business**. Se usar o aplicativo já era vantajoso, agora é ainda mais.

QUER SABER COMO USAR O WHATSAPP NAS SUAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING? ENTÃO, CONTINUE LENDO ESTE POST!

○ WHATSAPP BUSINESS

Criado em 2009, o WhatsApp é o aplicativo de mensagens instantâneas mais utilizado no mundo, estando na frente até mesmo do **Facebook Messenger**.

Por meio dele, as pessoas podem **trocar mensagens de texto, imagens, vídeos e áudios, além de fazer chamadas**. Tudo isso requer apenas um número de **celular e uma conexão com a internet**.

Não é de espantar que ele rapidamente se popularizou no Brasil, onde substituiu o **SMS** e ganhou grande adesão, tamanha sua praticidade.

Hoje, o **WhatsApp** conta com recursos relacionados às **tendências das redes sociais**, como o **compartilhamento de status** que **desaparecem após 24 horas** (algo similar ao Snapchat e ao Instagram Stories).

Isso pode ser devido ao **parentesco do aplicativo com o Facebook** após a sua **compra pela companhia** em 2014, em uma venda estimada em impressionantes **22 bilhões de dólares**.

Assim como a rede social de **Mark Zuckerberg**, tudo começou como um espaço para promover interações entre os usuários, mas que logo se manifestou como uma interessante oportunidade para as empresas.

E, com o embalo do WhatsApp, surgiu um ponto de contato para as empresas aproveitarem.

Desse modo, diversos negócios locais começaram a usá-lo para **marcar e desmarcar compromissos**, como **academias, salões de beleza e clínicas médicas e odontológicas**.

DE QUEBRA, SURGIRAM NOVAS IDEIAS, COMO

- ☉ estabelecer um novo canal de suporte ao cliente;
- ☉ divulgar novos produtos e serviços para os clientes fiéis;
- ☉ entrar em contato com os fornecedores;
- ☉ e até mesmo realizar transações comerciais.

Por isso, surgiu a necessidade de um aplicativo próprio para gerenciar todas essas interações de forma organizada. Então, em 2017, foi criado o WhatsApp Business.

O design ainda é bem similar à versão comum, mas logo deve haver novas features exclusivas, como um sistema compras e pagamentos.

E o melhor: toda empresa que já tinha um número próprio para o app pode fazer a transição para a versão empresarial e usufruir de suas funcionalidades.



AS FUNCIONALIDADES DO WHATSAPP BUSINESS

PERFIL EMPRESARIAL

A 1ª e mais importante novidade é que, diferentemente dos perfis normais dos usuários, você pode inserir informações essenciais do seu negócio, como:

endereço;

site;

e-mail;

segmento; e

horário de funcionamento.

Esse perfil aparecerá como um perfil verificado, e a ideia é que no futuro haja uma forma de encontrá-lo em um campo de busca, tal qual nas demais redes sociais.

Por isso, tenha cuidado na hora de preencher os seus dados. Afinal, o seu perfil é um cartão de visitas para os **seus clientes e potenciais clientes**.

MENSAGENS RÁPIDAS

Assim como o **WhatsApp “normal”**, há como acessar o app via desktop pelo **WhatsApp Web**.

No modo **business**, é permitido utilizar as **ferramentas pelo computador** para o **controle das mensagens enviadas e recebidas**.

Assim, é possível **gerenciar a comunicação** de forma **prática e profissional**.

Outra vantagem oferecida é o **envio de mensagens automáticas** enquanto ausente. Lembra do horário de funcionamento do perfil? Há como configurar uma mensagem pronta para o período em que estiver fora do trabalho.

TAGS

Para facilitar ainda mais a organização, o **WhatsApp Business** inclui a possibilidade de utilizar **tags** para **identificar as suas conversas**.

Com elas, você pode **marcar as conversas em categorias** — como **“novo cliente”**, **“pago”** e **“pagamento pendente”** — e **criar etiquetas** — tais quais **“promoção”** e **“agendado”**.

Você pode categorizar todos os contatos e conversas para deixar claro quais são os tipos de interação e criar um manual de como lidar com cada uma delas.

MÉTRICAS

No **marketing digital**, estamos sempre falando o quão importante é avaliar as suas **métricas**, uma vez que elas indicam a **performance do seu negócio e como melhorá-la**.

E, com o app para **business**, você **mensurar alguns dados de envio e leitura de mensagens**, como as que foram **enviadas, entregues e lidas**.

Monitore essas estatísticas e use-as sempre como referências para otimizar as suas ações.

AS VANTAGENS DO WHATSAPP

Se as empresas já começaram a adotar o **WhatsApp** entre as suas ações de **marketing** e foi criada, inclusive, uma **versão empresarial**, é porque há **vantagens em seu uso**.

Você sabe quais são elas?

RAPIDEZ

Essa é uma vantagem tanto para você quanto para o usuário.

Enquanto muitas informações passam batidas no **email e nas redes sociais**, no WhatsApp você tem certeza de que a sua mensagem chegou.

Com ele, você tem uma **entregabilidade garantida**.

E, como os usuários usam constantemente para conversar com amigos e familiares, é certo que eles, no mínimo, devem ver que a sua mensagem está lá.

FAMILIARIDADE

O aplicativo atinge todas as idades!

Talvez você ainda não saiba, mas é uma tendência que os aplicativos de mensagens instantâneas fiquem cada vez maiores, ultrapassando até mesmo as redes sociais.

Ou seja, entre os jovens algo já está garantido...

Todo o movimento social media e o tradicional email ainda podem parecer meio nebulosos para os mais velhos.

Contudo, para a nossa alegria, eles já estão no WhatsApp e constituem uma parcela importantíssima no mercado.

COMODIDADE

Enquanto no **e-mail**, nas **redes sociais** e, principalmente, nas ligações, a comunicação pode soar **interruptiva**, no **WhatsApp** o usuário escolhe a hora que quer se comunicar.

Nele, há como visualizar e responder somente quando e se quiser, o que já evita todo o receio de receber telefonemas.

Além disso, eles já se sentem confortáveis com o aplicativo — o que gera uma predisposição maior para que se sintam igualmente tranquilas em chamar a sua empresa por meio do app, caso precisem.

O SUCESSO COM MARKETING NO WHATSAPP

Assim como toda **estratégia de marketing**, é imprescindível planejar muito bem como serão as suas ações para **promover seu trabalho** e **ajudar os seus clientes**.

Primeiro, tenha em mente:

- Ⓞ **qual é o seu objetivo;**
- Ⓞ **o que exatamente será feito; e**
- Ⓞ **qual será o retorno.**

Logo você vai colher os frutos.

Para isso, o **WhatsApp** se prova como um dos **canais mais versáteis de promoção**, assim como o **e-mail marketing**.

Entretanto, aqui temos uma vantagem:

As pessoas usam o aplicativo com maior frequência do que o email.

A maior parte dos adultos dá uma olhada no email diariamente, mas confere as suas mensagens no celular ao longo de todo o dia.

Sendo assim, as chances são bem maiores de a sua mensagem ser lida.

MELHORE O RELACIONAMENTO COM OS SEUS CLIENTES

Uma das dificuldades que vários empreendimentos possuem é manter um bom relacionamento com os clientes e fidelizá-los após a aquisição do serviço.

E acredite: é bem melhor mantê-los por perto, uma vez que a **fidelização** é mais rentável do que adquirir novos clientes.

Muitas vezes, eles podem precisar de ajuda, necessitando ter um contato mais próximo para aproveitar frequentemente o serviço.

**O WHATSAPP
É MAIS UM CANAL NO
QUAL INVESTIR PARA
ATINGIR AS
SUAS METAS**



DICAS DE OURO DO MARKETING DIGITAL NO WHATSAPP PARA PSICOPEDAGOGOS



PsiquEasy

1 SEJA PESSOAL

Envie mensagens personalizadas. O app é usado principalmente para pessoas conversarem com outras pessoas. Portanto, jamais mande correntes. Use o 1º nome do contato no início da mensagem e mande algo que realmente possa interessá-lo.

Ainda assim, mantenha uma postura profissional e respeite o espaço do usuário. Isso não significa ser sério o tempo todo.

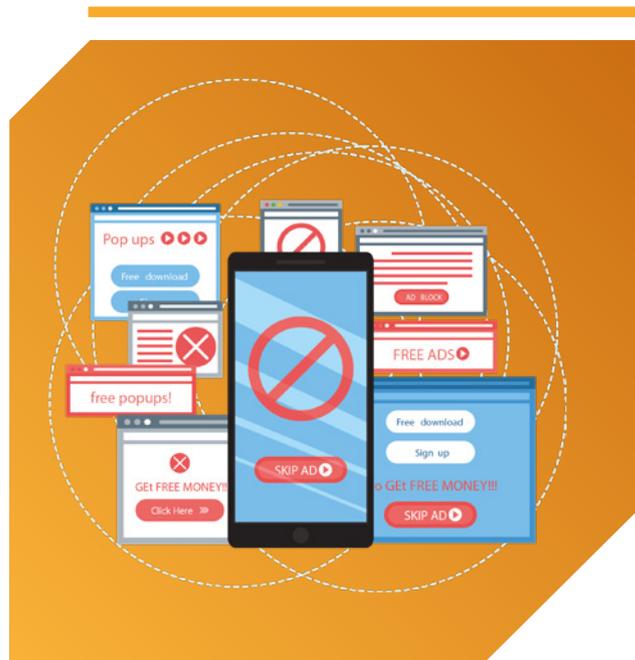
Você pode (e deve!) ter uma relação amistosa. Pode até mandar alguns memes, dependendo do tom da conversa...

2 NÃO INUNDE SEUS CONTATOS COM PROPAGANDA

Assim como no email marketing, o seu pior pesadelo deve ser uma marcação como spam.

Comunique e não seja invasivo. Justamente por ser um espaço mais íntimo, mantenha o seu fluxo de publicações baixo.

E, para continuar crescendo, fique de olho nos seus resultados, veja o que dá certo ou não e vá sempre otimizando as suas interações para manter a sua base de contatos por mais tempo.



3 TENHA UMA ESTRATÉGIA MULTICANAL

O WhatsApp é uma ferramenta ótima para manter um bom relacionamento, dar suporte e promover seus serviços, mas em hipótese alguma deve ser a única presente em seu marketing.

Ele funciona somente como um auxílio.

Por exemplo:

Você pode conciliar com divulgações nas redes sociais.

Escolha os canais certos e os conecte de forma poderosa para sua comunicação dar certo em todas as instâncias.



4 FAÇA UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O **planejamento das ações** é essencial em qualquer estratégia de **marketing digital** – e com o WhatsApp não poderia ser diferente.

Especialmente por se tratar de um canal tão pessoal, em que as mensagens chegam diretamente no celular do cliente.

Nesse plano, é necessário estabelecer os seguintes pontos:

- tipos de serviços a enviar (fotos, vídeos de divulgação, etc.);
- horários ou faixa de horário em que eles devem ser enviados;
- situações que motivam o envio de uma mensagem (novos serviços, ofertas e descontos, etc.).

Isso vai permitir que só entre em contato quando for oportuno evitando que a comunicação desrespeite o espaço do seu paciente/cliente.

5 COMUNICAÇÃO PELO WHATSAPP

Quando seus clientes entrarem em contato ou responderem uma mensagem que você enviar, é importante não deixá-los esperando e retornar o quanto antes.

Por esse motivo, o mais interessante é contar com um aparelho e um número exclusivo para a comunicação via WhatsApp.

Já que o aplicativo só precisa de uma conexão à internet para funcionar, é possível desabilitar a rede de telefonia móvel do celular para evitar que uma ligação indesejada atrapalhe a interação com os clientes.

Além disso, outra boa prática é instruir o colaborador responsável a utilizar o WhatsApp Web ou o aplicativo para desktop, já que o uso de um teclado de computador e de uma tela maior pode facilitar o trabalho e dar mais rapidez aos diálogos.

6 CONECTE-SE COM QUEM JÁ É CLIENTE

Receber mensagens de um número desconhecido é bastante desagradável e até considerado como uma espécie de spam.

Por isso, o WhatsApp não é a ferramenta ideal para se comunicar com potenciais clientes ou gerar leads — afinal, isso pode prejudicar a sua reputação.

O mais recomendado é utilizar o aplicativo para se conectar com usuários que já são seus clientes e que deram algum tipo de permissão para você lhes enviar mensagens — como enviar algum comentário em alguma das suas redes sociais, adicionar o seu WhatsApp por iniciativa própria, entre outras ações.

7 FORNEÇA O SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE POR WHATSAPP

Uma forma de estreitar o relacionamento com o seu público é tirar dúvidas e promover outros tipos de atendimento por meio do WhatsApp.

Preste um serviço mais ágil, simples e agradável.

Certifique-se de que o responsável por responder as requisições atenda o cliente o mais rápido possível, sem que isso atrapalhe a qualidade do atendimento.

Essa prontidão é fundamental porque as comunicações por celular já têm um caráter imediatista — e respeitar essa característica será o diferencial para encantar seus clientes.

Vale lembrar que o WhatsApp não tem um sistema de busca como as redes sociais, então apenas os usuários que tiverem o contato da empresa poderão chegar até ela por meio do app.

Sendo assim, garanta que o seu site, cartão de visita, perfis nas redes e outras mídias tenham o número específico para WhatsApp.



8 FAÇA VENDAS DIRETAMENTE PELO APP

Para permitir que os seus clientes conheçam seus serviços, faça banners para colocar no catálogo do whatsapp, isso ajudará bastante os clientes identificarem o tipo de trabalho que realiza.

Em seguida, por meio das mensagens, dê a eles a oportunidade de conferir a disponibilidade e ofertas desses serviços.

9 INVISTA NO PÓS-ATENDIMENTO

Depois que tiver realizado o atendimento com seus clientes, faça um trabalho de pós-atendimento perguntando se ele gostou da forma que foi atendido, se teve uma boa experiência, se está ansioso para a próxima sessão, enfim, verifique se os seus serviços atenderam às expectativas.

Atitudes como essa contribuem para estreitar o relacionamento entre psicopedagogo e cliente além de aumentar as suas chances de fidelizar mais clientes.



10 ENVIE MENSAGENS PERSONALIZADAS

O recurso “**Listas de Transmissão**” pode parecer ideal para enviar uma novidade ou promoção para os clientes sem precisar escrever a mensagem para cada um dos contatos.

Com essa funcionalidade, é possível enviar o mesmo texto para até 256 usuários, desde que eles tenham o seu número salvo em seus respectivos smartphones.

Porém, para obter resultados mais eficazes, o melhor é atingir as pessoas com textos personalizados e recomendações de acordo com suas preferências.

Podemos concluir que o marketing no WhatsApp é uma estratégia viável e com benefícios bastante interessantes.

A maior proximidade com seus clientes, a intensificação da oferta dos seus serviços e o aumento da satisfação dos clientes certamente são os mais impactantes.

PRONTO!

AGORA QUE VOCÊ JÁ SABE
SOBRE COMO FUNCIONA O

MARKETING NO WHATSAPP

É HORA DE MELHORAR OS SEUS
INVESTIMENTOS EM SOCIAL MEDIA

Marketing Digital para Psicopedagogos

Conteúdo totalmente grátis! E ainda com dois vídeos para você utilizar em suas redes sociais.



Vídeo 01



Vídeo 02

PsiquEasy

Marketing Digital na Psicopedagogia são o conjunto de estratégias voltadas para a divulgação dos serviços desse profissional pelas redes sociais, resumindo pela internet. Atualmente é impossível falar de marketing e ignorar que a maior parte da população mundial está conectada à internet e faz compras online, assim como procuram profissionais e agendam suas consultas por ela.

É por isso que o Marketing Digital é a principal forma de alavancar seus atendimentos, principalmente em tempos de pandemia.

COMO POSSO FAZER ISSO?

Usando canais digitais — como blogs, sites, mídias sociais, email, vídeos entre outros. Essa é a maneira de solucionar dores e desejos de clientes e potenciais clientes.

AO UTILIZAR O MARKETING DIGITAL VOCÊ CONSEGUE:

- Atrair novas propostas bem como captar novos clientes e manter os que já possui;
- Criar relacionamentos mais sólidos;
- Desenvolver uma identidade do seu trabalho/marca e/ou espaço/clínica;
- Entre muitos outros benefícios....

QUAIS SÃO AS MELHORES ESTRATÉGIAS?

Selecionamos para você algumas propostas que já são bem utilizadas e que tem gerado excelentes resultados entre os psicopedagogos. Veja:

Já te mostramos a utilização de banners nas redes sociais e até mesmo status;

Também apresentamos e disponibilizamos modelos de e-mail marketing;

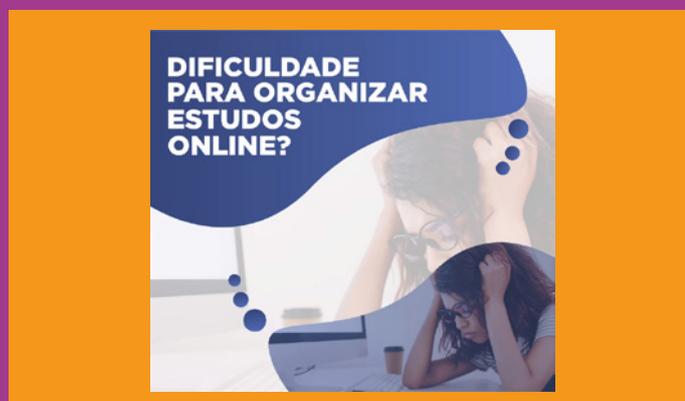
Agora vamos além de apresentar, disponibilizar para você já iniciar suas ações vídeos para conscientizar e captar mais clientes para seus negócios. Confira:



VÍDEO 1



VÍDEO 2



VÍDEO 3

Nossos designers desenvolveram com muito carinho mais esse recurso poderoso para você não desistir, não fechar as portas, mas sim, se reinventar e recomeçar

MAIS BANNERS PARA VOCÊ PSICOPEDAGOGO POSTAR EM SEU: INSTAGRAM, FACEBOOK E STATUS

“Divulgação é a alma do seu negócio”. Acredite.

PsiquEasy

**NESSA PANDEMIA
SEU FILHO ESTÁ
COM DIFICULDADES
NA ESCOLA?**

ENTÃO ELE PRECISA DE UM PSICOPEDAGOGO.

Acesse:
blog.psiqeasy.com.br

CADA UM DEVE FAZER O QUE PODE, COM OS MEIOS QUE TEM

PsiquEasy

**NESSA PANDEMIA
SEU FILHO ESTÁ
COM DIFICULDADES
NA ESCOLA?**

ENTÃO ELE PRECISA DE UM PSICOPEDAGOGO.

Acesse:
blog.psiqeasy.com.br

PARA ENCONTRAR AS OPORTUNIDADES CERTAS NESSE MEIO!

PsiquEasy

**NESSA PANDEMIA
SEU FILHO ESTÁ
COM DIFICULDADES
NA ESCOLA?**

ENTÃO ELE PRECISA DE UM PSICOPEDAGOGO.

Acesse:
blog.psiqeasy.com.br

Marketing Digital para Psicopedagogos

Software/Sistema

PsiquEasy

Uma preocupação real dos clientes/pacientes é em relação a **segurança das informações pessoais** que eles devem passar aos profissionais. A verdade é que ninguém se sente seguro ao ter que passar dados sobre suas vidas, histórico familiar, descrever sua rotina sem ter certeza que essas informações vão ficar em um **lugar SEGURO**.

Esse é um dado muito relevante na hora de fazer o **marketing do seu negócio**. É crucial mostrar aos clientes e/ou futuros clientes que os dados deles estão seguros com você. Passar esse sentimento de **segurança e confiança** é muito relevante na hora de escolher um profissional.

Os psicopedagogos lidam diariamente com informações sobre a vida de seus pacientes. Algumas são importantes, como seus nomes, endereços, telefones e aniversários. Outras são fundamentais: **transtornos, distúrbios, dificuldades e até históricos familiares. São dados que devem estar seguros em um software, certo?**

Esses dados são compartilhados por meio de uma troca: **o paciente confia no profissional, e o profissional precisa dessas informações para garantir um diagnóstico correto e um tratamento eficaz**. A relação entre psicopedagoga(o) e paciente é muito importante, e precisa ser baseada em **confiança** para que as coisas funcionem. O espaço psicopedagógico deve ser um ambiente **seguro**, onde o paciente se sinta à vontade para contar o que está acontecendo, e dar detalhes que nem sempre são fáceis de compartilhar.

Para **garantir essa segurança**, os profissionais costumam priorizar a qualidade do atendimento. Isso significa dar **atenção** ao que o paciente está dizendo, fazer perguntas de forma **clara, incentivar respostas completas**, enfim, buscar preencher todas as lacunas e dúvidas que surgem no momento da anamnese. Porém, a maioria dos profissionais não compreende muito bem como **manter a segurança desses dados sigilosos** após o atendimento.

Você já parou para pensar se as suas fichas de atendimento estão seguras na sua gaveta? Já imaginou quantos pacientes têm histórias ali dentro, informações que eles não gostariam de dividir com mais ninguém além de você? Conseguir mensurar a confusão que seria se, por um descuido, as informações que estão guardadas no seu sistema viessem à tona?

Pois bem, **nenhum profissional quer passar por essas situações não é mesmo?** Pensando em tudo isso, nós da **PsiquEasy** desenvolvemos especialmente para esses profissionais um software extremamente seguro, onde as informações estarão realmente bem guardadas.

Você já conhece nosso **software**? Se a resposta for **NÃO** assista ao vídeo abaixo para conhecer. Mas, se a resposta for **SIM**, assista novamente para não esquecer.



<https://youtu.be/Fx2PwAyp27o>

Viu como é importante ter um sistema para organizar seus atendimentos, e melhor ainda, manter as informações dos seus clientes/pacientes sempre seguras?

Pois é, fizemos isso pensando nas **reais necessidades** desses profissionais. **O detalhe é que ainda não te falamos da melhor parte. Sabe qual é?**

**VERSÃO TOTALMENTE GRATUITA
isso mesmo, pode acreditar...**

PsiquEasy é um sistema / software fácil e rápido para profissionais de psicopedagogia, tem como única finalidade atender as necessidades do psicopedagogo. Esta ferramenta poderosa é uma plataforma de **gestão de Pacientes(ou Alunos), Responsáveis, Escolas, Testes, Atendimentos, Agenda, Documentos** dentre outros.

Psiqueasy tem um plano totalmente gratuito, onde você poderá conhecer bem o sistema antes de **assinar um plano, caso necessite cadastrar mais pacientes.**

Não perca mais tempo, utilize ferramentas como essa a seu favor para manter os clientes que já possui e captar muitos outros.

Conheça alguns depoimentos de psicopedagogas bem sucedidas que utilizam essa ferramenta riquíssima e poderosa



Psicopedagoga
Daniela Janssen

Daniela Janssen mostra o software que utiliza em sua clínica.

https://www.youtube.com/watch?v=Gx1VFPs_ccs

Psicopedagoga
Cibele Romeu Peixe

“Comecei a utilizar o PsiquEasy e descobri uma ferramenta de trabalho que veio para me auxiliar no dia a dia enquanto Psicopedagoga. PsiquEasy, otimiza o tempo e veio para colaborar com o crescimento do meu espaço”.



Espaço Aprender
Contato: 53-99117-2366
Endereço: Rua América, 61
Rio Grande – Rio Grande do Sul

VENHA FAZER PARTE DESSA EQUIPE DE SUCESSO, ESTAMOS ESPERANDO POR VOCÊ

Marketing Digital para Psicopedagogos

Informações

Você sabia que:
Durante a pandemia, 67% dos alunos têm dificuldade para organizar estudos online.

**Procure um Psicopedagogo.
Ele pode te ajudar.**

PsiquEasy

O Marketing Digital já faz parte da vida de qualquer pessoa com acesso à Internet, e agora é difícil imaginar como seria viver em um mundo sem ela, não é mesmo? Na Psicopedagogia esta cada vez mais difícil sobreviver no mundo do trabalho sem explorar os recursos do Marketing Digital.

Utilizar recursos como:

Whatsapp Business;

Instagram;

Facebook;

E-mail;

Story;

Status;

Dentre outros se tornou fundamental para nós psicopedagogos.

Nesses últimos dias já te ensinamos muitas coisas no que se refere ao Marketing Digital para Psicopedagogos, não é verdade?

Agora vamos te ensinar mais um recurso que é a **utilização da informação para convencer seus clientes da real necessidade do seu serviço** principalmente nesse período tão complicado de pandemia.

Com pouco investimento, é possível alcançar seu público-alvo em uma velocidade e escala incomparáveis em relação aos métodos tradicionais de captação de clientes. A internet se tornou o **3º veículo de maior alcance no Brasil**, atrás apenas da TV e muito próxima do rádio. Estar presente no mundo digital é, portanto, essencial para sobreviver em um mercado de tamanha competitividade.

Como conscientizar pais e escolas da necessidade de ter um Psicopedagogo sempre por perto?

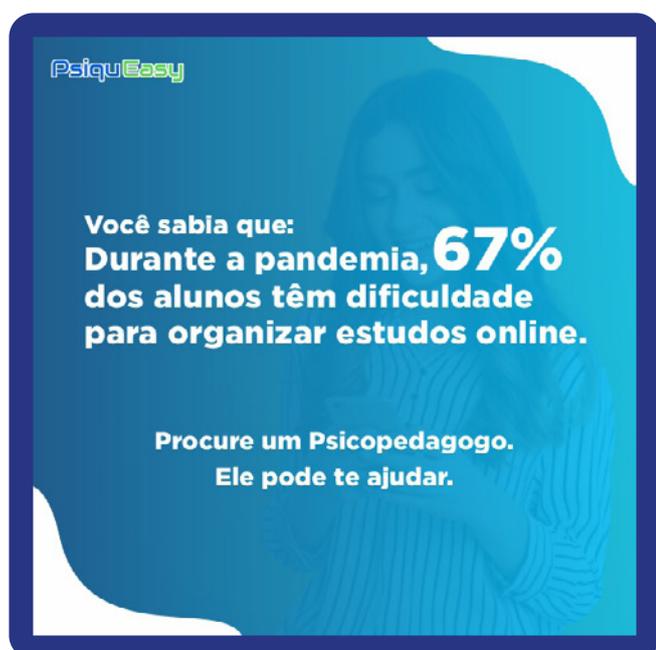
SIMPLES, UTILIZE INFORMAÇÕES.

Mantenha seus clientes e futuros clientes sempre bem informados da situação real. A **Pandemia** esta causando mais **problemas que imaginamos** principalmente no que se refere as **emoções e aprendizagem**. Precisamos mostrar que agora é que nosso trabalho enquanto **terapeutas da aprendizagem** se faz necessário.

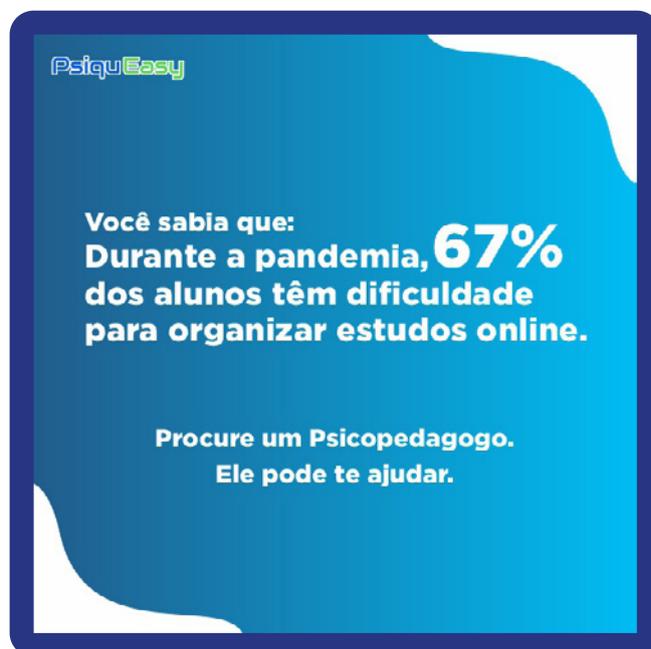
PARA FAZER ISSO VOCÊ PODE:

- Compartilhar postagens que abordem esses assuntos no facebook;
- Colocar banner nos status do whatsapp;
- Envie e-mails com resumos de notícias sobre o assunto;
- Colocar banners no Instagram;
- Compartilhar e postar vídeos que chamem atenção para essa temática;
- Alimentar seu Story – redes sociais constantemente;

Enfim, utilize seus recursos para **manter** seus clientes e **captar** muitos outros. Lembre que não deve ser invasivo. Tenha cautela. Não precisa fazer essas ações diariamente, reve-se entre uma e outra.



Banner 1

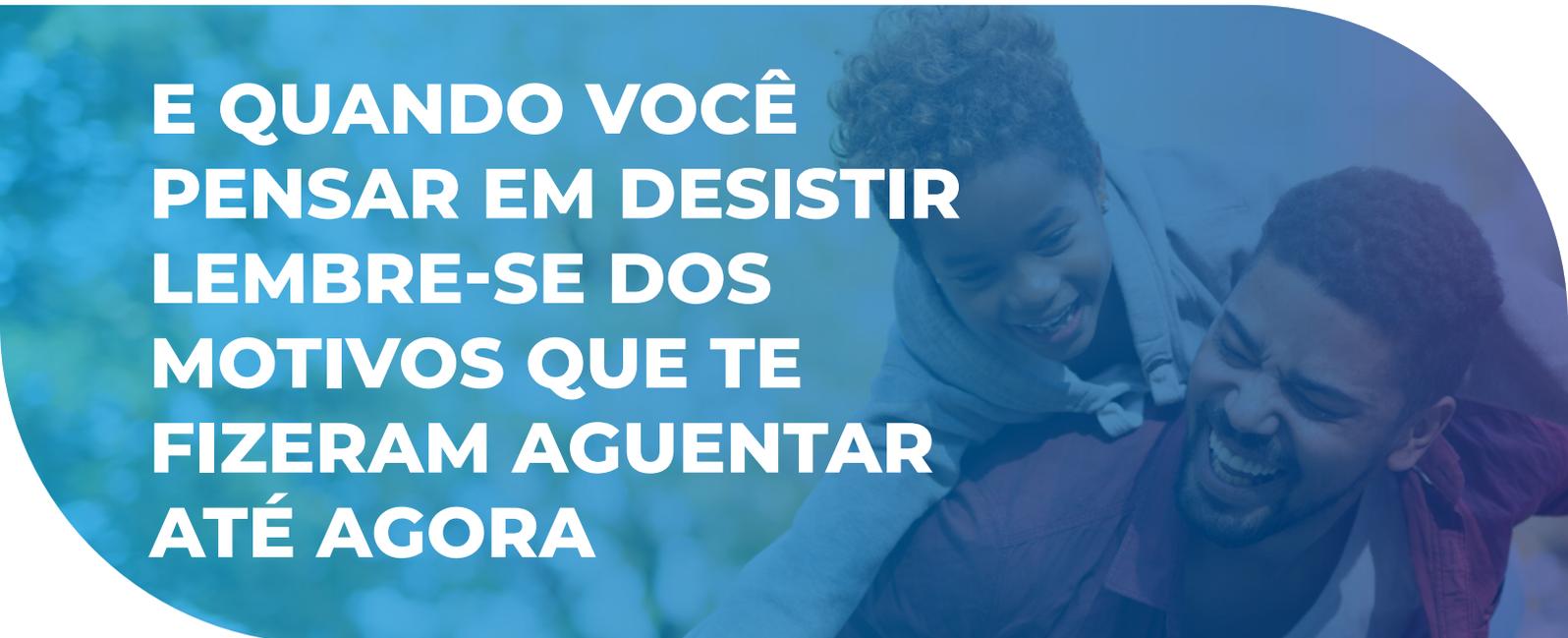


Banner 2

Por que nunca deixei de **PERSISTIR**?

Assistindo o filme **O Fundador (The Founder)** que conta a história de como o McDonald's expandiu pude perceber que a **PERSISTÊNCIA** e as **ATITUDES POSITIVAS**, o **ACREDITAR E AGIR** foi o que fez essa rede ser o que é hoje. Parecia impossível, mas não era, como não é em nenhum negócio. Só precisamos encontrar os recursos certos para nosso tipo de negócio e **PERSISTIR**. Assista esse filme e perceberá que nada é fácil, porém, é sempre possível quando **PERSISTIMOS** da maneira correta, no tempo certo.

Pp. Daliane Oliveira, 2021.



**E QUANDO VOCÊ
PENSAR EM DESISTIR
LEMBRE-SE DOS
MOTIVOS QUE TE
FIZERAM AGUENTAR
ATÉ AGORA**

Marketing Digital para Psicopedagogos - Divulgação no Blog PsiquEasy



PsiquEasy

Você sabia que ganhar visibilidade é uma das formas de se tornar referência no que faz? Nós da **PsiquEasy** já te falamos várias vezes que **queremos crescer junto com você**. Por isso, estamos **trabalhando quase incansavelmente** para mostrar **diversas opções** para você **prosperar profissionalmente**. Sabe por quê?

Já te apresentamos **vários recursos para realizar o marketing digital** do seu negócio. Agora é a vez de utilizar todo nosso **prestígio para divulgar seu espaço/clinica e/ou serviços** ofertados em nosso blog.

SABE QUANTO ISSO VAI TE CUSTAR? N-A-D-A-C-U-S-T-O-Z-E-R-O

Isso mesmo, nenhum centavo. Sabe quanto custa em média uma divulgação como essa que estamos te oferecendo gratuitamente?

Segundo o consultor Flávio Muniz o valor depende muito do tipo de divulgação que se quer fazer, da duração dela e das ferramentas e estratégias utilizadas. Existe a divulgação através de site, de redes sociais, do marketing de conteúdo, de campanhas pagas, entre outras. O custo é muito variável. O valor de uma divulgação simples pode não chegar a 1 mil, enquanto o custo de uma grande campanha pode chegar aos 100 mil. Tudo depende do tipo de divulgação.

Percebeu quanto uma divulgação dessa pode te custar? Quanto essa divulgação vai agregar valor ao serviço que você oferece enquanto psicopedagogo? Como essa ação pode mudar sua vida profissional? Sabia que nossa página bate picos de acesso todos os dias? Outra coisa que acredito que você psicopedagogo ainda não saiba. Somos a empresa que mais investe na área. Você sabia disso também?

Pois é, nós sabemos de tudo isso, poderíamos ganhar muito dinheiro fazendo esse trabalho. No entanto, temos uma prioridade, e já te falamos qual é, se lembra?



“CRESCER JUNTO COM VOCÊ”

Estamos empenhados nessa missão, por isso selecionamos alguns requisitos para você que quer fazer essa divulgação em nossa página.

CRITÉRIOS PARA DIVULGAÇÃO

1. Envie 02 fotos sua Psicopedagoga(o) com qualidade (boa resolução);
2. Fotos do seu espaço (caso não possua espaço não tem problema);
3. 2 fotos sua logada(o) no Sistema (PsiquEasy) para demonstrarmos nossa parceria (Exemplo: Você com seu “pc” utilizando o sistema – Caso ainda não tenha cadastro é rápido e fácil basta acessar o link: <https://www.psiqueeasy.com.br>);
4. Descreva sua Formação e Especialidade;
5. Faça um pequeno resumo com todos os serviços oferecidos por você psicopedagoga (o);
6. Fale sobre o seu diferencial no atendimento psicopedagógico, o que você oferece em seu espaço. Qual a importância do atendimento psicopedagógico para você? Como você busca auxiliar seus clientes/pacientes.
7. Endereço completo do seu local de atendimento (caso faça atendimento domiciliar mande seu contato – whatsapp ou (e) telefone).
8. Fique a vontade para enviar outros materiais que divulguem o seu espaço psicopedagógico.
9. Relate em poucas palavras sua experiência com o sistema PsiquEasy (Depoimento).

Enviar os materiais para o e-mail: psico@psiqueasy.com.br

Observação: O material enviado está sujeito à aprovação da nossa equipe.

Atitudes que o Psicopedagogo não pode ter nas redes sociais

As redes sociais são usadas para divertir, informar e compartilhar os melhores momentos da vida, mas existem algumas coisas que devem ser evitadas.

Assim como no mundo real, existem algumas **regras de “etiqueta social”** que devem ser praticadas na internet **para que o seguidor se sinta bem** ao acessar as suas redes sociais. Confira algumas atitudes que você deve evitar no mundo digital:

1 – Copiar conteúdo sem dar créditos

Já imaginou dedicar horas de estudo para aperfeiçoar um conhecimento e ter ele compartilhado pela internet sem que seu nome seja mencionado? Isso acontece diariamente nas redes sociais e é um dos erros mais graves que o profissional pode cometer.

Se você encontrou um conteúdo interessante e acredita que seus seguidores vão gostar, a melhor maneira de divulgá-lo é deixando claro na postagem que se trata de uma informação colhida de uma fonte confiável, assim todos saem felizes e você, como profissional, garante que seu público entenda o seu compromisso e seriedade.

2 – Encher os seguidores de mensagens privadas

O famoso “spam” incomoda tanto os seguidores que eles deixam de sentir empatia pelo seu perfil e podem até deixar de seguir ou acompanhar as suas redes sociais. Então evite encher o público de mensagens que não são importantes, use a ferramenta apenas quando necessário.

Por exemplo: mensagem de boas-vindas aos novos seguidores, felicitações em datas pontuais como: dia das mães, aniversário, etc.

3 – Usar imagens de baixa qualidade ou com direitos autorais

Seu conteúdo pode ser incrível, mas se não tiver uma boa imagem o post pode passar despercebido pelos seguidores e será um tempo desperdiçado. Além disso, existe o risco de que a imagem selecionada tenha direitos autorais e você não tenha autorização para usá-la.

Na internet existem alguns bancos de imagens que você pode acessar e pesquisar imagens gratuitas para todos os gostos e necessidades. Alguns são: Pixabay, Freepik, Unsplash, etc.

4 – Ignorar mensagens e comentários dos seguidores

Ninguém gosta de ser ignorado, principalmente nas redes sociais. Por isso, o profissional deve criar o hábito de separar alguns instantes do dia para conferir a caixa de mensagens e os comentários das publicações e oferecer respostas humanizadas. Essa é a melhor maneira de criar conexão com o público e transmitir a sensação de pertencimento que é fundamental para que o seguidor se torne um consumidor.

5 aplicativos para bombar as redes sociais dos Psicopedagogos



PsiquEasy

CONFIRA A SELEÇÃO DE APPS SUPER FÁCEIS DE USAR PARA VOCÊ AUMENTAR SUA PRESENÇA NAS MÍDIAS SOCIAIS

Não é de hoje que o **Marketing Digital** vem se tornando presente na vida dos profissionais que querem divulgar seus serviços e ganhar um novo público e agora, com a tecnologia cada vez mais avançada, é possível usar **aplicativos de celular** que vão facilitar a vida e dar um visual profissional para as suas redes. Confira a nossa lista de aplicativos:



CANVA

Quer criar posts que **chamam a atenção** dos seus seguidores? O Canva é uma opção ideal, pois é uma **ferramenta completa e simples de usar**. Nele você encontra **modelos prontos** para vários tipos de formatos como: story do Instagram, feed do Facebook, posts animados, etc.

Download: Android, IOS, Canva Online



INSHOT

Apesar de simples, o aplicativo possui excelentes ferramentas para você **criar e editar vídeos** que podem ser publicados no Instagram, Facebook, TikTok e WhatsApp. O aplicativo também tem a função de **edição de imagem**, tudo muito intuitivo e fácil de usar.

Download: Android e IOS



SNAPSEED

Este aplicativo é feito exclusivamente para **melhorar a qualidade das suas fotos**, nele é possível ajustar a luz, o contraste e muitas outras coisas, tudo para tornar ainda mais profissional as suas imagens.

Download: Android e IOS



PHOTOROOM

Alguns posts que você deseja criar pedem imagens com fundo transparente e o PhotoRoom serve para isso. É só colocar a foto que ele realiza de forma **automática**, além disso, você pode trocar o plano de fundo com modelos que o próprio aplicativo fornece.

Download: Android e IOS



Hootsuite

HOOTSUIT

Por último, mas não menos importante, temos o Hootsuite que é um aplicativo que **facilita** as publicações nas redes sociais, ou seja, você deixa programado o post e no dia que você desejar **o app publica** para você. Maravilhoso, não é mesmo?

Download: Android e IOS

BÔNUS



FREEPIK

Um bom post deve ter **conteúdo valioso e imagens de qualidade** que chamam a atenção. No **Freepik** você pode encontrar **imagens gratuitas** e que podem ser usadas sem risco de haver algum problema com direito de imagem.



Quais equipamentos utilizar para realizar atendimentos online?

PsiquEasy

QUER COMEÇAR A FAZER ATENDIMENTOS ONLINE? CONHEÇA TUDO QUE VOCÊ IRÁ PRECISAR

Muitos Psicopedagogos e Neuropsicopedagogos precisaram se **reinventar** nos últimos tempos. Quartos, salas e outros cômodos passaram a ser **ambientes de trabalho** onde é possível continuar oferecendo um **excelente serviço**, mesmo a distância.

Se você quer começar a fazer atendimentos online e ainda tem dúvida sobre quais ferramentas e equipamentos você irá precisar, fique nesse post e confira a **seleção de dicas** que montamos para você:

A ESCOLHA DO AMBIENTE FAZ TODA DIFERENÇA!

Antes de montar um espaço para atendimentos online, você precisa escolher um **bom ambiente**, por isso, dê preferência a locais da casa que são **silenciosos** para não haver interferência enquanto você está falando ou ouvindo o seu aprendente/paciente.

Outra característica importante é que seja um **ambiente bem iluminado**, então escolha locais que possuam **qualidade** na iluminação artificial (lâmpadas, luminárias, etc.) ou, se possível, que possuam janelas.

LOCAL DEFINIDO, VAMOS PREENCHER O SEU ESPAÇO COM EQUIPAMENTOS ÚTEIS:



1

Mesa de Escritório

Para dar apoio aos atendimentos você precisa de uma mesa de escritório que proporcione **conforto** durante a rotina de trabalho. Nela você conseguirá organizar seu computador e outros acessórios.

Você pode encontrar boas mesas **a partir de R\$136** em lojas físicas ou online de móveis.

2

Cadeira Ergonômica

Conforto e qualidade devem andar lado a lado durante as suas sessões. A cadeira ergonômica é ideal para quem passa muito tempo trabalhando sentando, ela oferece **comodidade** e também auxilia na **correção da postura**, evitando dores e problemas futuros.

Você pode encontrar cadeiras **a partir de R\$233** em lojas físicas ou online de móveis.

3

Itens de Papelaria

Lápis, canetas, agendas, papel adesivo, marcadores de texto, tesouras, grampeadores, classificadores e colas são itens necessários para o dia a dia, principalmente quando é necessário **anotar algo importante** nas sessões.

Esses itens podem ser encontrados facilmente em **casas de papelaria e lojas de departamentos**.

4

Internet de boa qualidade

Já imaginou ter falha na conexão enquanto você está atendendo? Evite essa situação escolhendo uma **boa provedora de internet** em sua cidade, nosso conselho é que você pesquise bastante e veja a opinião de familiares e amigos que usam a internet para trabalhar, assim, você conseguirá decidir dentro das suas necessidades.



5

Computador/ Notebook:

Agora que você já tem mesa, cadeira e uma boa internet, chegou a hora de adquirir o seu computador ou notebook. Mas não se assuste, ele não precisa ter configurações muito específicas para você realizar seus atendimentos, basta ter uma **boa conexão** com a internet e ser **fácil de usar**, dessa forma você conseguirá ir longe.

Você pode encontrar computadores/notebooks a **partir de R\$1.249** em lojas físicas ou online.

6

Celular

Certamente você já tem um celular, ele te ajudará a **manter contato** com os pais e/ou aprendentes através do **instagram, facebook, whatsapp e email**. Além disso, ele é ideal para você que quer começar a **gravar vídeos** sobre seus atendimentos ou sobre algum conhecimento que você deseja compartilhar.





7

Webcam

Muitos notebooks ou computadores já possuem uma câmera integrada, mas se não for esse seu caso é necessário adquirir um para você conseguir oferecer atendimentos por videoconferência.

Você pode encontrar webcams **a partir de R\$69** em lojas físicas ou online.

8

Tripé para celular com iluminação (Ring Light)

Alguns profissionais gostam de gravar vídeos de seus conteúdos, seja para utilizar nos atendimentos, seja para divulgar nas redes sociais. Para isso é ideal um **tripé com iluminação** que servirá de suporte para o seu celular enquanto oferece uma iluminação adequada para melhorar a **qualidade dos vídeos**.

Você pode encontrar um ring light **a partir de R\$49,90** em lojas físicas ou online.



9

Plataformas para reuniões em vídeo

Tudo pronto, chegou a hora de atender e, graças a tecnologia, existem ferramentas como **Google Meet, Zoom e Skype** que são gratuitas e ajudam nos atendimentos. Nas próximas semanas falaremos um pouco mais sobre essas ferramentas, não perca!

Como você pode perceber, o atendimento online é **extremamente viável**. Com a tecnologia fica ainda mais fácil oferecer um bom serviço!

Quais as melhores plataformas para realizar atendimentos online?

PsiquEasy

TEM DÚVIDA SOBRE QUAL PLATAFORMA USAR EM SEUS ATENDIMENTOS ONLINE? CONFIRA NOSSA SELEÇÃO.

Devido à pandemia, muitos Psicopedagogos e Neuropsicopedagogos tiveram que se adaptar e **oferecer atendimento online**. Alguns outros profissionais estão começando a carreira e enxergam a tecnologia como **forma de crescer** e gerar verba para **investir** em um **espaço** físico próprio.

Para esses profissionais é ideal uma **plataforma que ofereça facilidade** para atendimentos através de vídeos chamadas. Por isso, selecionamos as melhores para você:

ZOOM

O **Zoom** é uma ferramenta de videoconferência disponível para o **Windows, MacOS, Linux, Android e IOS**, podendo baixar o aplicativo ou usar através do navegador. Criando uma **conta grátis** você consegue criar salas e enviar o convite em forma de link.

A reuniões ou atendimentos na **versão gratuita** podem ter até **100 participantes** com o limite de até **40 minutos cada**. Além disso, você pode espelhar a tela do seu computador, anexar atividades, fazer gravações, armazenar dados na nuvem e muito mais.





GOOGLE MEET

Com sua plataforma própria é possível criar salas com o limite máximo de **100 pessoas** e **duração máxima de 60 minutos** cada uma delas. Essa é uma plataforma muito utilizada em aulas, atendimentos, reuniões ou até mesmo em bate-papo com os amigos.

Assim como o Zoom você pode gravar os atendimentos, anexar atividades ou documentos, compartilhar tela e outras opções de forma **totalmente gratuita**. Sua vantagem é que a maioria dos usuários já possui uma conta Google, então fica **ainda mais fácil** de compartilhar as reuniões!

Agora ficará ainda mais fácil oferecer atendimentos online com muita qualidade e dedicação. Aproveite as nossas dicas e comece a investir na sua **CARREIRA DE SUCESSO!**

Que tipo de Espaço Psicopedagógico abrir em meio a Pandemia?



VOCÊ SABIA QUE CRIANÇAS E ADOLESCENTES CONTINUAM PRECISANDO DE ACOMPANHAMENTO PSICOPEDAGÓGICO

Mesmo com todas as **situações negativas** que essa **pandemia** tem causado nada muda em relação às **boas expectativas existentes** nessa área. Podemos sim, montar um espaço adequado para os atendimentos.

Pois é, as **dificuldades não desapareceram por causa da pandemia**, ao contrário, **estão aumentando cada vez mais** por conta desse **isolamento social**. Isso significa que precisamos **oferecer excelentes serviços** para ajudar minimizar esse **impacto**.

Para isso, vamos iniciar te mostrando as **opções de espaços psicopedagógicos** que pode abrir. Atualmente grande parte dos **profissionais devido o isolamento social** estão realizando seus **atendimentos online**, mesmo assim, você deve ter um **espaço bem organizado**. Veja algumas delas:

- Alugar ou sublocar um espaço que já existe;**
- Montar uma clínica multidisciplinar;**
- Atendimento Presencial em seu espaço psicopedagógico seguindo todas as restrições devido a pandemia;**
- Atendimento Online;**
- Trabalhar como autônomo alugando uma sala comercial;**
- Montar em sua casa o seu espaço psicopedagógico;**
- Trabalho a domicilio;**
- Dar consultoria via Skype e (ou) Whatsapp;**
- Fazer Supervisão;**
- Oferecer: Cursos, treinamentos e Palestras;**
- Dentre muitas outras possibilidades....**

NESSE POST VAMOS FALAR UM POUCO SOBRE ALGUMAS DAS OPÇÕES CITADAS ACIMA.

Montar o espaço em uma parte da sua casa é uma excelente opção. Muitos profissionais estão fazendo isso, visto que para **pagar aluguel** dependendo do local é necessário ter uma **d demanda altíssima**. Em sua própria casa poderá montar seu **pequeno estúdio** e fazer o **atendimento online**. Com um **custo bem menor** do que teria se **alugasse ou sublocasse uma sala**. Nesse espaço irá **montar os equipamentos para gravar** as sessões e realizar os atendimentos.

Alugar uma sala e montar seu espaço psicopedagógico – As vezes não é **viável ou possível** ter um espaço em casa, isso pode ocorrer por **diversos motivos e muito pessoal de cada um**. Nesses casos, alugar um pequeno espaço vai ajudar. Não é necessário **fazer muitos investimentos**, uma vez que você ainda não conhece sua demanda. Alguns **recursos são cruciais** e o primeiro e **mais importante deles é o conhecimento**. Os demais **recursos temos disponíveis gratuitamente em nosso blog**.

Sublocar uma sala – Se você tem opções com **custo acessível** para isso pode ser também uma possibilidade. A verdade que abrir um espaço depende muito de quanto está disposta(o) a **investir inicialmente**.

Atendimento Psicopedagógico á Domicílio – Muitos profissionais oferecem esse tipo de atendimento, nessa pandemia seguem todas as restrições de saúde e conseguem realizar seus atendimentos tranquilamente.



Atendimento Online – Independente do lugar é muito fácil montar um cenário em seu próprio espaço e realizar os atendimentos.

Atendimento Presencial – Em alguns estados e municípios esta liberado o atendimento presencial desde que os profissionais sigam todas as restrições de saúde.

Supervisão e Consultoria – São serviços que podem ser ofertados tanto presencialmente quanto online. Essas modalidades são indicadas para profissionais com vasta experiência na área e que possuam segurança para orientar aqueles que estão iniciando. É também uma maneira de complementar a renda.

Cursos, treinamentos e Palestras – Essas opções geralmente são ofertadas para profissionais com vasto conhecimento em uma temática específica da área. Também pode ser feito presencial ou online. No caso presencial deve-se seguir os decretos municipais e restrições de saúde também.

O primeiro passo para tudo isso é **ORGANIZAÇÃO, PLANEJAMENTO** e muita **CAUTELA. Pensar e Repensar**, calculando todas as possibilidades. Analisando sempre **vantagens e desvantagens**. Conheça suas **limitações tanto financeiras quanto de conhecimento**. Isso é muito importante.

Em todas essas opções pode-se fazer o atendimento online e caso você tenha interesse em saber como fazer isso vamos te explicar tudinho em nossa próxima postagem. Vamos te mostrar quais equipamentos comprar, quais plataformas utilizar enfim, várias dicas. Se você quer saber mais informações basta deixar suas sugestões nos comentários que vamos responder com muito carinho.

Como utilizar o Zoom nos atendimentos online?



CRIAMOS UM PASSO A PASSO PARA VOCÊ QUE QUER COMEÇAR OS SEUS ATENDIMENTOS ONLINE ATRAVÉS DO ZOOM. CONFIRA!

Recentemente publicamos uma matéria sobre as **melhores plataformas para atendimento online**. Nele falamos um pouco do **Zoom** uma **ferramenta gratuita** de videoconferência que permite a criação de salas com o limite de **100 pessoas** e a duração máxima de **40 minutos**.

Neste post falaremos um pouco mais sobre a plataforma e ensinaremos, passo a passo, como usar em seus atendimentos Psicopedagógicos ou Neuropsicopedagógicos. Confira:

1º PASSO:

Acesse o site **Zoom** e clique em **“Registre-se, é grátis”** no canto superior direito da tela.

SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO 1.888.799.9666 RECURSOS SUPORTE

SOLUÇÕES PLANOS E PREÇOS ENTRAR EM UMA REUNIÃO REALIZAR UMA REUNIÃO EFETUAR LOGIN **REGISTRE-SE, É GRÁTIS**

Reuniões Zoom

Videoconferência Empresarial e Web Conferência

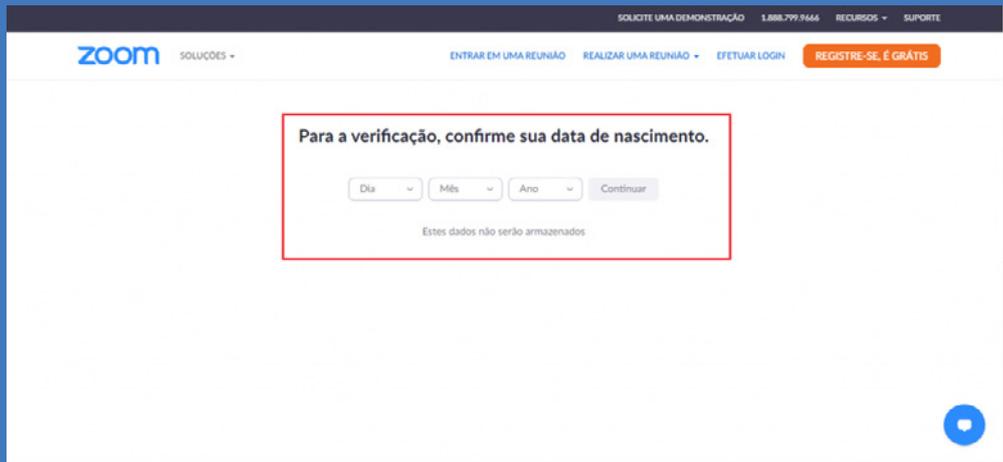
Inserir seu e-mail de trabalho **REGISTRE-SE, É GRÁTIS**

By submitting the form, I agree to the [Privacy Policy](#)

[Assistir ao Vídeo](#)

2º PASSO:

Em seguida, preencha o espaço com sua **data de nascimento**.



SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO 1.888.799.9666 RECURSOS SUPOORTE

zoom SOLUÇÕES

ENTRAR EM UMA REUNIÃO REALIZAR UMA REUNIÃO EFETUAR LOGIN REGISTRE-SE, É GRÁTIS

Para a verificação, confirme sua data de nascimento.

Dia Mês Ano Continuar

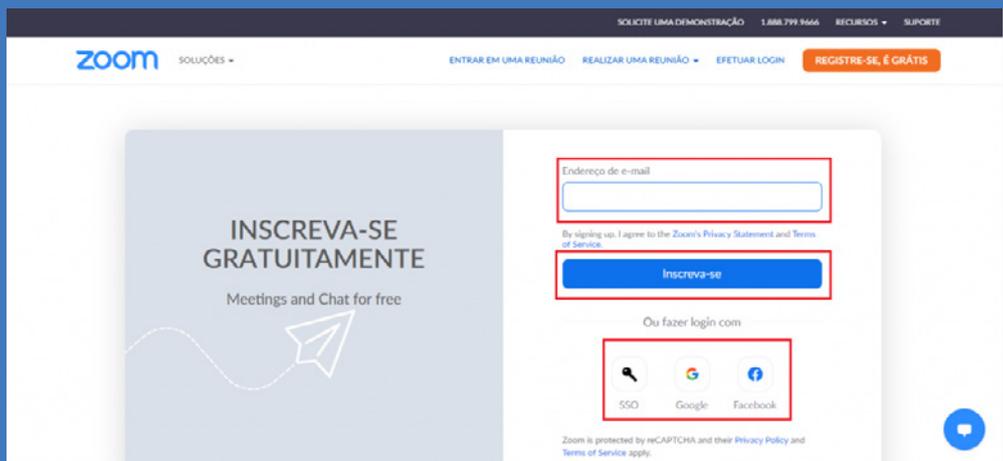
Estes dados não serão armazenados

chat

3º PASSO:

Você logo será redirecionado a uma página onde você terá que preencher o seu **email**.

Se você preferir, existe a opção de você se cadastrar com uma conta **SSO**, do **Google** ou do **Facebook**.



SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO 1.888.799.9666 RECURSOS SUPOORTE

zoom SOLUÇÕES

ENTRAR EM UMA REUNIÃO REALIZAR UMA REUNIÃO EFETUAR LOGIN REGISTRE-SE, É GRÁTIS

INSCREVA-SE GRATUITAMENTE

Meetings and Chat for free

Endereço de e-mail

By signing up, I agree to the Zoom's Privacy Statement and Terms of Service.

Inscruva-se

Ou fazer login com

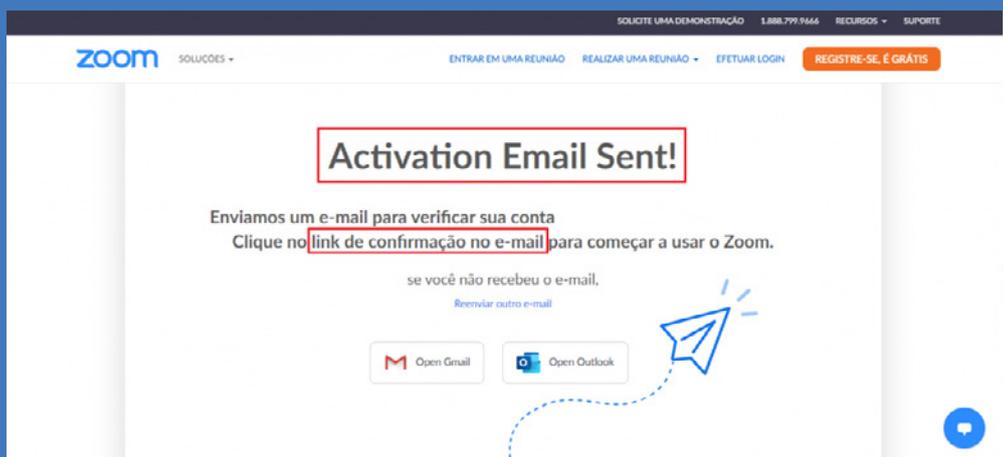
SSO Google Facebook

Zoom is protected by reCAPTCHA and their Privacy Policy and Terms of Service apply.

chat

4º PASSO:

Com email inserido, a plataforma irá **solicitar a confirmação**. Siga os passos e sua conta será ativada.



SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO 1.888.799.9666 RECURSOS SUPOORTE

zoom SOLUÇÕES

ENTRAR EM UMA REUNIÃO REALIZAR UMA REUNIÃO EFETUAR LOGIN REGISTRE-SE, É GRÁTIS

Activation Email Sent!

Enviamos um e-mail para verificar sua conta

Clique no **link de confirmação no e-mail** para começar a usar o Zoom.

se você não recebeu o e-mail.

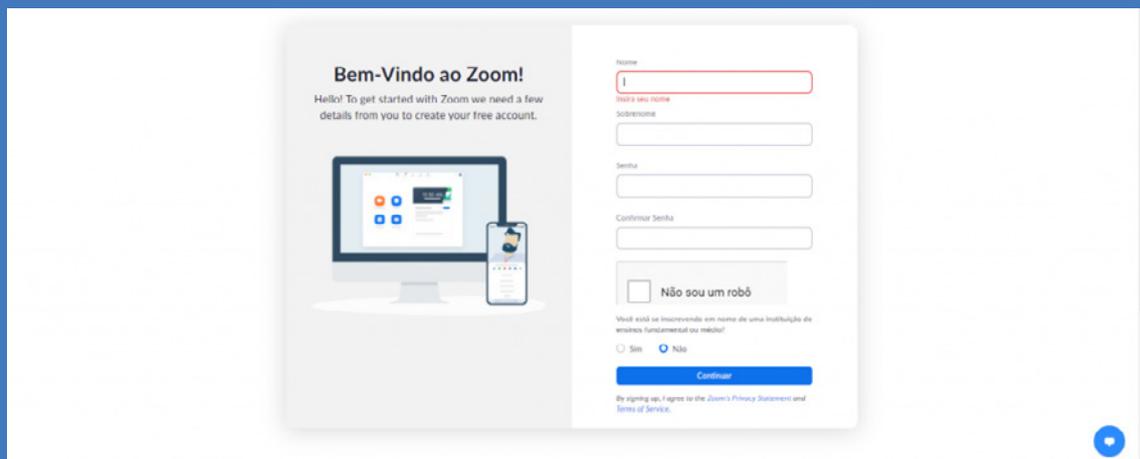
Reenviar outro e-mail

Open Gmail Open Outlook

chat

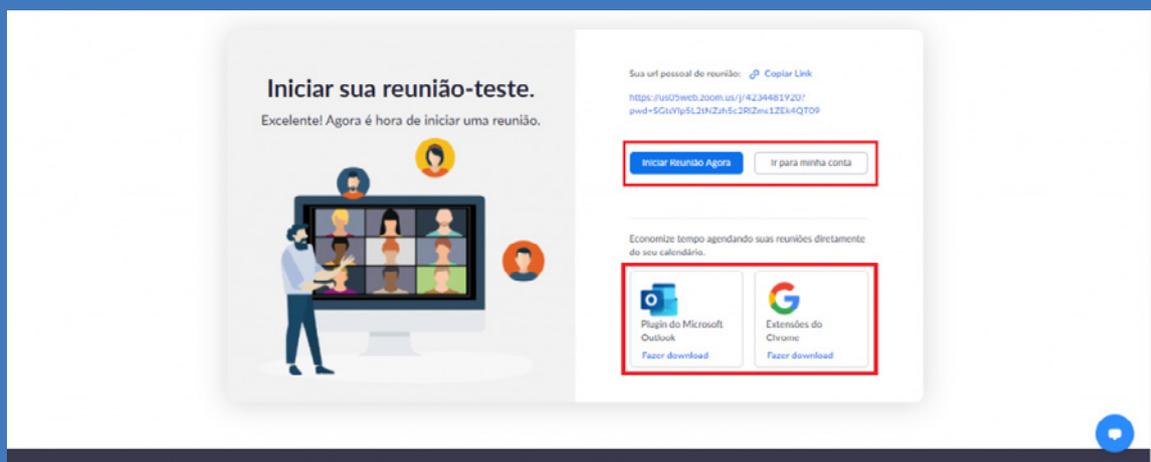
5º PASSO:

Depois da confirmação abrirá uma página onde você terá que preencher os campos de **nome e senha**.



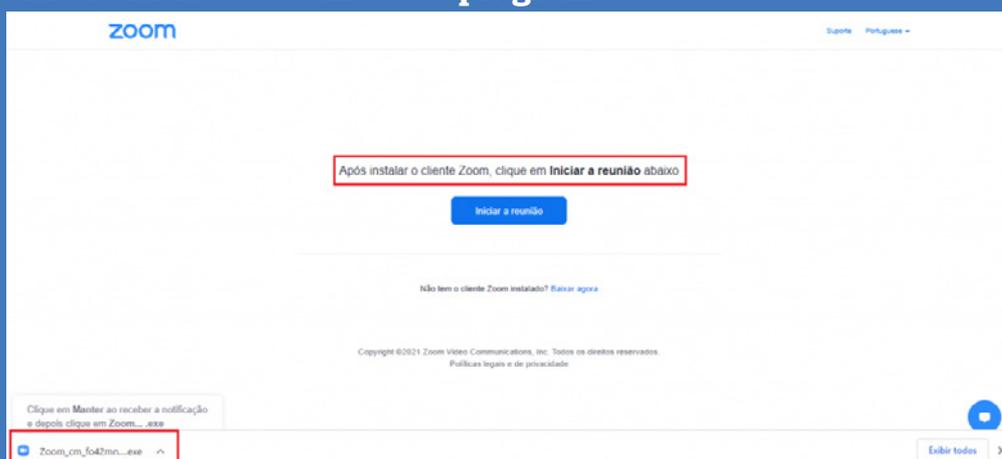
6º PASSO:

Cadastro realizado! Agora é hora de começar a **usar a plataforma** e conhecer algumas funcionalidades.



7º PASSO:

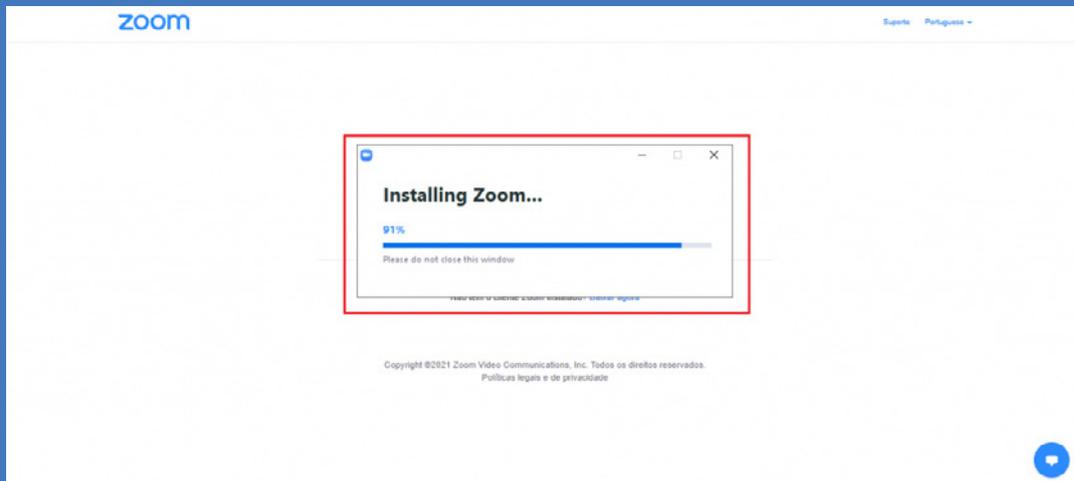
Se essa for sua primeira vez usando o Zoom, ele irá te direcionar para uma página que iniciará automaticamente o **download do programa**.



8º PASSO:

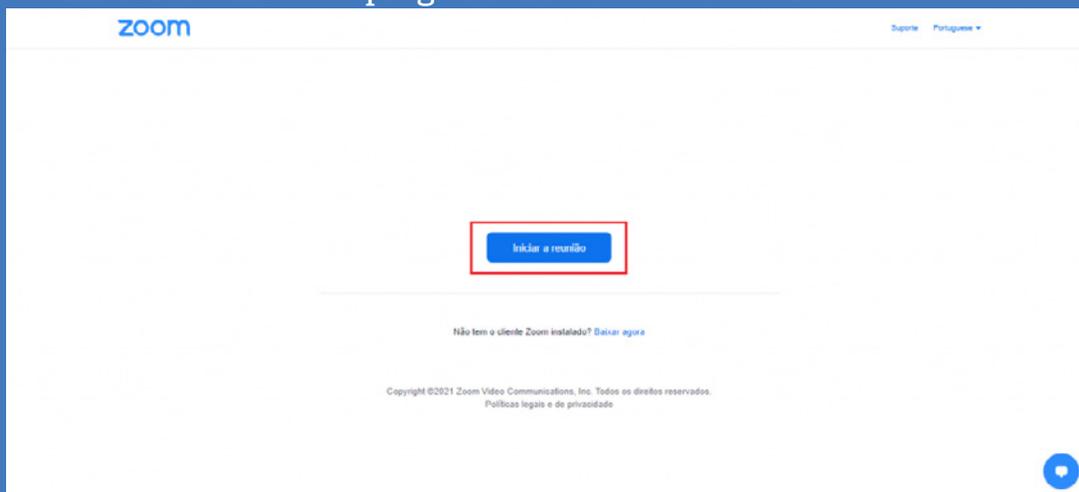
Clicando no arquivo baixado pelo Zoom (você pode encontrar no canto inferior da tela ou na pasta de downloads do seu computador) ele irá iniciar uma **instalação**.

Atenção: Não pule essa etapa, ele é importante para que o programa seja instalado de forma correta.



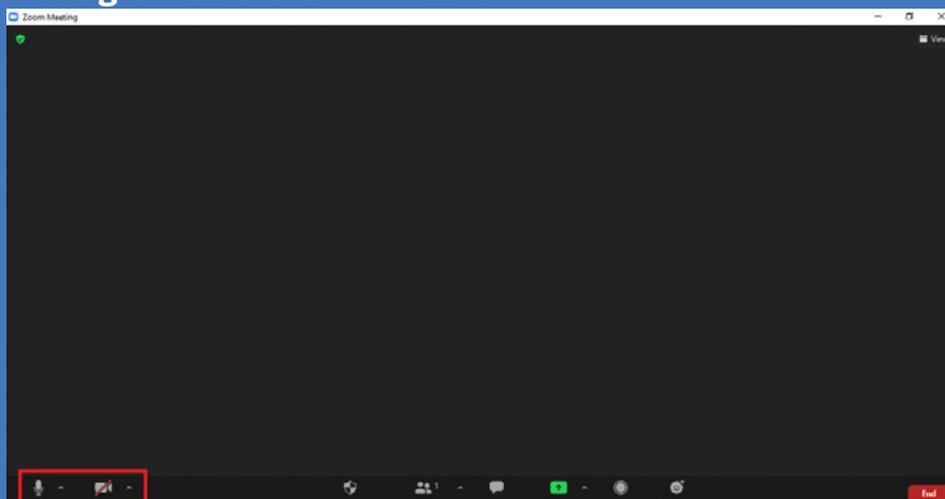
9º PASSO:

Após programa instalado no seu computador, você pode dar início a uma reunião clicando no botão **“Iniciar Reunião”** e o programa instalado será aberto.



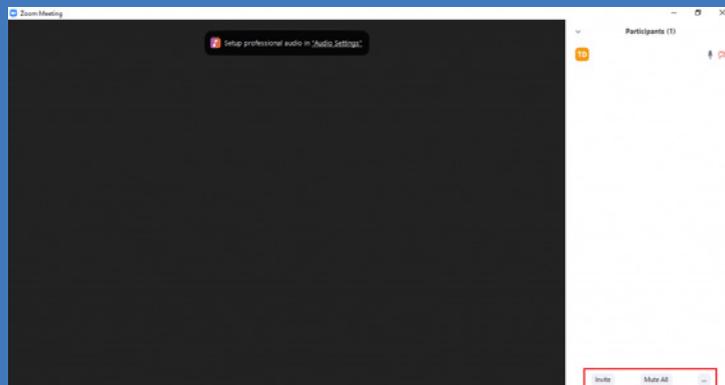
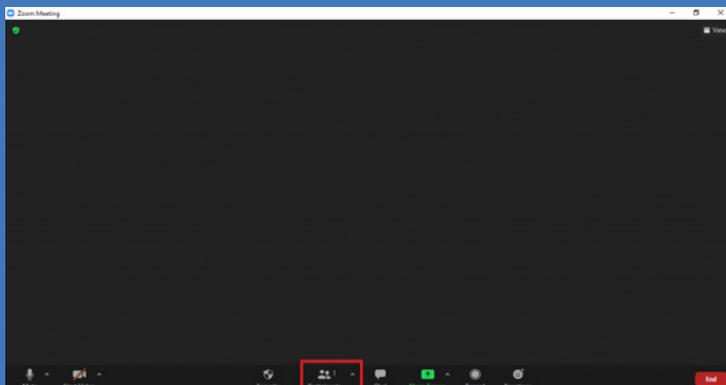
10º PASSO:

Na tela inicial você verá algumas funções. As duas primeiras (da esquerda pra direita) são as de **ligar e desligar o microfone e a câmera**.



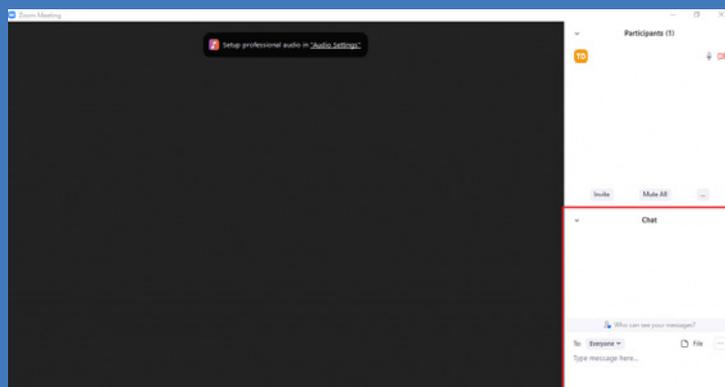
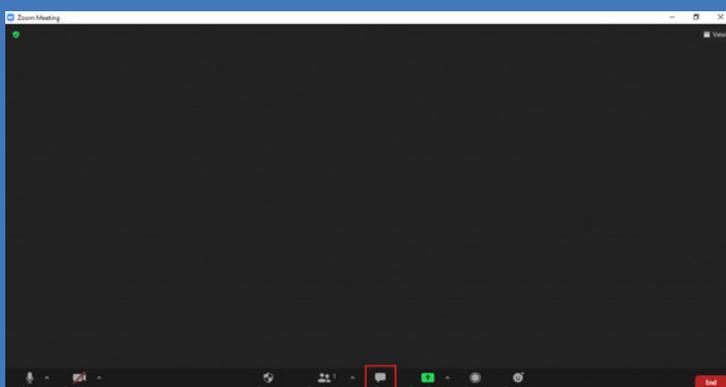
11º PASSO:

Outra função importante é a de **“Participantes”** na qual é possível ver todas as pessoas que estão na sala. Nessa mesma aba é possível ver suas funções na parte inferior: A primeira chamada **“Invite”** ou **“Convite”** clique nela e você convidará novas pessoas para aquela sala. Já a segunda é **“Mute All”** ou **“Mutar Todos”** ideal que o administrador da sala evite ruídos durante alguma fala.



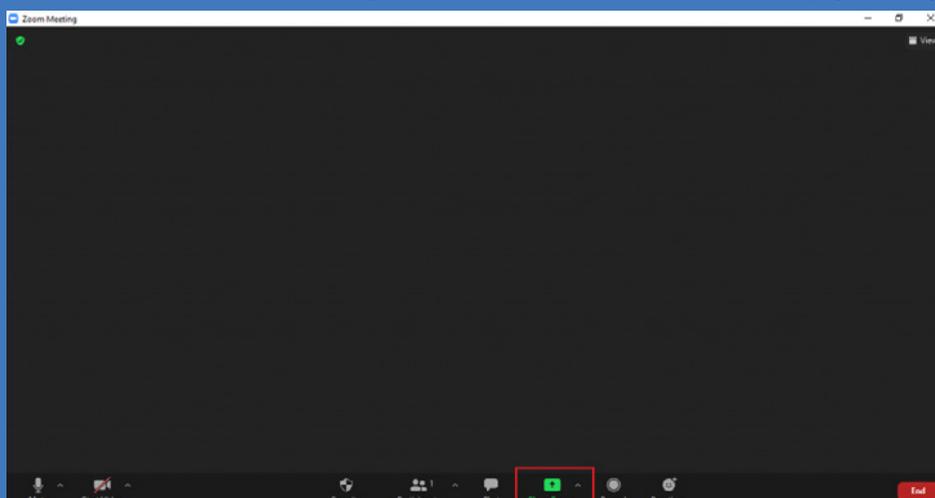
12º PASSO:

Seguindo a ordem de funções temos o botão **“Chat”** que, assim como o **Google Meet**, disponibiliza o uso de texto na reunião.



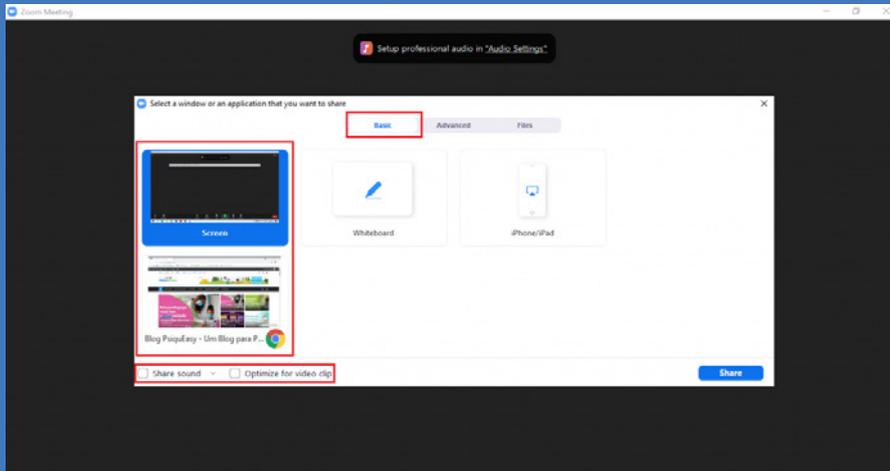
13º PASSO:

Se você quer apresentar alguma **atividade** e **documento** que esteja em seu computador, a ferramenta **“Share Screen”** ou **“Compartilhar Tela”** é uma ótima opção. Veja:



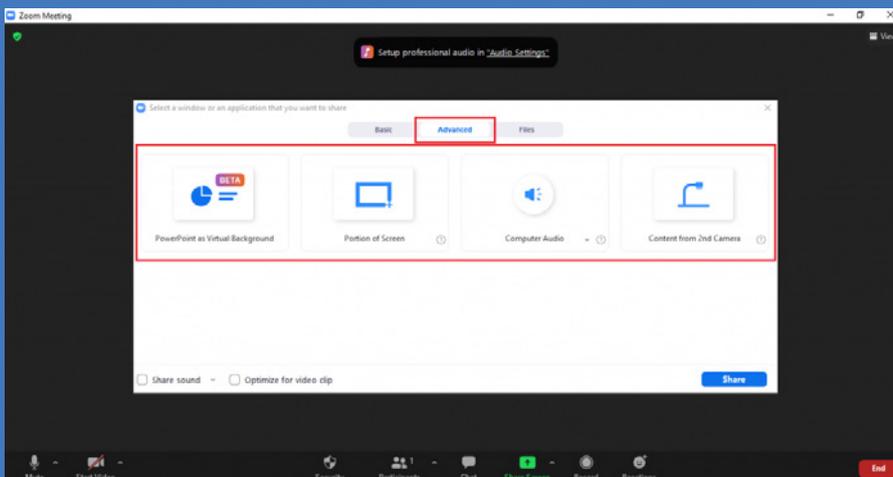
14º PASSO:

Clicando em **“Share Screen”** abrirá uma aba branca com três opções na parte superior. A primeira é **“Basic”**, a mais utilizada da plataforma, nela você pode compartilhar arquivos que estejam em seu computador como: texto no word, apresentação de power point, imagens, vídeos, etc. Só escolher o que você deseja e clicar em **“Share”**.



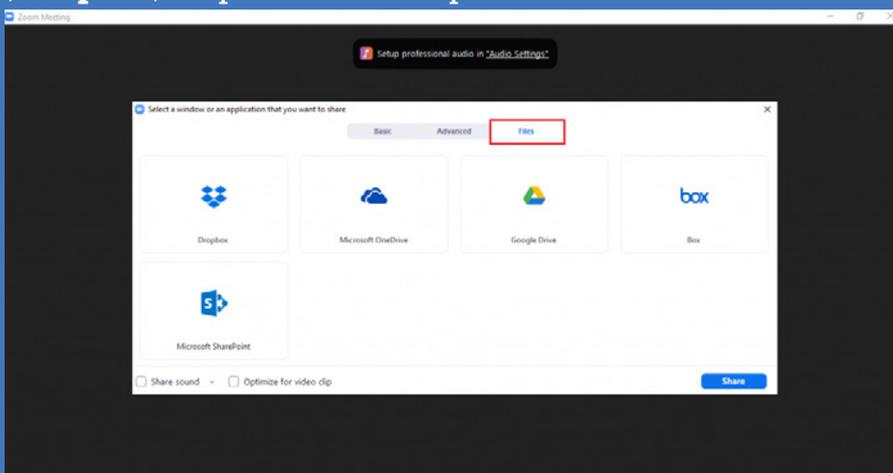
15º PASSO:

A segunda opção é **“Advanced”** que você pode compartilhar apenas uma parte da sua tela, pode compartilhar apenas áudios do seu computador, etc. Só escolher o que você deseja e clicar em **“Share”**.



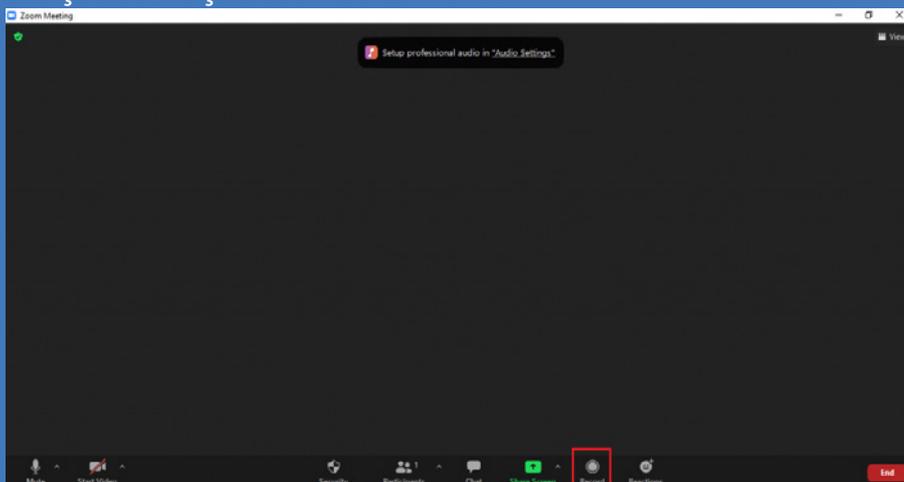
16º PASSO:

Já a última opção é **“Files”**, ou seja, arquivos que estão em outras plataformas como o **Google Drive, Dropbox**, etc podem ser compartilhados.



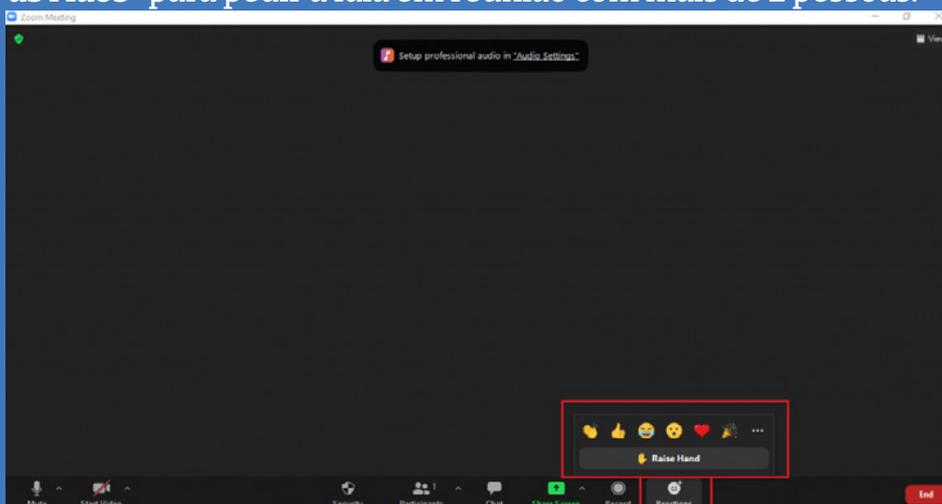
17º PASSO:

O Zoom também possibilita que você grave a reunião ou atendimento. Basta clicar em **“Record”** e a gravação começa automaticamente.



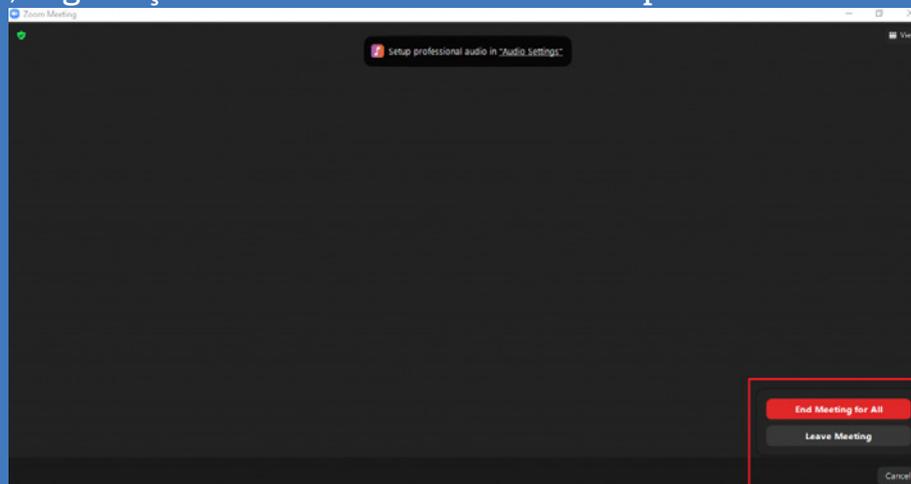
18º PASSO:

Você também pode reagir a um momento importante da reunião com a opção **“Reaction”** ou **“Reações”**. Outro detalhe importante é que você pode escolher a função **“Raise Hands”** ou **“Levantar as Mãos”** para pedir a fala em reunião com mais de 2 pessoas.



19º PASSO:

Por último temos a opção **“End”** ou **“Fim”** que é feita para finalizar a chamada. Assim que encerrada, as gravações feitas são salvas em seu computador.



**VIU COMO É FÁCIL USAR ESSA PLATAFORMA?
AGORA É SÓ COMEÇAR!**

Como utilizar o Google Meet nos atendimentos online?



PsiquEasy

VOCÊ SABIA QUE CRIANÇAS E ADOLESCENTES CONTINUAM PRECISANDO DE ACOMPANHAMENTO PSICOPEDAGÓGICO

Recentemente publicamos uma matéria sobre as **melhores plataformas para atendimento online**. Nele falamos um pouco do **Google Meet**, uma **ferramenta gratuita** de videoconferência que permite a criação de salas com o limite de **100 pessoas** e a duração máxima de **60 minutos**.

Neste post falaremos um pouco mais sobre a plataforma e ensinaremos, passo a passo, como usar em seus atendimentos **Psicopedagógicos** ou **Neuropsicopedagógicos**. Confira:

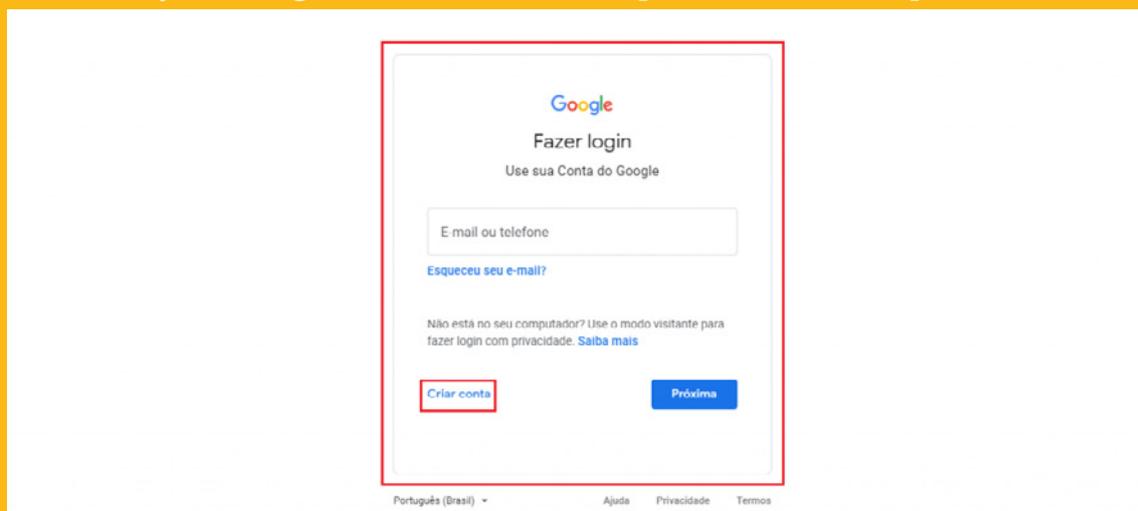
1º PASSO:

Acesse o **Google Meet** e clique no botão “Fazer login”.

A screenshot of the Google Meet website homepage. The top navigation bar includes "Google Meet", "Visão geral", "Como funciona", "Planos e preços", "Fazer login" (highlighted with a red box), "Participar de uma reunião", and "Iniciar uma reunião". Below the navigation bar is a yellow banner with the text "Saiba mais sobre nossas soluções para educação e assistência médica". The main content area features the headline "Videochamadas premium. Agora gratuitas para todos." followed by a sub-headline "Reformulamos o Google Meet, nosso serviço para reuniões de negócios seguras. Agora ele é gratuito e está disponível para todos." Below this is a blue button "Iniciar uma reunião" and a search bar "Digitar cód. da reunião" with a "Participar" button. On the right side, there is a grid of nine video call thumbnails showing various participants.

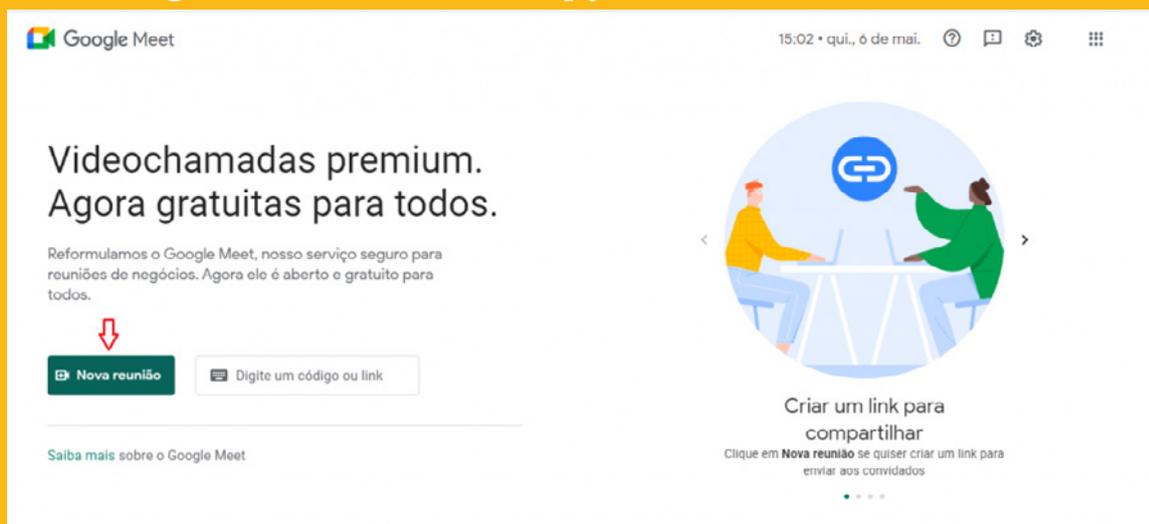
2º PASSO:

Em seguida abrirá uma página onde você fará o login em sua **conta Google** ou criar uma. **Atenção:** Se você já está logado em sua conta não precisa fazer esse processo.



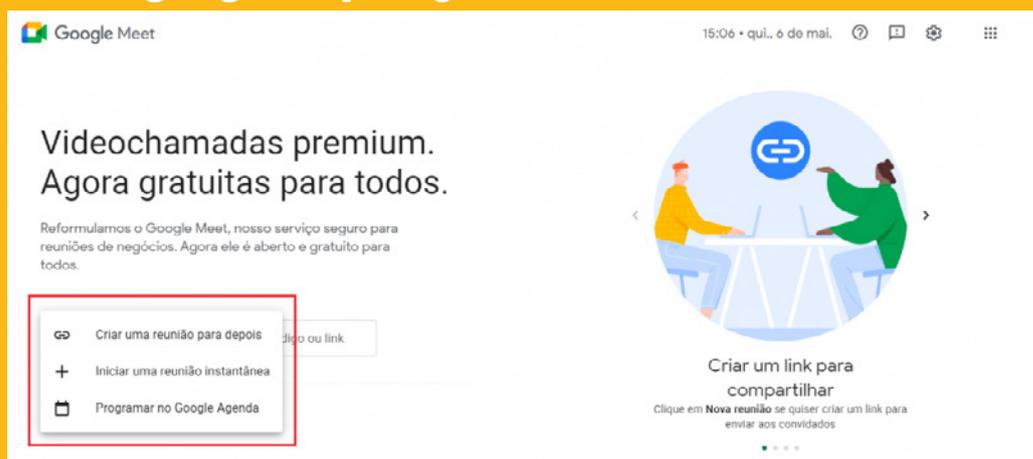
3º PASSO:

Após fazer o login, você deverá clicar na opção **“Nova reunião”**.



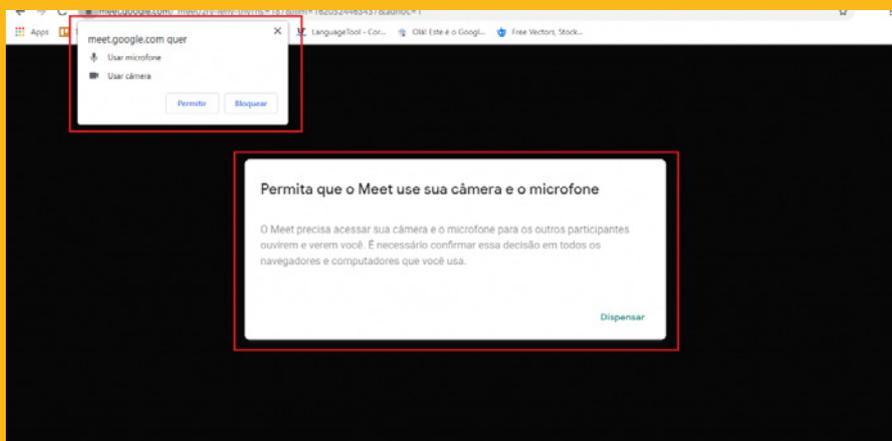
4º PASSO:

Logo irá aparecer algumas opções. A primeira é **“Criar uma reunião para depois”**, nela você pode criar uma sala e usar no momento em que você quiser. A segunda é **“Iniciar uma reunião instantânea”** para quem vai começar o atendimento em breve. Já a terceira é **“Programar no Google Agenda”**, para agendar reuniões.



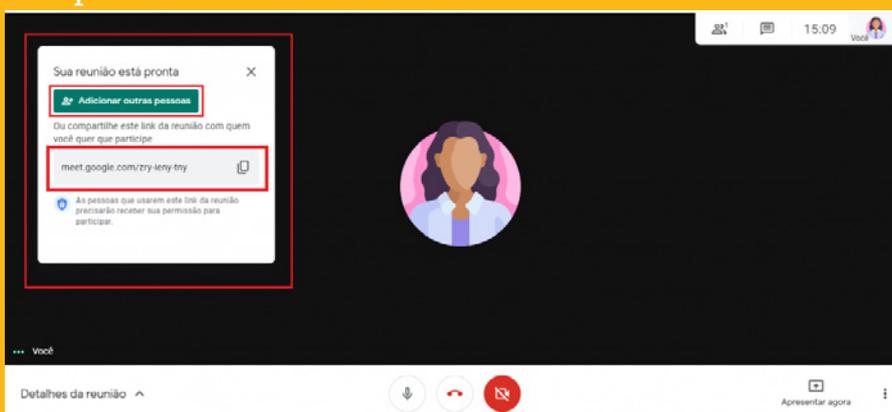
5º PASSO:

Nesse caso escolhermos a opção de **reunião instantânea**, ao selecionar a opção você será direcionado a uma nova página onde o acesso ao **microfone e a câmera** do seu computador será solicitada. **Atenção:** Você só consegue ser escutado e visto se aceitar a solicitação que o Google envia.



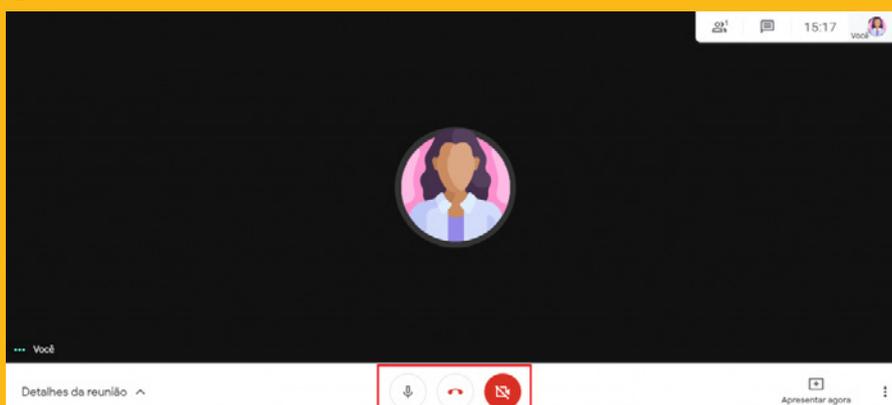
6º PASSO:

Sala criada! Chegou a hora de convidar o seu paciente/aprendente, para isso, basta clicar na opção **“Adicionar outras pessoas”** ou apenas **copiando o link** da sala que pode ser enviado pelo WhatsApp. Assim que a pessoa solicitar acesso, você irá receber a notificação na tela, só **aceitar** e pronto.



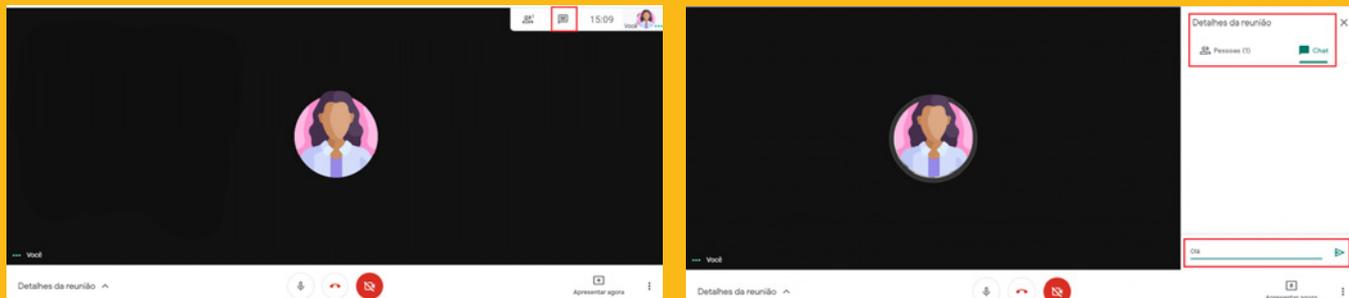
7º PASSO:

Agora é hora de conhecer algumas funções que você irá utilizar em seus atendimentos. Logo à primeira vista (na parte inferior da tela) você consegue identificar **três botões principais**, o primeiro (da esquerda para direita) é com o ícone de **microfone** onde você pode ligar e desligar o seu áudio. O do meio é de **desligar** a chamada e o último é de ligar e desligar a **câmera**.



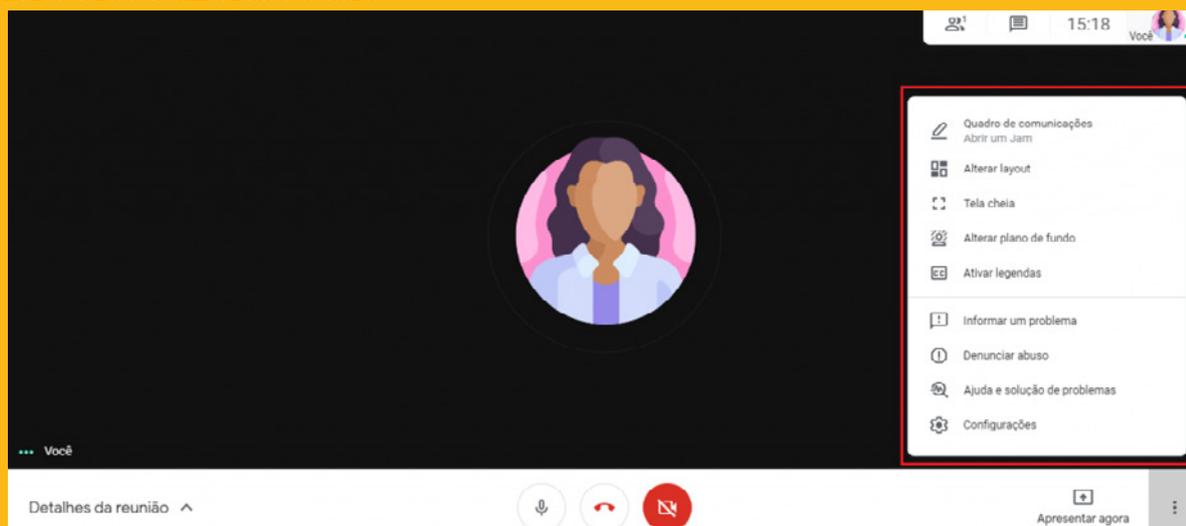
8º PASSO:

Outra função útil é a de **chat** (no canto superior direito da tela), onde você pode compartilhar, **através de texto**, informações importantes sobre a sessão.



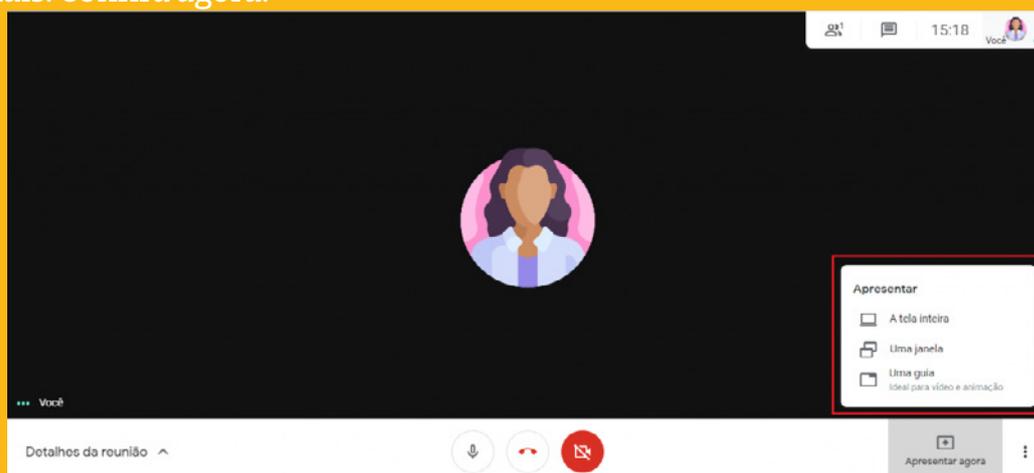
9º PASSO:

Algumas outras ferramentas você pode encontrar clicando nos **três botões do canto inferior do lado direito da tela**.



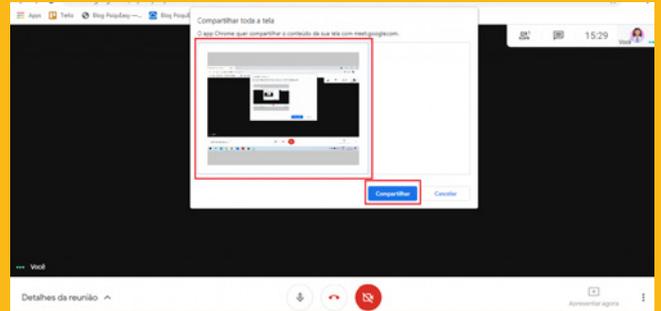
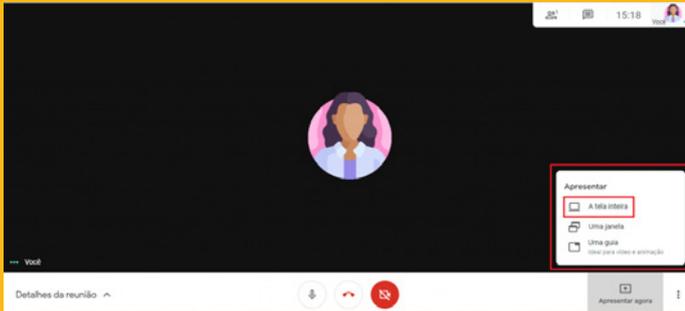
10º PASSO:

Algo ainda mais útil para o Psicopedagogo e Neuropsicopedagogo é a opção **“Apresentar agora”**. Nela você consegue **compartilhar sua tela e apresentar arquivos**, abas do navegador e muito mais. Confira agora:



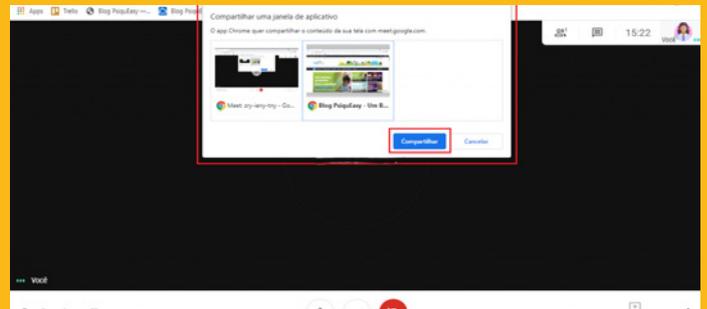
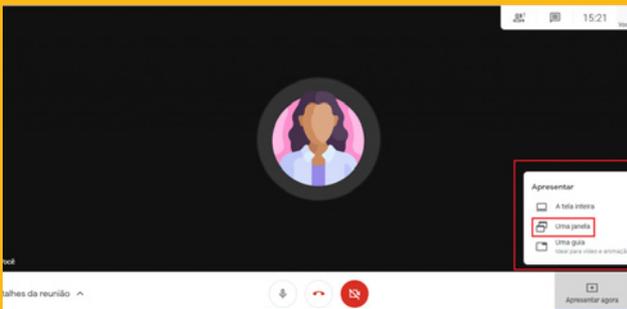
11º PASSO:

A primeira opção é de compartilhar **“Tela inteira”**, ou seja, quem estiver na reunião terá a mesma visão que você. É só clicar em **“Tela inteira”**, depois clicar no visor e escolher a opção compartilhar.



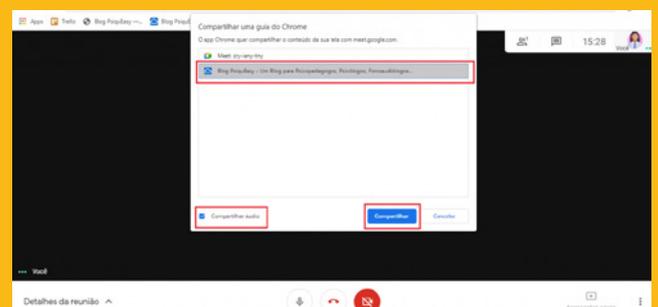
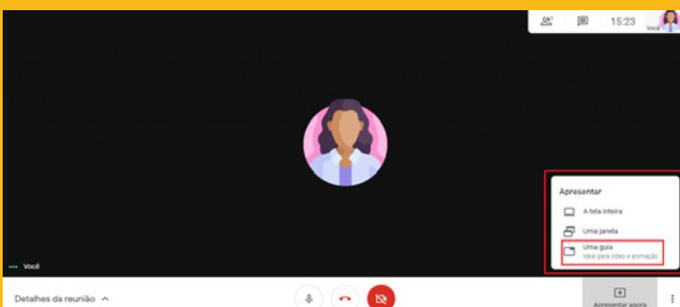
12º PASSO:

Se você quiser compartilhar algum material que esteja em outro programa (ex: word) é só clicar em **“Uma janela”**. Em seguida é só selecionar a janela, clicar em compartilhar e ela será projetada.



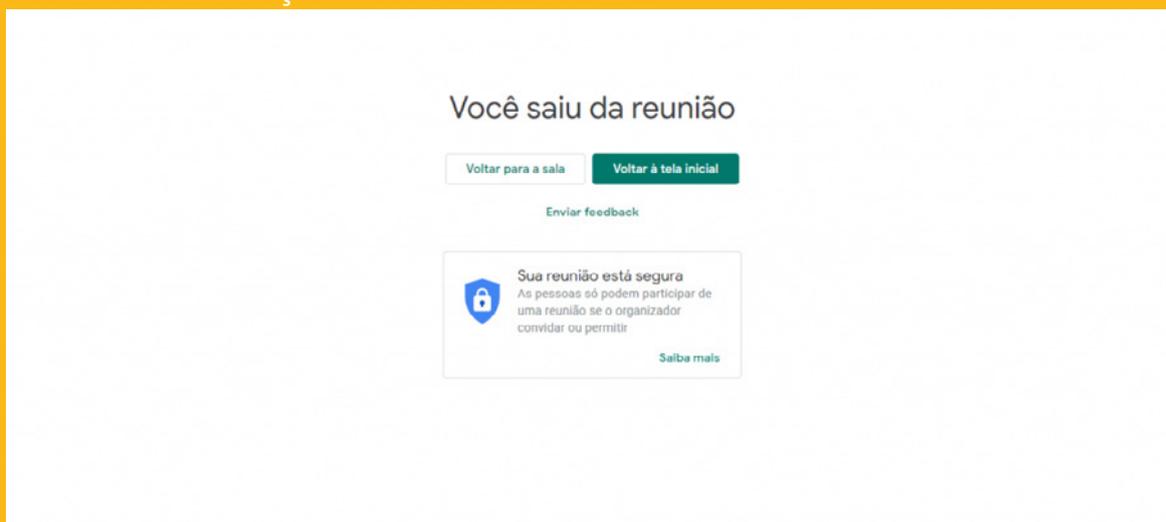
13º PASSO:

A última opção é para **compartilhar uma aba do navegador**. Ideal para mostrar sites, vídeos, etc. Basta você clicar na função **“Uma guia”**, escolher a aba e clicar e **compartilhar**.



14º PASSO:

Encerrou o atendimento? Clique no **botão de desligar**, para saber se finalizou a reunião confira se há a confirmação **“Você saiu da reunião”**.



**VIU COMO É FÁCIL USAR
ESSA PLATAFORMA?
AGORA É SÓ COMEÇAR!**

LISTA COMPLETA DE MATERIAIS

Coleção DAE

- [Volume 1 - TDA/TDAH](#)
- [Volume 2 - Jogos lúdicos](#)
- [Volume 3 - Teoria e prática](#)
- [Volume 4 - Disgrafia](#)
- [Volume 5 - Disortografia](#)
- [Volume 6 - Dislexia](#)
- [Volume 7 - Discalculia](#)
- [Volume 8 - Psicomotricidade](#)

Coleção Intervenção Psicopedagógica

- [Volume 1 - Educação infantil/séries iniciais](#)
- [Volume 2 - Aprendizagem e emoções](#)
- [Volume 3 - Síndrome de Down](#)
- [Volume 4 - Autismo](#)
- [Volume 5 - Estimulação cognitiva para crianças](#)
- [Volume 6 - Estimulação cognitiva para idosos](#)
- [Volume 7 - Intervenção psicopedagógica para adolescentes](#)

Coleção Trabalhando as Emoções

- [Volume 1 - Crianças](#)
- [Volume 2 - Adolescentes](#)
- [Volume 3 - Adolescentes](#)
- [Volume 4 - Adolescentes](#)
- [Volume 5 - Adolescentes](#)
- [Volume 6 - Adolescentes](#)

Coleção Que emoção é essa?

- [Volume 1](#)
- [Volume 2](#)
- [Volume 3](#)

Coleção Testes Psicopedagógicos

- [Volume 1](#)
- [Volume 2](#)
- [Volume 3](#)

Coleção Cartas Terapêuticas

Crianças

Adolescentes

Adultos

Modelos de Documentos

Neuropsicopedagógicos

Psicólogos

Psicopedagógicos 1ª edição

Psicopedagógicos 2ª edição

300 Atividades

Estudos de Caso

IPI

Desenvolvendo as Habilidades Socioemocionais

EOCA Lúdica

Trilha das Recordações para Idosos

Estimulação Cognitiva - Síndrome de Down

Transtornos do Neurodesenvolvimento na Prática

Atividades Psicopedagógicas para Alfabetização (Autismo e Síndrome de Down)

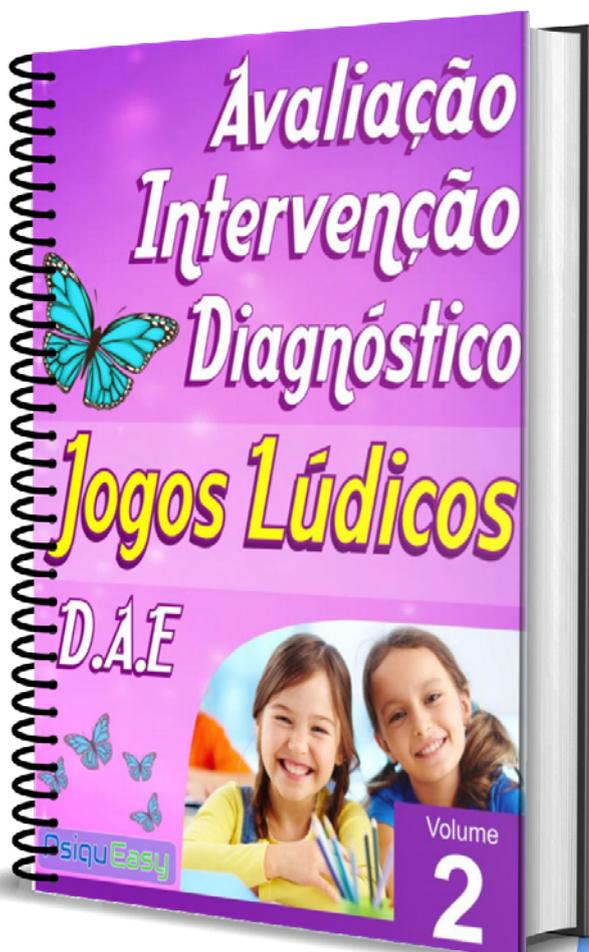
Atividades Psicopedagógicas para Dislexia

Coleção Atividades Psicopedagógicas

COLEÇÃO DAE



SAIBA MAIS



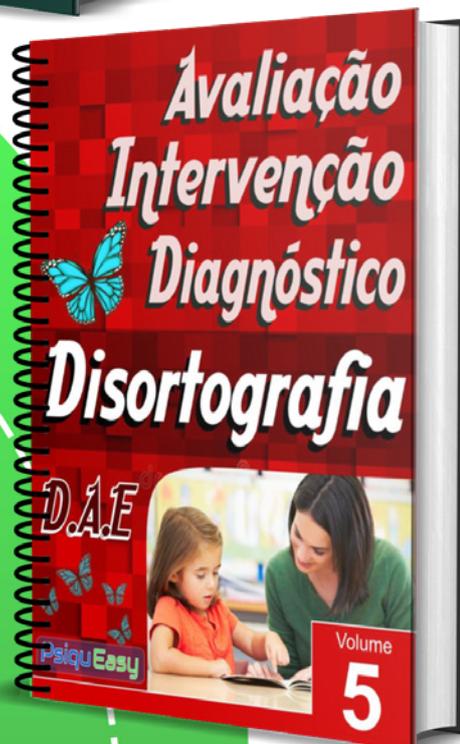
SAIBA MAIS



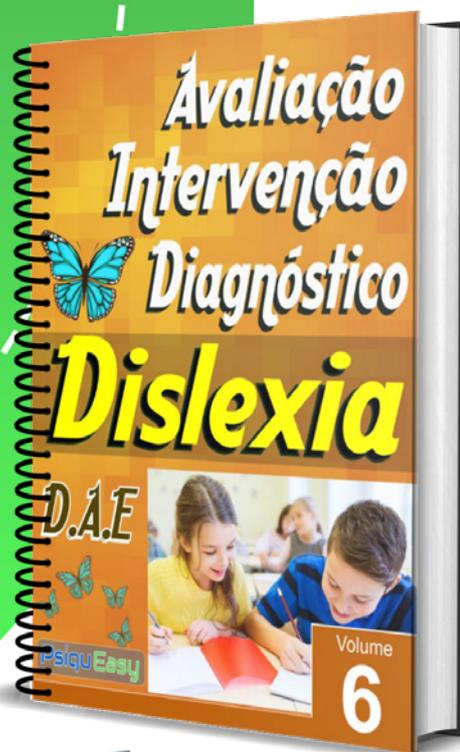
SAIBA MAIS



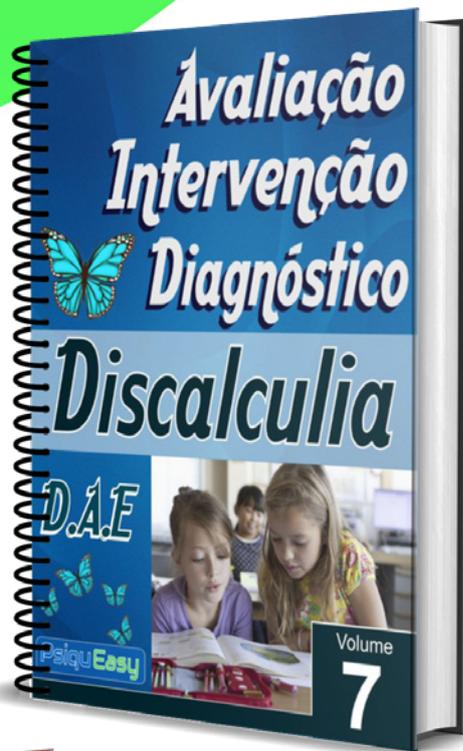
SAIBA MAIS



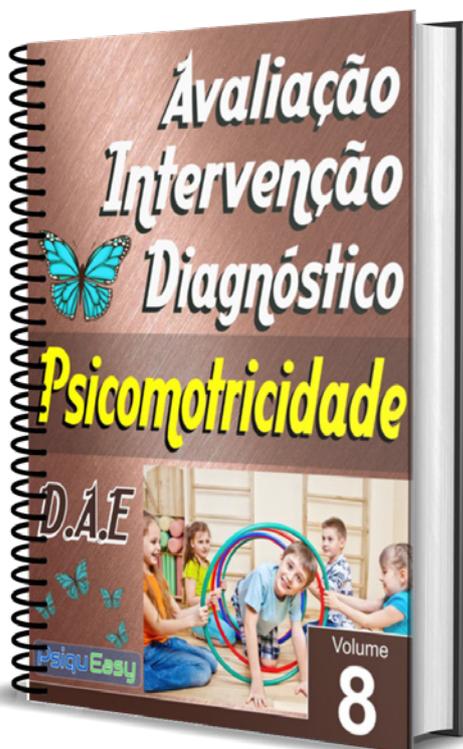
SAIBA MAIS



SAIBA MAIS

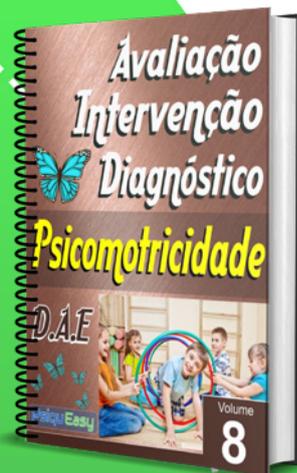
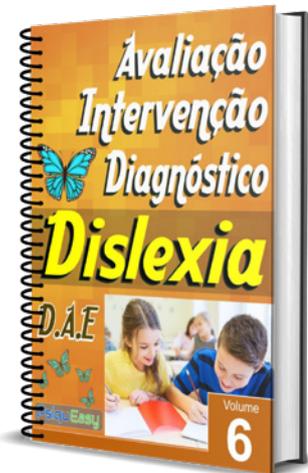


SAIBA MAIS



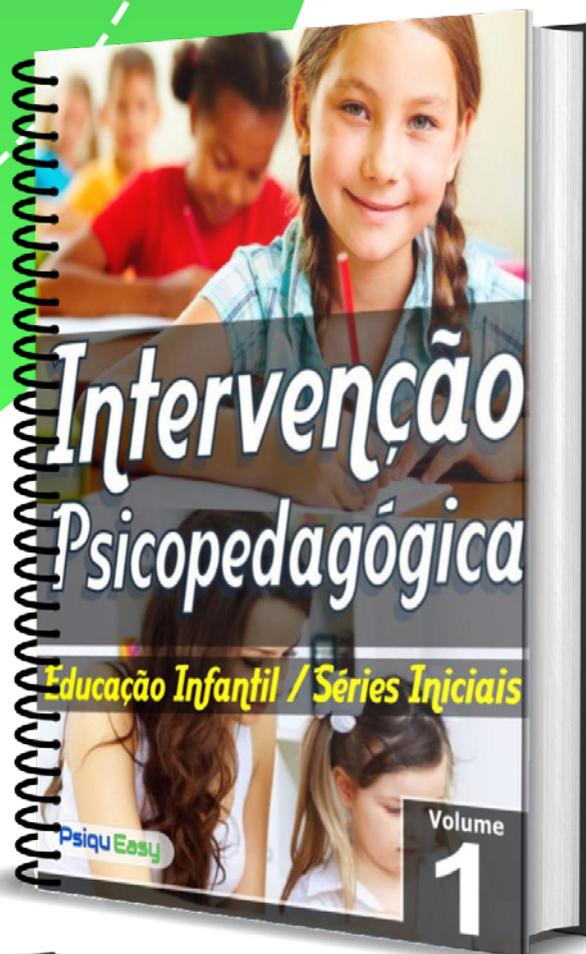
SAIBA MAIS

COLEÇÃO DAE COMPLETA

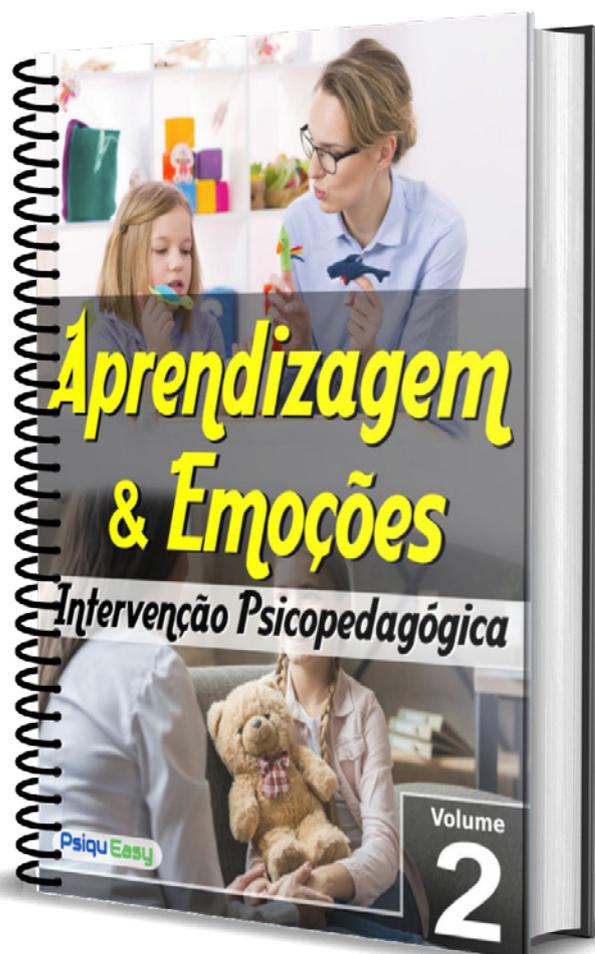


SAIBA MAIS

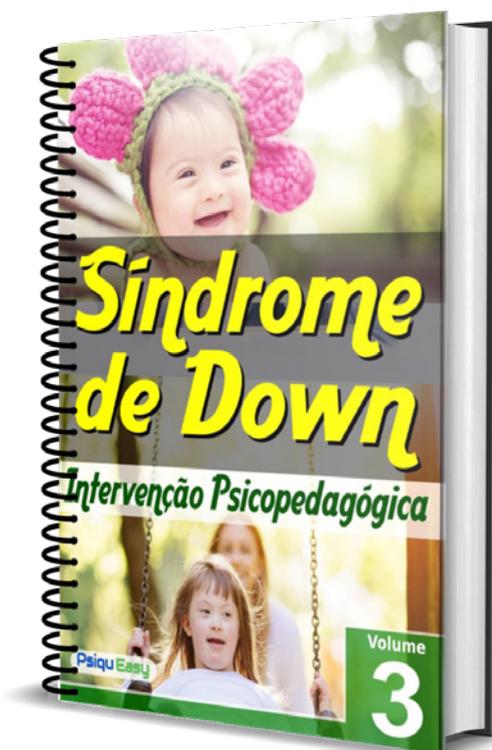
COLEÇÃO INTERVENÇÃO PSICOPEDAGÓGICA



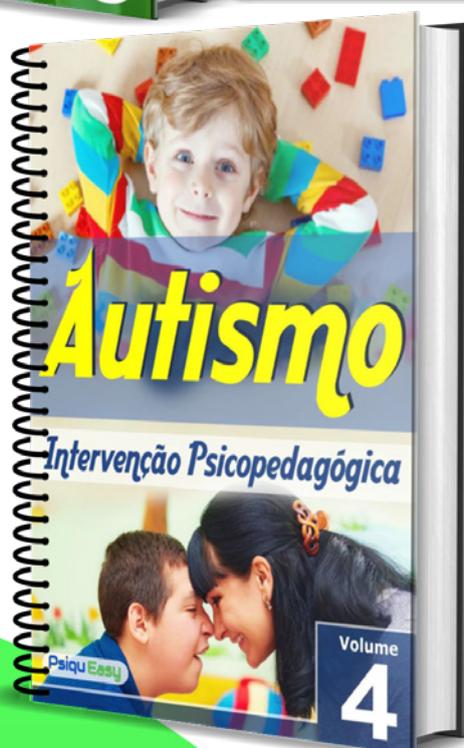
SAIBA MAIS



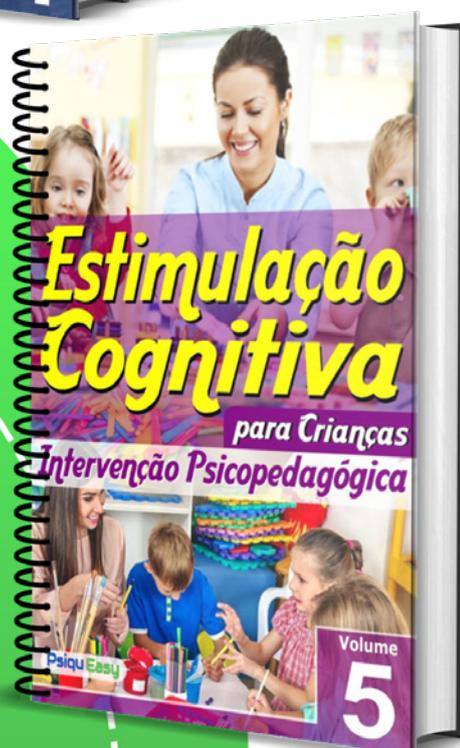
SAIBA MAIS



SAIBA MAIS



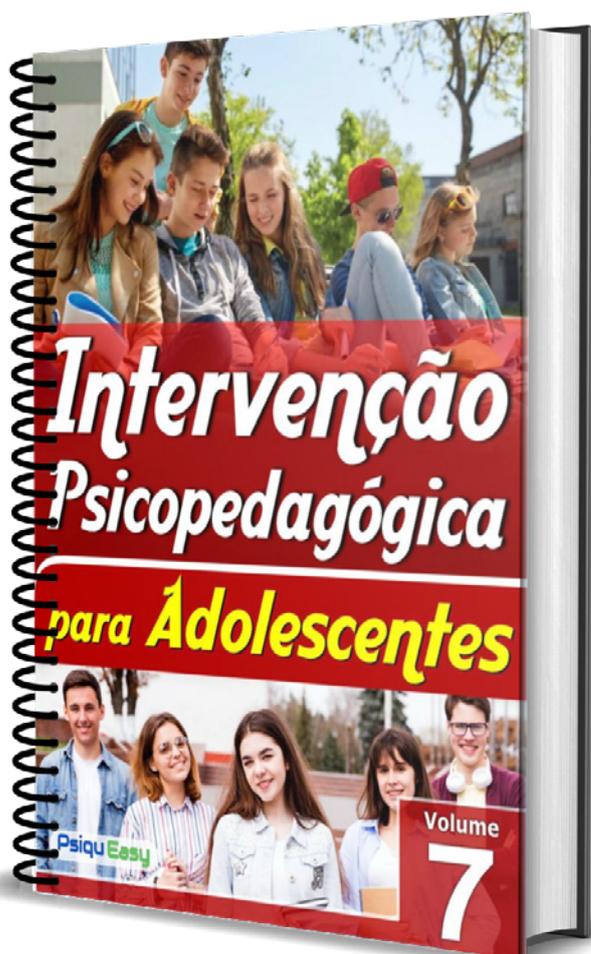
SAIBA MAIS



SAIBA MAIS

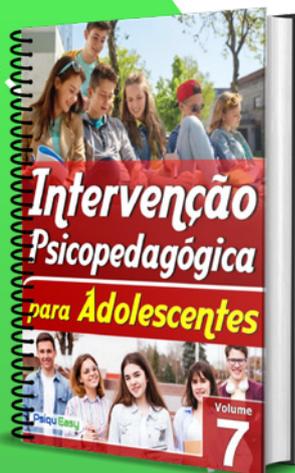
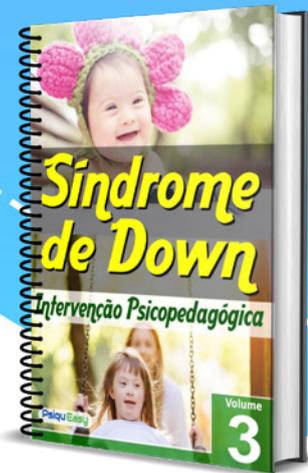
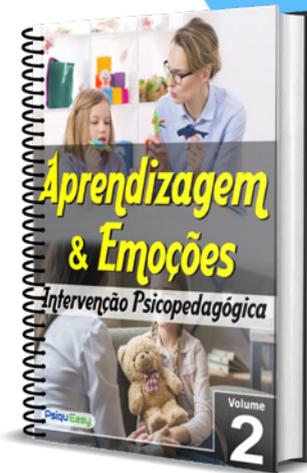
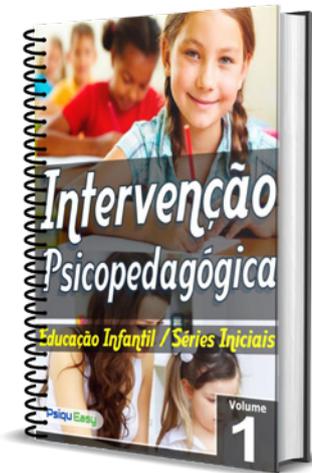


SAIBA MAIS



SAIBA MAIS

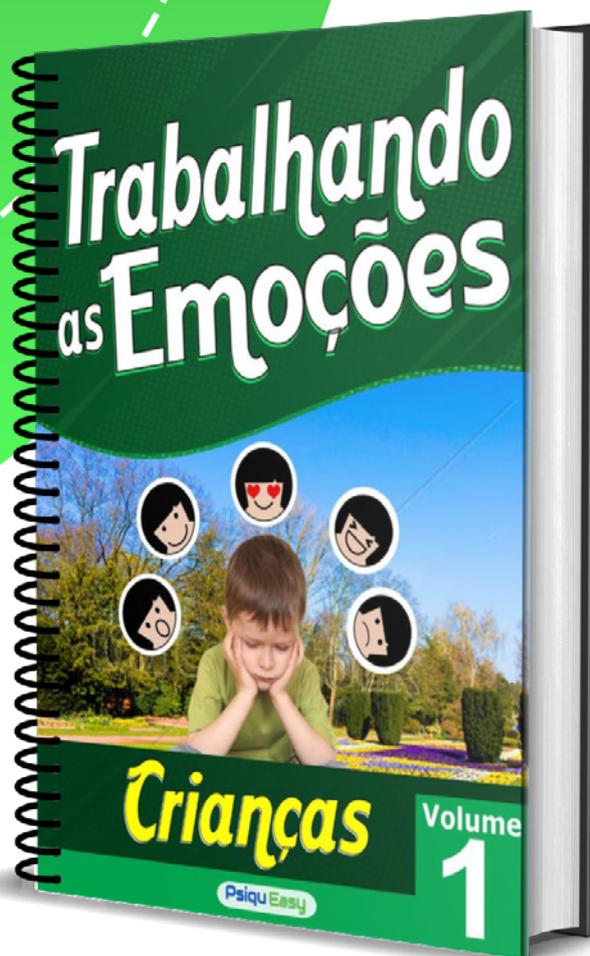
COLEÇÃO INTERVENÇÃO PSICOPEDAGÓGICA COMPLETA



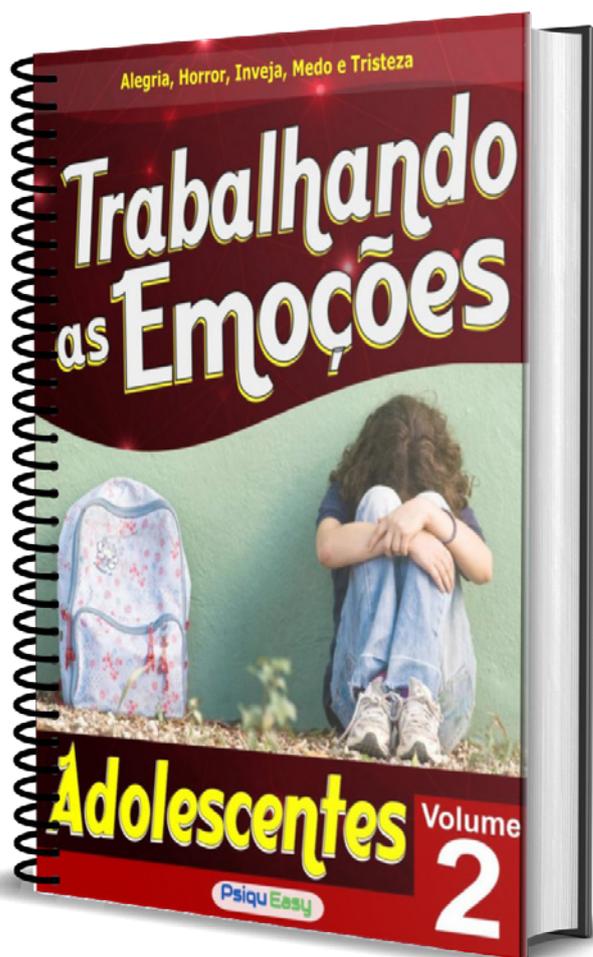
SAIBA MAIS

COLEÇÃO

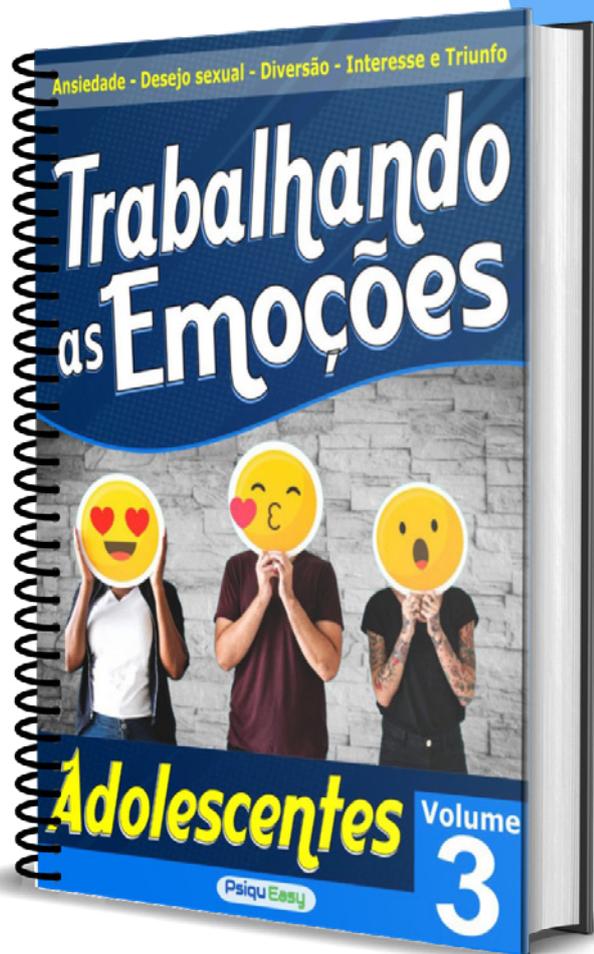
TRABALHANDO AS EMOÇÕES



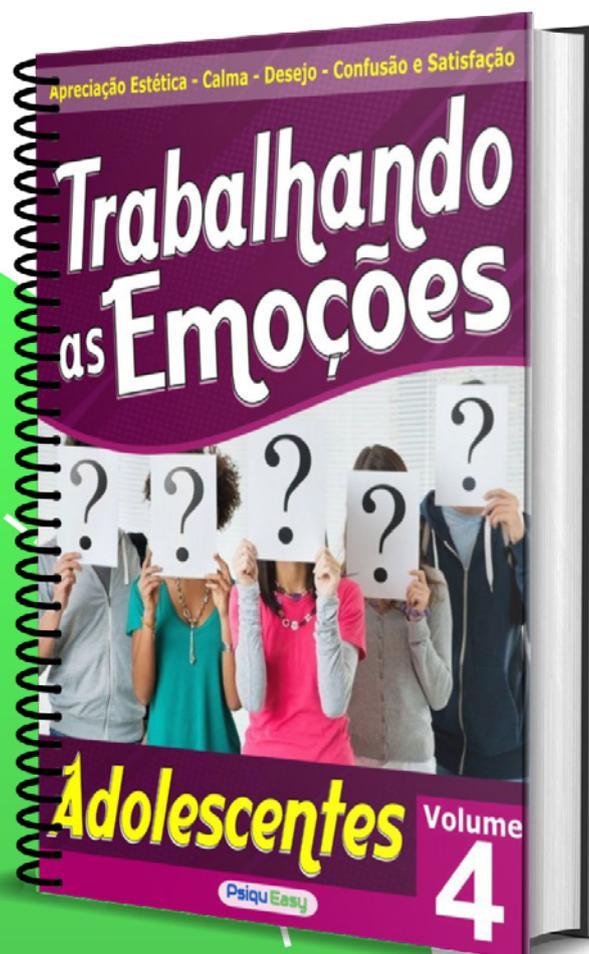
SAIBA MAIS



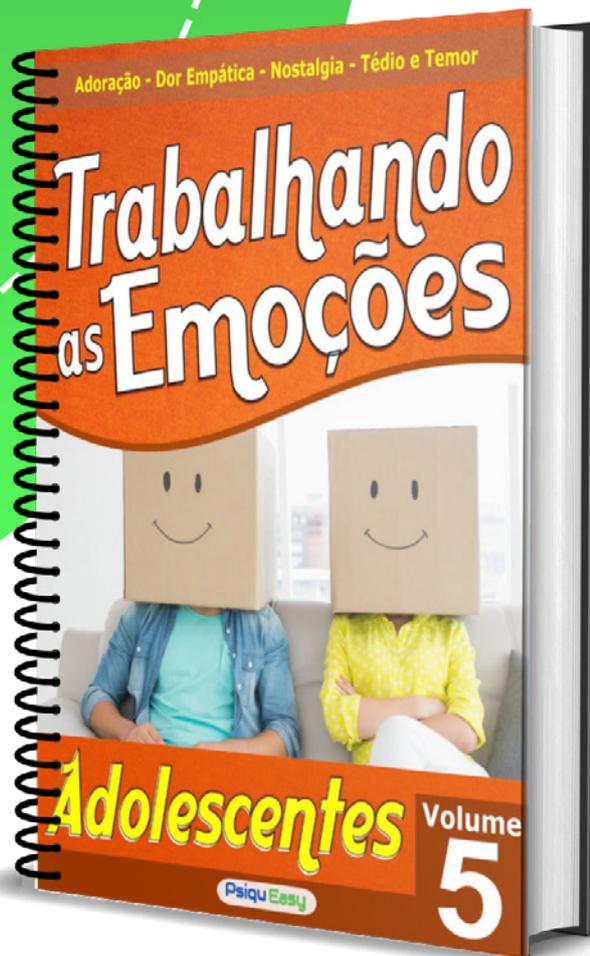
SAIBA MAIS



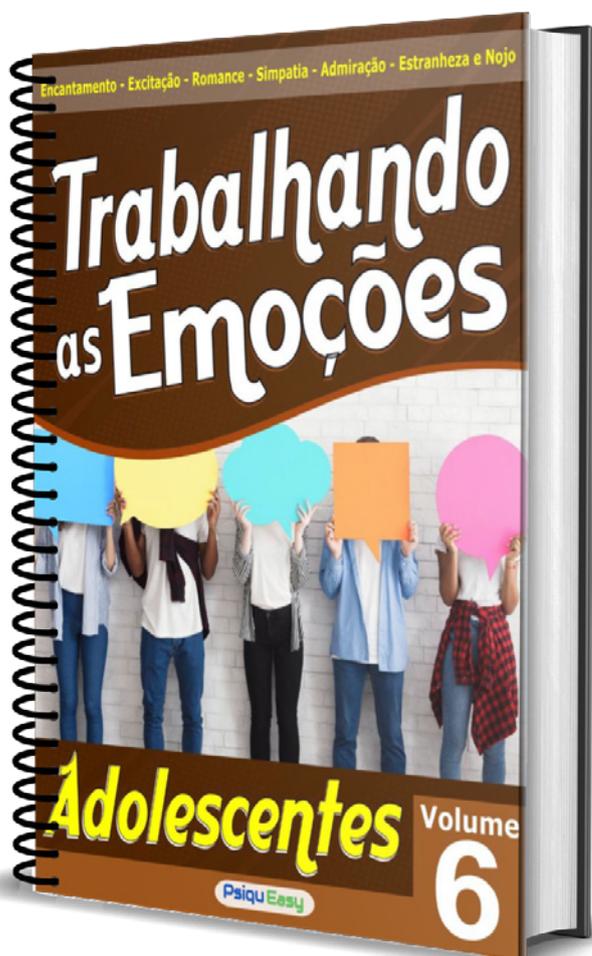
SAIBA MAIS



SAIBA MAIS

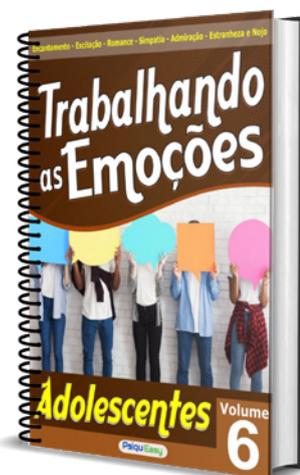
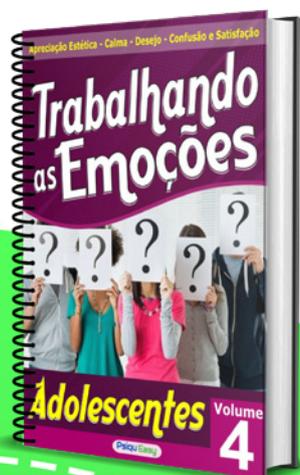
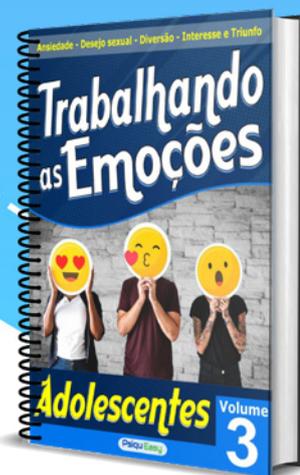
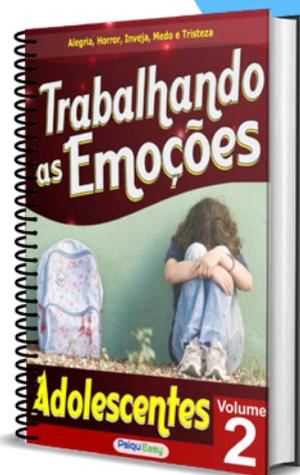
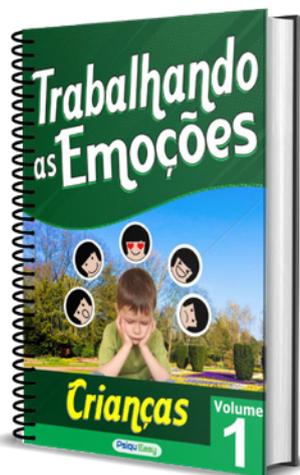


SAIBA MAIS



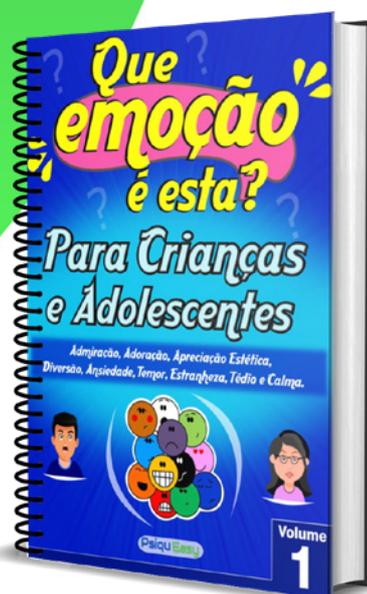
SAIBA MAIS

COLEÇÃO TRABALHANDO AS EMOÇÕES COMPLETA

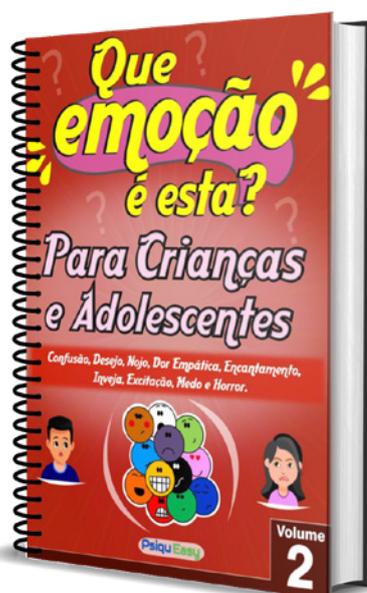


SAIBA MAIS

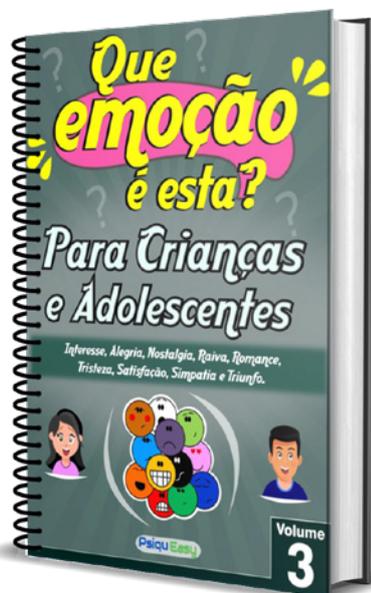
COLEÇÃO QUE EMOÇÃO É ESSA?



SAIBA MAIS

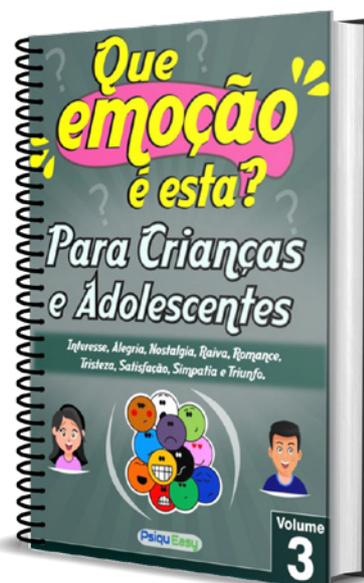
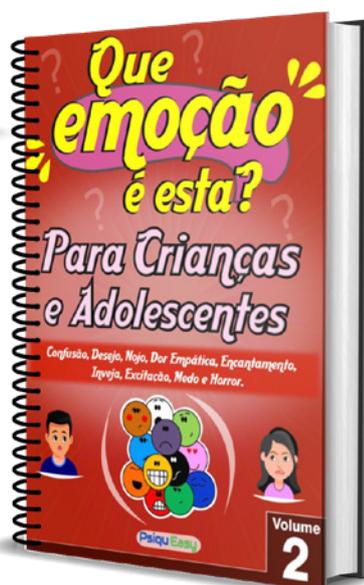
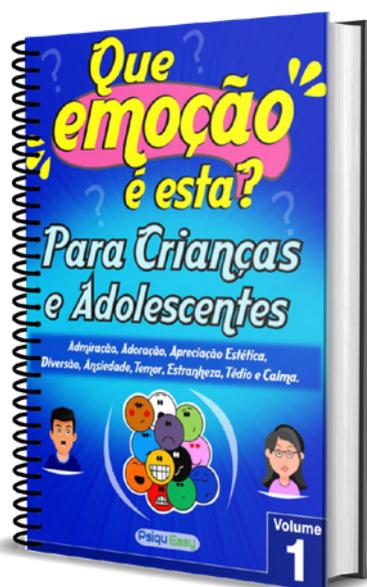


SAIBA MAIS



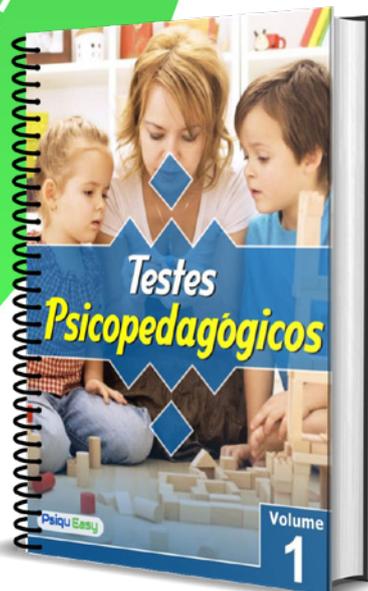
SAIBA MAIS

COLEÇÃO QUE EMOÇÃO É ESSA? COMPLETA

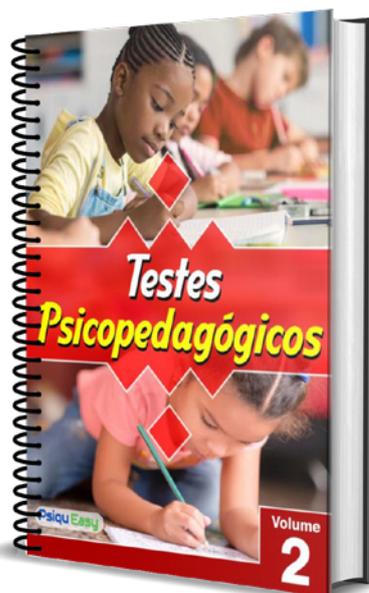


SAIBA MAIS

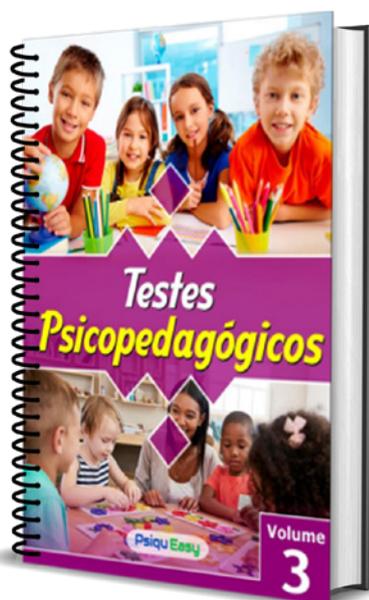
COLEÇÃO TESTES PSICOPEDAGÓGICOS



SAIBA MAIS

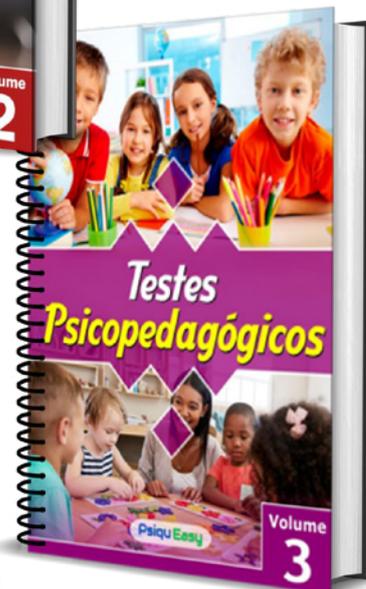
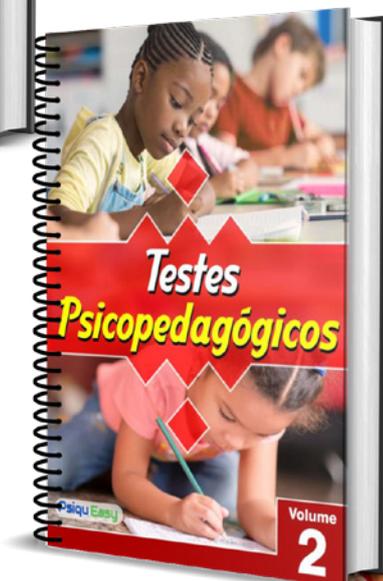
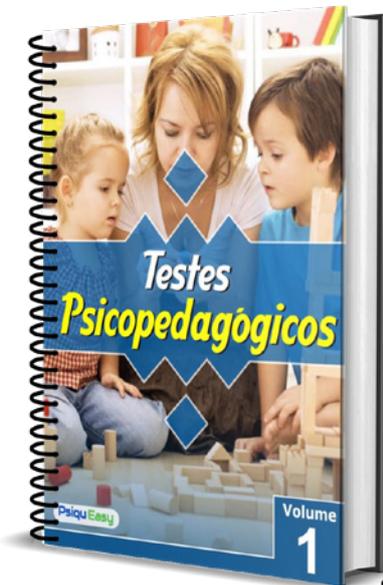


SAIBA MAIS



SAIBA MAIS

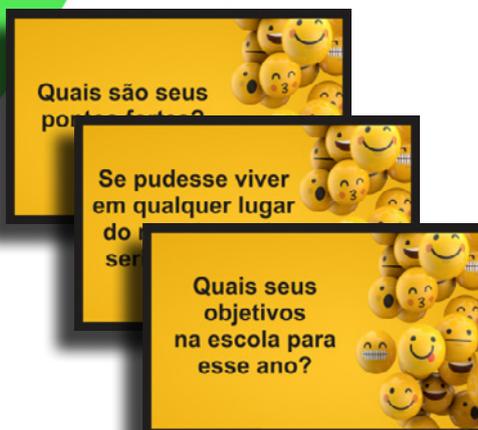
COLEÇÃO TESTES PSICOPEDAGÓGICOS COMPLETA



SAIBA MAIS

COLEÇÃO CARTAS TERAPÊUTICAS

CRIANÇAS



SAIBA MAIS

ADOLESCENTES



SAIBA MAIS

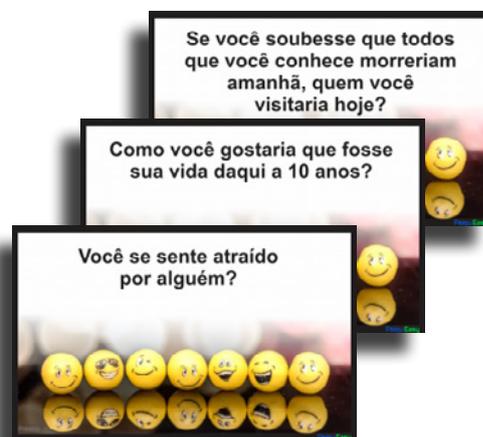
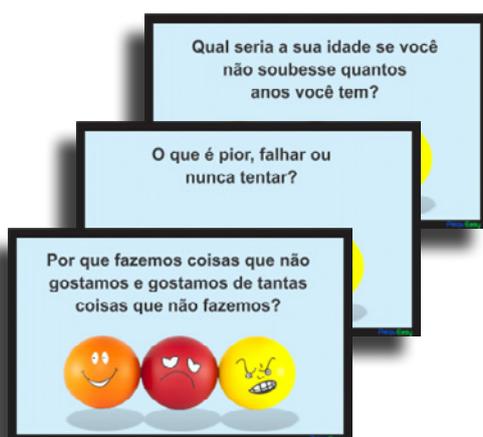
ADULTOS



SAIBA MAIS

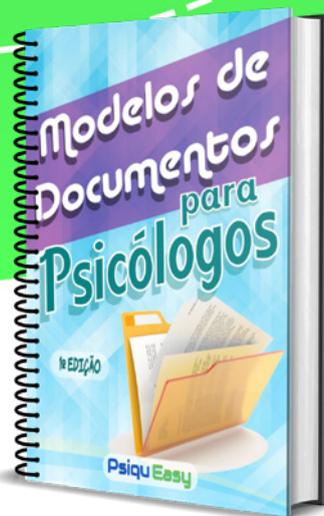
COLEÇÃO CARTAS TERAPÊUTICAS COMPLETA

120 CARTAS

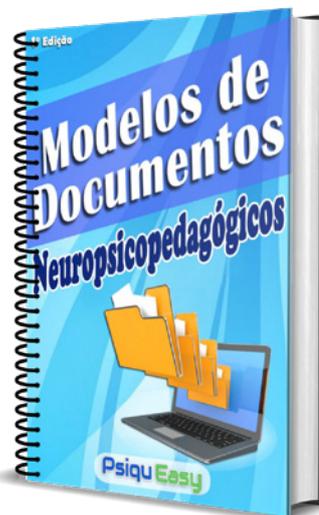


SAIBA MAIS

MODELOS DE DOCUMENTOS



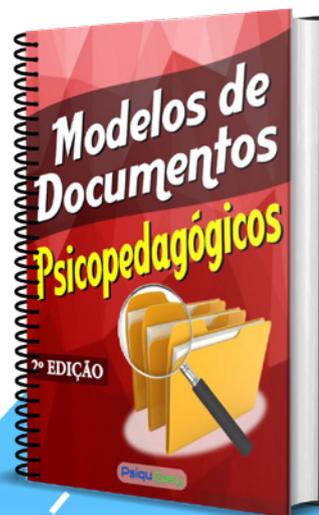
SAIBA MAIS



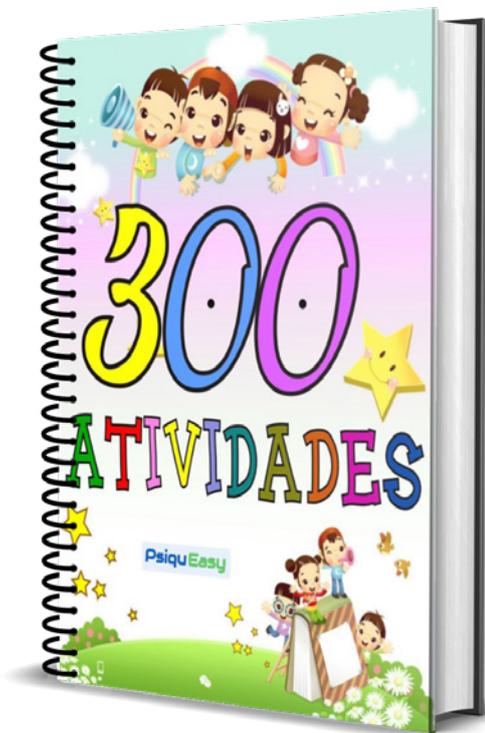
SAIBA MAIS



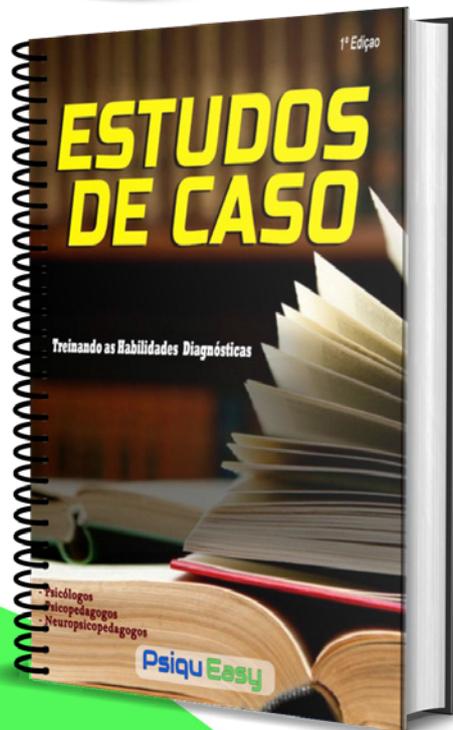
SAIBA MAIS



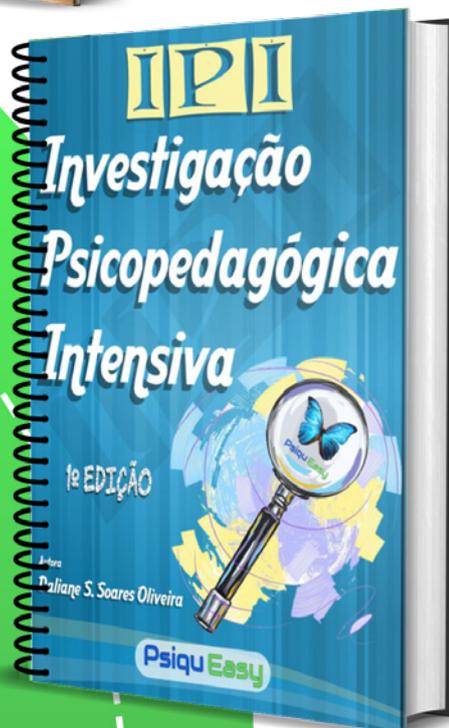
SAIBA MAIS



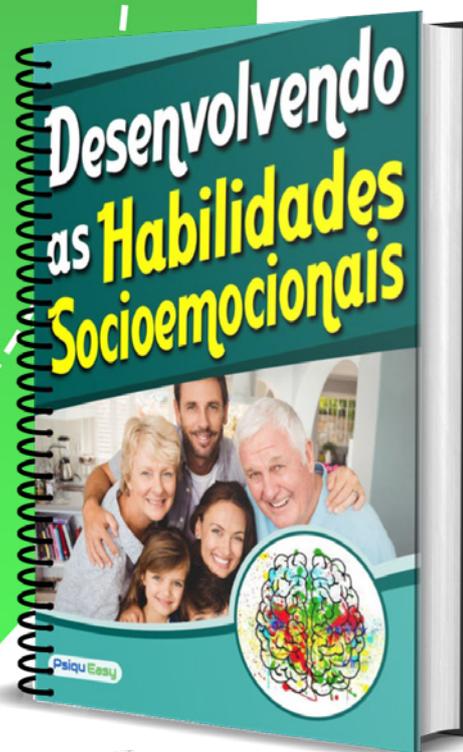
SAIBA MAIS



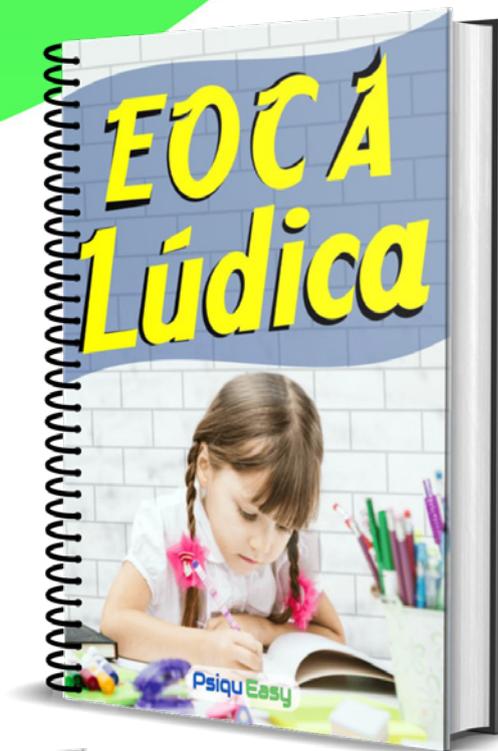
SAIBA MAIS



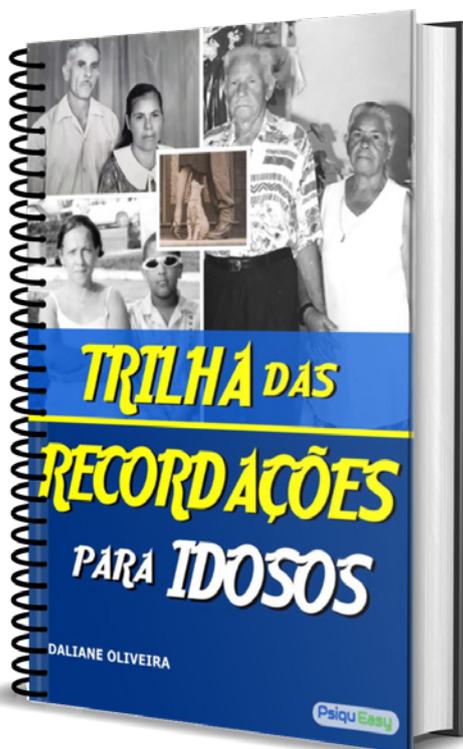
SAIBA MAIS



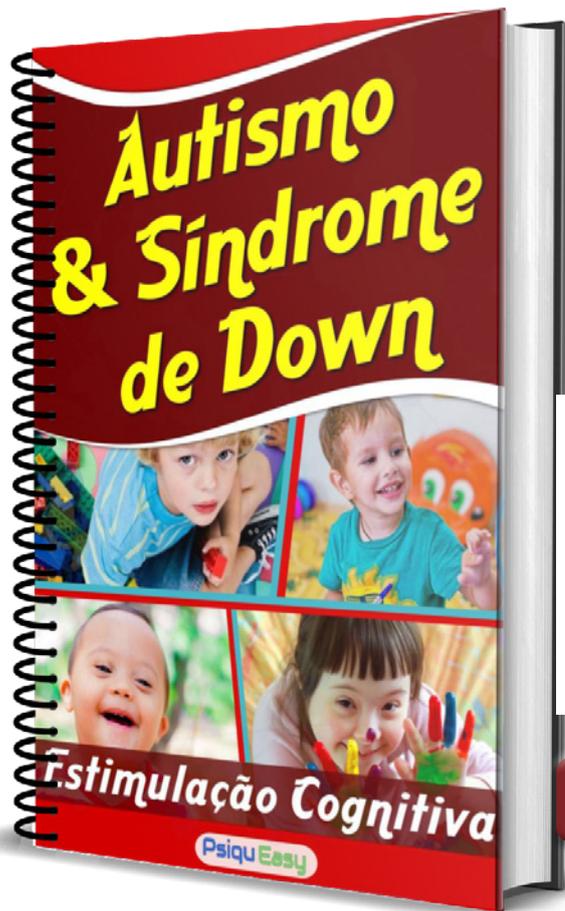
SAIBA MAIS



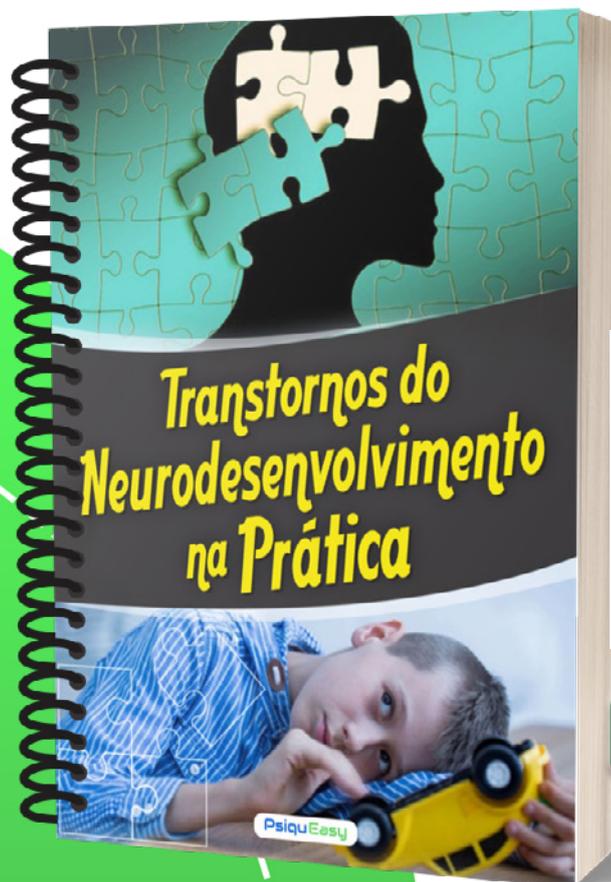
SAIBA MAIS



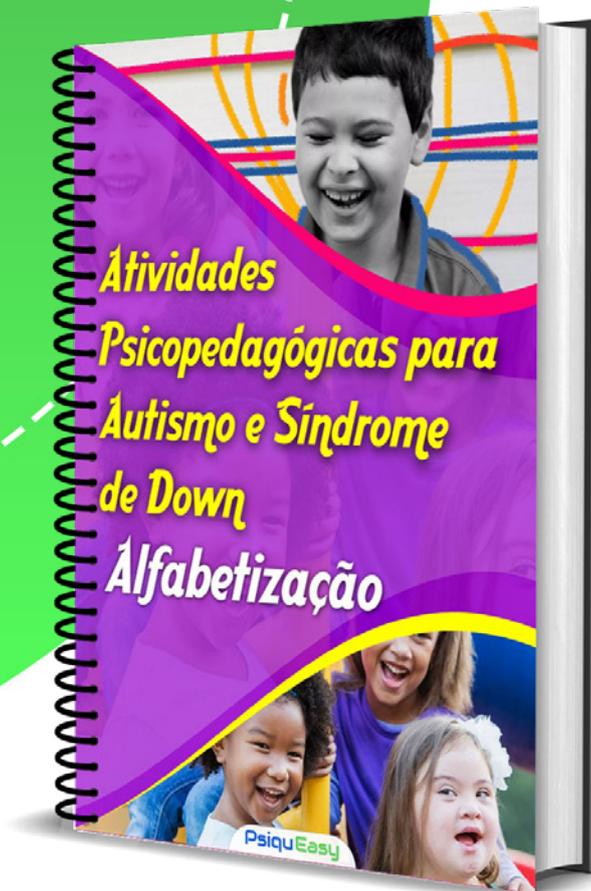
SAIBA MAIS



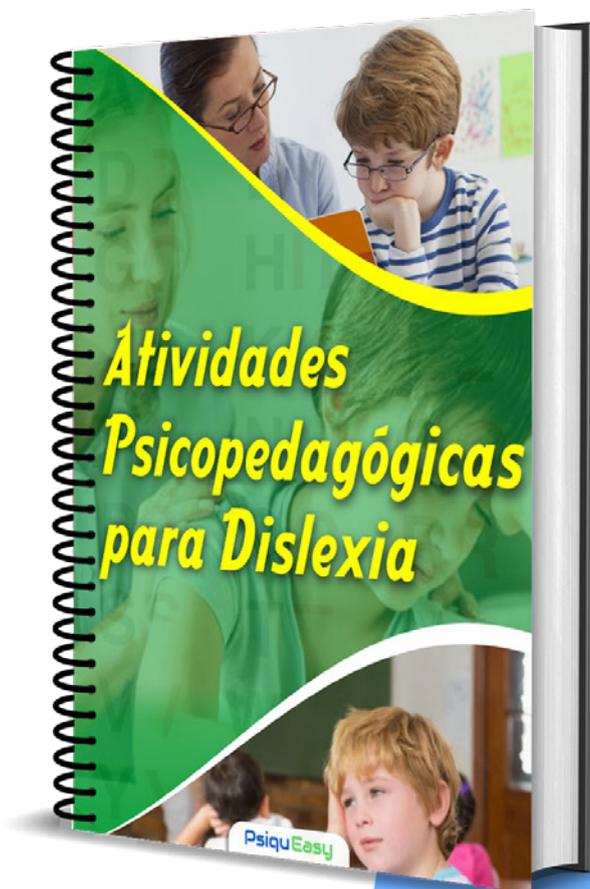
SAIBA MAIS



SAIBA MAIS



SAIBA MAIS



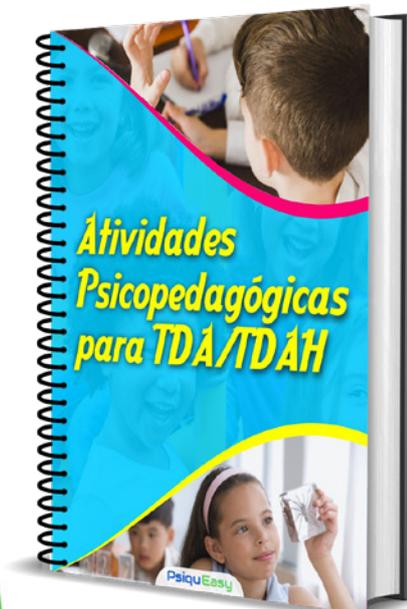
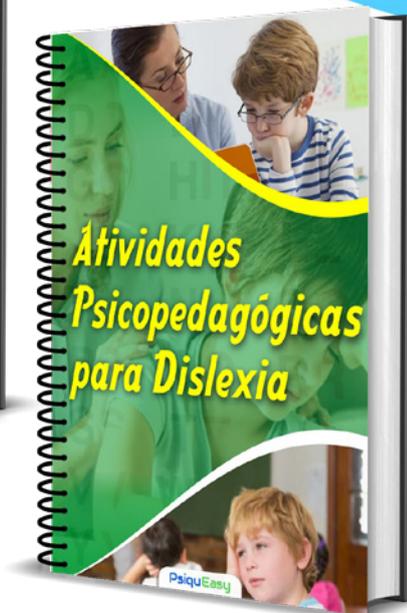
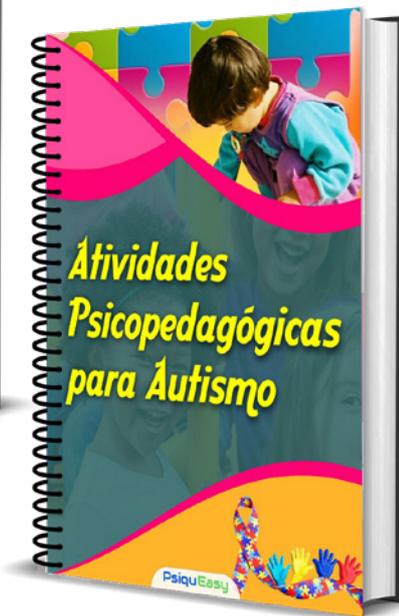
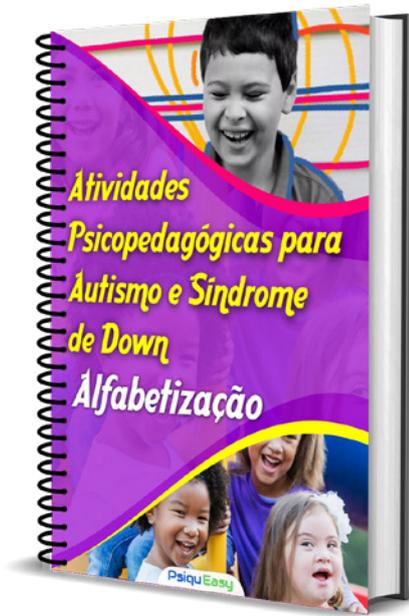
SAIBA MAIS

COLEÇÃO

ATIVIDADES

PSICOPEDAGÓGICAS

COMPLETA



SAIBA MAIS



UMA SOLUÇÃO EFICIENTE PARA A GESTÃO DO SEU TRABALHO

Seu paciente nunca mais se esquecerá de você



<https://www.psiqueeasy.com.br/>

sobre a autora

DALIANE OLIVEIRA

 @dalianeoliveirapsico

Daliane dos Santos Soares Oliveira, nasceu em 1984 na Bahia. Professora, psicopedagoga e escritora brasileira se dedica em desenvolver materiais **especializados em processos de aprendizagem**. Seus livros publicados no Brasil através da Editora PsiquEasy/OliveiraCorp.

É também a **Co-fundadora da PsiquEasy** que é uma **empresa especializada em Software e Materiais** voltada para **Psicopedagogos, Psicólogos, Psicomotricistas, Terapeutas, Fonoaudiólogos** dentre outros **profissionais da área da educação e saúde da mente** que buscam por formas de **gerenciar, organizar e flexibilizar seus atendimentos e enriquecer seus espaços/clínicas**.



“A ÚNICA FORMA DE SE FAZER UM ÓTIMO TRABALHO É AMAR O QUE VOCÊ FAZ.”
Steve Jobs

Formou-se em **Letras**, fez sua **especialização em Psicopedagogia e Neuropsicopedagogia**. Na carreira dedicou-se à pesquisa e estudos sobre as **dinâmicas da aprendizagem**. Fez diversos cursos, entre eles: **Aprendizagem Infantil/Neurolinguística Aplicada ao Ensino e Aprendizagem /Noções Básicas Psicologia da Aprendizagem/Neuroaprendizagem/ Transtorno Global do Desenvolvimento TGD/Ludicidade/PNL/Coach** entre outros na **área**.

Dentre todas as coisas que já fez profissionalmente foi como **escritora** que ela ficou bastante conhecida. Já foram vendidos **mais de milhares de cópias em todo Brasil** e em diversos **países do exterior**. Os mesmos traduzidos para o espanhol pela **PsiquEasy**, conquistaram espaço em países como: **Argentina, Paraguai, Uruguai, Colômbia, Peru, Chile, Equador, Bolívia, Venezuela, El Salvador, Nicarágua, Guatemala, Costa Rica, Cuba, Guiné Equatorial, Honduras, Panamá, República Dominicana, México e Espanha**.

Atualmente o **Blog da PsiquEasy** é considerado pelos profissionais da área o mais completo no assunto e recebe diariamente mais de **1 milhão de visitas** por dia, ajudando **milhares de profissionais em todo mundo, disponibilizando principalmente materiais gratuitos**.

Suas **páginas são famosas por disponibilizar aos profissionais recursos riquíssimos** que facilitam os atendimentos gerando **diversas possibilidades** para realização de: **avaliações, intervenções, diagnósticos, acompanhamentos**, dentre muitas outras formas de **contribuir com o desenvolvimento da aprendizagem** daqueles que apresentam algum **tipo transtornos ou/e dificuldades**.

PsiquEasy