



Guia

EDIÇÃO GRATUITA · VOL. 01 / 2026

Bioindividualidade.

Como a sua história decide o seu posicionamento.

Um guia para nutricionistas que querem ser a primeira escolha do paciente certo — sem brigar por preço nem competir por desconto.

9 PÁGINAS · 15 MIN DE LEITURA



POR

[SUA MARCA]

Duas nutricionistas. Mesma faculdade. Uma cobra R\$180 na consulta. A outra cobra R\$650 — e com fila de espera.

A diferença não está na tabela de macros. Está no que cada uma representa — na história que uma aprendeu a contar e a outra deixou guardada na gaveta.

Preço não é reflexo do seu diploma. É reflexo da percepção que existe sobre o seu trabalho. E percepção se constrói com uma coisa que ninguém copia: a sua história.

Na nutrição existe um nome pra isso. Bioindividualidade — a ideia de que cada corpo responde de um jeito e que nenhum protocolo serve para todo mundo. Duas pessoas comem o mesmo prato e reagem de formas diferentes.

Com a sua carreira funciona igual. A combinação de onde você veio, no que acredita e de como atende é única e impossível de repetir. Você também tem uma bioindividualidade profissional — só nunca traduziu isso em marca.

Este guia existe pra virar o jogo: três nutricionistas que fizeram, o padrão que se repete nos três, e um caminho pra você aplicar ainda hoje.

Helena Prado.

I. A HISTÓRIA

Passou a adolescência em guerra com a balança e com dietas que nunca duravam. Virou nutricionista pra provar que existe vida fora da restrição — e transformou a própria virada na base do trabalho dela.

II. ONDE A HISTÓRIA APARECE

Em cada detalhe. No consultório sem balança à vista. No conteúdo que fala de fome emocional antes de falar de caloria. Nas legendas que nunca prometem 'secar em 30 dias'.

III. O EFEITO NO POSICIONAMENTO

Helena não vende cardápio. Vende uma relação nova com a comida. Quem chega até ela não está comparando preço com o nutricionista do bairro — está atrás exatamente daquilo que só ela entrega.

IV. O PADRÃO

Ela pegou uma dor real (a própria história com dieta), transformou em convicção, e a convicção virou o centro da marca. Ninguém questiona o valor de quem resolve o problema certo.

Beatriz Nunes.

I. A HISTÓRIA

Depois de virar mãe, sentiu na pele que faltava alguém pra explicar introdução alimentar sem terrorismo e sem culpa. Juntou a maternidade com a formação e criou um jeito próprio de orientar famílias.

II. ONDE A HISTÓRIA APARECE

No tom que conversa com a mãe cansada, não com a nutricionista concorrente. Nos materiais que cabem na rotina de quem tem bebê no colo. No consultório pensado pra receber criança de verdade.

III. O EFEITO NO POSICIONAMENTO

Beatriz não disputa espaço com generalistas. Ela é 'a' referência de introdução alimentar para um grupo específico de mães. Quando você é a resposta óbvia de um público, preço vira detalhe.

IV. O PADRÃO

Ela transformou a própria vivência (a maternidade) em território. Não tentou atender todo mundo — escolheu um nicho e virou a primeira escolha dele.

Rafael Lund.

I. A HISTÓRIA

Ex-atleta amador que quebrou o corpo tentando performar com informação solta de internet. Virou nutricionista esportivo pra entregar o que ele mesmo não teve: estratégia de verdade, não achismo de suplemento.

II. ONDE A HISTÓRIA APARECE

Na linguagem de quem já treinou pesado e sabe do que fala. Nos estudos de caso reais dos atletas que acompanha. Na recusa de vender fórmula mágica — ele vende método.

III. O EFEITO NO POSICIONAMENTO

Rafael não compete com quem 'monta dieta barata'. Ele atende quem leva performance a sério e paga por resultado previsível. O público dele valoriza rigor, não desconto.

IV. O PADRÃO

Ele pegou uma limitação (ter se machucado por falta de orientação) e transformou em diferencial. A frustração virou história. E a história virou autoridade.

Três nutricionistas. Três histórias sem nada em comum. E o mesmo mecanismo por baixo.

Cada um encontrou algo pessoal — uma dor, uma origem, uma escolha — e colocou isso no centro de tudo. Não como post de Instagram. Como estrutura de marca.

A história não é a legenda. A história é o que define quem você atende, como você cobra, o que você fala e o tom que você usa.

Quando isso está no lugar, o preço deixa de ser negociação e vira consequência.

A pergunta é: qual é a sua história?

A sua bioindividualidade em 3 camadas.

Você não precisa inventar uma história. Precisa enxergar a que já está aí. Ela se organiza em três camadas.

01 ORIGEM de onde você veio.

Não é o seu currículo. É o caminho que formou a profissional que você é hoje. O que te levou pra nutrição. O que te marcou.

02 CONVICÇÃO no que você acredita.

Todo nutricionista que cobra bem acredita em algo com força. Uma convicção que muda as decisões dele — não uma frase bonita na bio.

03 MÉTODO o que só você faz.

Um jeito de atender, um ritual de consulta, uma forma de acompanhar. Quando o paciente vive, sabe que é você. É a prova concreta da sua história.

ORIGEM + CONVICÇÃO + MÉTODO = A SUA MARCA

É isso que te torna impossível de copiar. E o que é impossível de copiar não briga por preço.

↗ O que me trouxe pra nutrição? Qual foi o momento real?

↗ Que experiência da minha vida aparece no jeito que eu atendo?

↗ No que eu acredito que a maioria dos colegas não diria em voz alta?

NA PRÁTICA

Antes & depois.

A sua história precisa aparecer nos lugares certos. Veja como a mesma informação muda quando passa pelo filtro do que só você tem.

BIO DO INSTAGRAM

ANTES

Nutricionista | Emagrecimento e reeducação alimentar | Atendimento online e presencial

DEPOIS

Ajudar mulheres a fazer as pazes com a comida. Nutrição sem dieta, sem culpa e sem balança. Atendimento online.

A diferença: a segunda bio tem origem, posicionamento e personalidade. Quem lê já sabe que essa nutricionista não é genérica.

DESCRIÇÃO DO SEU SERVIÇO

ANTES

Consulta nutricional com anamnese completa, cálculo de gasto energético e plano alimentar individualizado.

DEPOIS

Um acompanhamento de 3 meses pra você comer bem sem viver contando caloria — do café da manhã à vida social sem culpa. O método que virou a assinatura do meu consultório.

A diferença: a segunda versão tem intenção, história e resultado. Mesmo serviço, o dobro do valor percebido.

O PRÓXIMO PASSO

A sua marca já existe. Falta traduzir em posicionamento.

Enquanto a sua história não aparece na sua marca, você continua cobrando menos do que vale e disputando o paciente que só olha preço.

É exatamente isso que eu ajudo a virar: transformar a sua bioindividualidade profissional em uma marca que faz o paciente certo escolher você antes mesmo de perguntar o valor.

Quero dar o próximo passo ↗

ESTRATÉGIA DE MARCA PARA NUTRICIONISTAS

[SUA MARCA]

seusite.com.br · @seuinstagram