

GUIA PRÁTICO PARA

DOBRAR

**o faturamento
da sua academia**

EM APENAS 30 DIAS



Potiguar Digital
BRANDING & MARKETING

Bem-vindo(a)!

Nós, da Potiguar Digital, acreditamos que o mercado fitness pode crescer muito mais e conquistar lugares inimagináveis no Brasil. Sabemos que através deste crescimento é possível gerarmos mais empregos, mais saúde e mais desenvolvimento para o país, tanto no sentido saudável como econômico.

Por isso, estamos muito orgulhosos por ter você se dedicando para ser um líder melhor na sua academia, studio ou box. Criamos esse ebook para te ajudar a conduzir melhor esse barco que se chama empresa.

Leia, faça anotações, avalie-se e pratique!

Estamos animados! E você?
Vamos juntos!

ALGUNS DOS NOSSOS

SERVIÇOS

PARA ACADEMIAS

CONSULTORIA EM GESTÃO DE ACADEMIAS

TREINAMENTO EQUIPE COMERCIAL/VENDAS

CRIAÇÃO DE CONTEÚDOS E TRÁFEGO PAGO

PRODUÇÃO AUDIOVISUAL P/ REELS)

CO-PRODUÇÃO DE ISCAS DIGITAIS

DESENVOLVIMENTO DE WEBSITE

CRIAÇÃO DE IDENTIDADE VISUAL (LOGO)

REGISTRO DE MARCA NO INPI (LOGO)

AUTOMAÇÃO DE VENDAS E ATENDIMENTO
NO WHATSAPP E INSTAGRAM (GYM CHAT)



Potiguar Digital
BRANDING & MARKETING

Visão geral

Para dobrar o faturamento de R\$30.000 para R\$80.000 mensais, com um orçamento limitado e uma abordagem otimista com uma taxa de conversão de 30%, o foco será tanto na aquisição de novos alunos quanto na retenção dos atuais para corrigir o "efeito do balde furado".

Você precisa seguir o passo a passo corretamente para que os seus resultados venham.

Vamos começar?



Bom saber!

Nós entendemos e defendemos a ideia de que os planos anuais são a melhor forma de potencializar o seu faturamento de forma sólida.

Contudo, o objetivo deste e-book é encher sua base de clientes mais rapidamente, ao mesmo tempo em que você valida suas estratégias de vendas.

A melhor forma de validar uma estratégia é por meio de produtos ou serviços com valores mais baixos. Por isso, vamos começar falando sobre estratégias aplicáveis a planos mensais.

No final do E-book, falaremos sobre os planos semestrais e anuais.

Tudo bem?



Dia #1

Diagnóstico Inicial

1. Análise e Diagnóstico Inicial

Objetivo: Identificar pontos fortes e fracos da academia.

Não dá para resolver um problema se você não o conhece. Então, comece analisando o cenário interno e externo da sua academia.

- Análise SWOT: Avaliar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.
- Pesquisa de Satisfação: Entrevistar alunos atuais e ex-alunos para entender os motivos de cancelamento e satisfação.

Crie um formulário de pesquisa, perguntando qual nota seu aluno e ex-aluno dá para a academia (de 0 a 10). Também pergunte o que mais agrada a ele, e o que ele gostaria que melhorasse.

Matriz SWOT

	Fatores internos (controláveis)	Fatores externos (incontroláveis)
Pontos fortes	F ORÇAS	O PORTUNIDADES
Pontos fracos	F RAQUEZAS	A MEAÇAS

1 - Strengths (Forças): Características positivas internas que dão vantagem sobre os concorrentes.

2 - Weaknesses (Fraquezas): Aspectos internos que colocam a organização em desvantagem.

3 - Opportunities (Oportunidades): Fatores externos que a organização pode explorar para seu benefício.

4 - Threats (Ameaças): Fatores externos que podem causar problemas ou danos.

Estratégias de
Marketing
e aquisição de
Novos alunos





Dia #2

Marketing de conteúdo

Conteúdos Redes sociais (R\$ 500/mês)

- Publicar conteúdo relevante (exercícios, nutrição, histórias de sucesso). Tenha um cronograma!

Estes conteúdos serão os responsáveis por elevar a autoridade da sua academia. Mas ATENÇÃO! Os conteúdos precisam ser de qualidade, de preferência vídeos. Para isso, você pode pagar um social-media mensal ou investir em treinamento para sua recepção gravar diariamente.

Resultados estimados:

Faturamento: R\$ 500

Novos alunos: 5

Nota: Se toda semana, pelo menos uma pessoa se matricular na sua academia por meio dos conteúdos orgânicos, então esse investimento já se paga a partir do primeiro mês, e o restante dos meses são ROI.

Programas de indicação

Descontos por indicação (400/mês)

- Cada aluno que trazer alguém para se matricular, este aluno ganha 30% de desconto e o seu amigo indicado ganha 10% de desconto.

Alunos que entram na sua academia por indicação, têm maior probabilidade de ter um LTV maior.

Resultados estimados:

Faturamento: R\$ 900

Novos alunos: 10

Pense à frente: Se apenas 10 alunos seus trouxerem mais 10 pessoas para se matricularem, o seu investimento de R\$ 400 se transformará em R\$ 900 de faturamento, e olha que nem incluímos o LTV no cálculo!!



Dia #3

Tráfego pago

Tráfego Google Ads (R\$ 400/mês)

- Criar campanhas segmentadas para atrair novas pessoas que pesquisam sobre academia no Google.
 - Custo por conversão: R\$ 33,33
 - Novas Inscrições Esperadas: 12/mês
 - Ticket médio: R\$ 100
 - Receita Adicional: R\$ 1.200/mês

Tráfego no Instagram (R\$ 400/mês)

- Criar campanhas segmentadas para pessoas ao redor da sua academia.
 - Custo por conversão: R\$ 33,33
 - Novas Inscrições Esperadas: 12/mês
 - Ticket médio: R\$ 100
 - Receita Adicional: R\$ 1.200/mês

Resultados estimados:

Faturamento: R\$ 2.400

Novos alunos: 24

Curiosidade: Se cada um destes 24 alunos ficarem da sua academia aproximadamente 6 meses, então somente esta campanha de tráfego fez com que gerasse uma receita total de R\$ 19.200 - diluída em 6 meses.



Dia #4

Parcerias com empresas

Descontos p/ funcionários de empresas (R\$ 100/mês)

- Entre em contato com donos e gestores de empresas próximas à sua academia, e ofereça um percentual de desconto para todos os funcionários daquela empresa.
- 10% de desconto já é uma boa margem para tornar sua academia atrativa e não gastar tanto com essa estratégia.

Pacotes para alunos de escolas particulares (R\$ 100/mês)

- Se sua academia atende crianças - com natação infantil ou ginástica rítmica, por exemplo - você pode criar pacotes ou planos especiais para os alunos da escola parceira. Se você fizer algo personalizado e apresentar bem a proposta aos diretores, as chances de aceitação são altíssimas.

Resultados estimados:

Faturamento: R\$ 1.800

Novos alunos: 20

Na ponta do lápis: Uma parceria é muito mais do que retorno financeiro. Quando você faz parceria com outras empresas, seus ganhos vão além do faturamento. Basta colocar na ponta do lápis.



Dia #5

Venda digital ativa

Seguidores do Instagram (R\$ 0/mês)

- Toda vez que alguém começar a seguir sua academia no Instagram, imediatamente envie um voucher com 3 aulas experimentais gratuitas para este seguidor.
- Monte um textinho e deixe pronto para enviar toda vez que alguém seguir sua academia no Instagram.

A maioria das academias oferecem uma aula experimental no balcão, então quando você oferece três aulas no privado do seguidor, você está dando a ele a sensação de uma exclusividade e diferenciação.

Lista de ex-alunos no Whatsapp (R\$ 0/mês)

- Faça uma lista de ex-alunos ou de pessoas que já entraram em contato, mas não fecharam contrato antes.
- **Este tipo de público não precisa de aula experimental**, pois eles já têm um nível de consciência pelo seu serviço. O que você precisa fazer aqui, é aplicar um gatilho de urgência e escassez para estimular a matrícula.

Para essa estratégia, você não vai investir “diretamente” na ação de venda, mas no fator de cálculo deve entrar o custo do colaborador (salário + comissões), também precisa investir em treinamentos.

Resultados estimados:

Faturamento: R\$ 2.200

Novos alunos: 22

Importante: Nos dias de hoje, as empresas precisam investir mais em automação, porém, ainda é necessário ter uma pessoa para realizar a venda e atendimento humanizado.



Previsão de ganhos

Estratégia	Custo mensal	Novos alunos por mês	Receita adicional mensal	Receita mantida mensal
Marketing de conteúdo	R\$ 500	5	R\$ 500	R\$ 3.000
Programa de indicação	R\$ 400	10	R\$ 1000	R\$ 6.000
Tráfego pago	R\$ 800	24	R\$ 2.400	R\$ 14.400
Parcerias com empresas	R\$ 200	20	R\$ 2.000	R\$ 12.000
Venda digital ativa	R\$ 0	22	R\$ 2.200	R\$ 13.200
Total	R\$ 1.900	81	R\$ 8.100	R\$ 48.600

Academias que têm um ticket médio de R\$ 100 e uma média de 400 alunos ativos durante todo o mês, já devem ter dobrado seu faturamento em 6 meses ou menos, usando as estratégias básicas.

Mas a promessa do E-book é dobrar em 30 dias! Então, vamos em frente, que ainda tem mais 💪

Parabéns!

Se nos primeiros 5 dias você conseguiu implementar essas estratégias básicas de vendas, com certeza os resultados começarão a aparecer nos próximos dias.

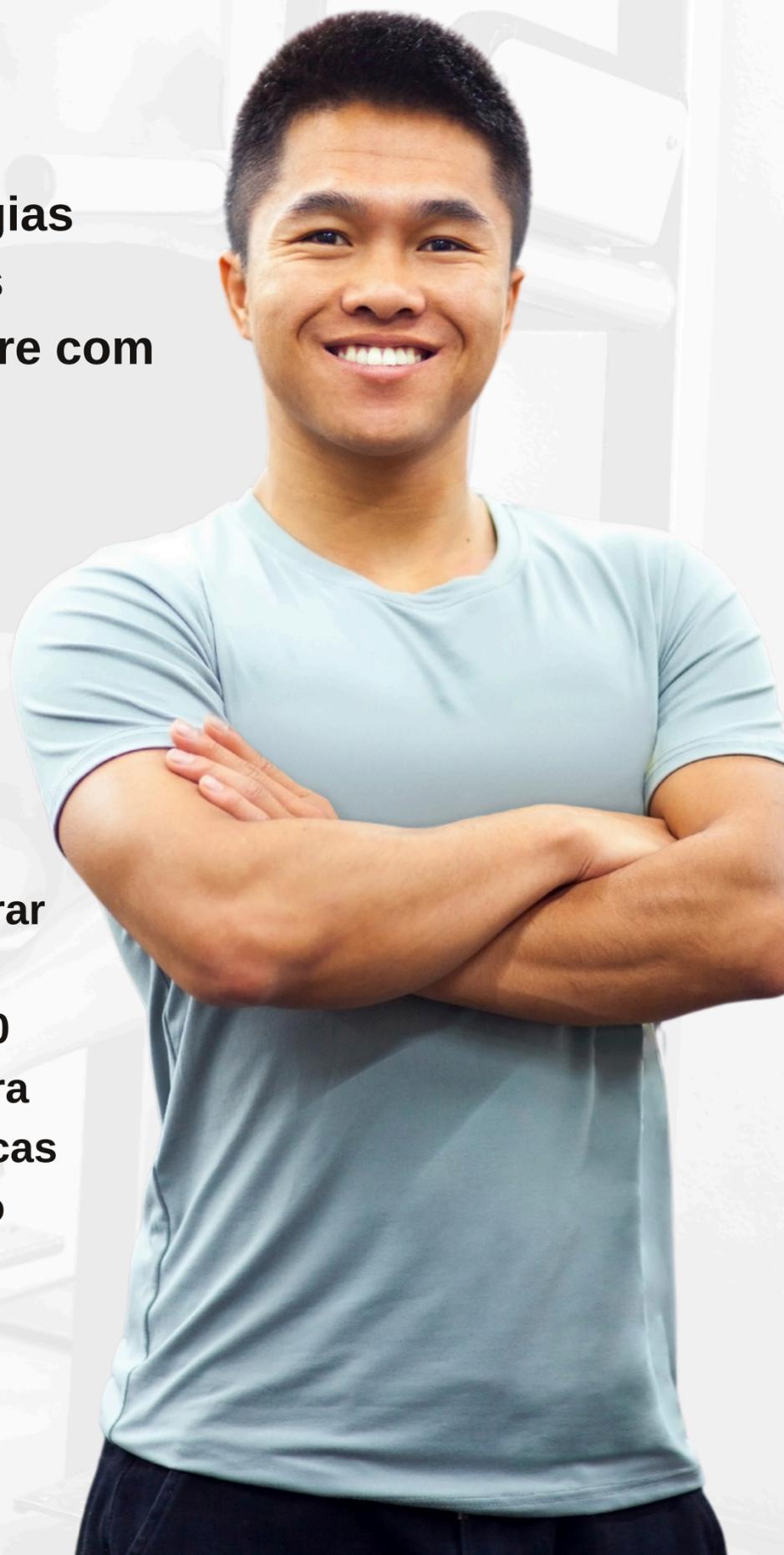
Não perca a consistência

Mantenha as mesmas estratégias ativas, e vá acompanhando os resultados dia após dia, sempre com foco nos resultados.

O básico funciona

Quando dizemos que dá para dobrar o seu faturamento, é porque compreendemos que 9 em cada 10 academias não fazem o básico para vender. Só essas estratégias básicas já devem trazer um grande retorno financeiro para o seu negócio.

Agora, vamos mais além?



Dia #6

Automação Whatsapp

Esta sem dúvidas é a melhor forma de aumentar seu faturamento rápido na sua academia, studio ou box!

Imagina que você começa a rodar tráfego pago e todos os dias entram pelo menos 20 pessoas tirando dúvidas no seu atendimento;

É um desperdício deixar sua equipe de vendas ou recepção esperando pessoas para atender, enquanto esta mesma equipe pode fazer captação de clientes por outros canais.

E aqui entra a necessidade de automação, que vai servir para tirar dúvidas do seu lead, e filtrar os curiosos.

Além disso, a automação vai tirar a sobrecarga de atendimento online dos seus colaboradores. Você terá uma equipe mais produtiva e com um custo muito menor!

CONHEÇA O GYMCHAT

Uma ferramenta de automação no Whatsapp, feito para todas as academias! [Clique aqui](#)

Imagine que sua academia tenha um ganho de 50 novos alunos todo mês, por meio de automação, e o tempo de vida de cada aluno é de 6 meses. A sua receita estimada mensal é de aprox. R\$ 5.000 - a **receita estimada semestral é de R\$ R\$ 30.000.**



Estratégias para

Fidelizar

os alunos ativos





Um problema crônico no fitness:

O balde furado

Quando falamos em “balde furado”, nos referimos àquele velho problema que quase todo negócio enfrenta, especialmente empresas do fitness: a EVASÃO de clientes.

Se sua academia vende muito, mas não tem estratégias para manter os alunos, você tem um problema. E se a sua academia vende pouco, seu problema é ainda maior!

Você vive esse problema?





Dia #7

Melhorias no atendimento

Treinamento da recepção (R\$ 200/mês)

- Prepare sua equipe de recepcionistas para atender os alunos cada vez melhor. Eles precisam sentir uma boa experiência desde o primeiro momento em que entram na academia.

Treinamento dos professores (R\$ 200/mês)

- Crie um procedimento operacional padrão (POP) para sua equipe de professores.

Os protocolos de atendimento ajudam a reforçar a cultura da sua academia e criar um atendimento de excelência.

Cursos e capacitações (R\$ 900/mês)

- Invista em treinamentos com mentores da área fitness. Estes treinamentos podem ser online ou offline.

Estimativa mensal:
Receita mantida: R\$ 4.800
Alunos mantidos: 48

Estima-se que uma academia com 400 alunos mensais ativos, consegue manter até 12% a mais da sua base de alunos, se tiver um atendimento de excelência.



Dia #8

Programas de assiduidade

Treino premiado (R\$ 300/mês)

- Se a sua academia faz impressão de treinos na sala de musculação, crie uma campanha de treino premiado, onde os alunos depositam seus cupons de treino no final da aula, e todo mês concorrem a prêmios.

Desafio 21 dias (R\$ 500/mês)

- Faça uma competição na sua academia, com um ranking semanal dos alunos que conseguiram frequentar os treinos quase todos os dias da semana. No final do mês, realize um sorteio de kits de suplementos entre os alunos que conseguiram ir para a academia pelo menos 21 dias.

Um dos grandes sinais de evasão de alunos da academia, é quando eles frequentam pouco. Estimular sua frequência vai ajudar a reduzir esse número negativo.

Estimativa mensal:

Receita mantida: R\$ 4.000

Alunos mantidos: 40

Não temos estimativas concretas para estas ações, pois depende do contexto de cada academia. Porém, podemos seguramente arriscar dizer que estas ações podem resultar em 10% de retenção da base.



Dia #9

Programas de fidelidade

Desconto no plano anual (R\$ 2.500/mês)

- Se a sua academia oferecer 25% de desconto para alunos que fecharem contrato no plano anual, o investimento já vale muito a pena! Lembre-se de colocar regras e taxa de cancelamento.

Considerando que apenas 100 alunos da sua base entraram no plano anual, os custos desta ação ainda trazem muita vantagem!

Recorrência (R\$ 1.500/mês)

- Apesar de não ser a melhor das estratégias, ainda pode ser bem útil em algumas empresas. Mas, aconselhamos implementar a recorrência APENAS como uma forma alternativa de vender planos, mesmo assim, não ofereça os mesmos descontos de um plano anual com pagamento à vista. Nesta estratégia, planejamos 15%OFF.

Estimativa mensal:

Receita mantida: R\$ 16.000

Alunos fidelizados: 200

Os melhores clientes para fechar planos anuais, são aqueles que já estão dentro da sua academia! Na fase de treinamento, prepare muito bem sua equipe de vendas para contornar objeções e converter.

Dia #10

Checklist

Chegou a hora de verificar se tudo está funcionando na sua empresa. A partir daqui, você precisa buscar deixar sua empresa IMPECÁVEL, para performar todos os dias.

**Incomode-se, fique inquieto,
busque melhorias!**

- Automação de Whatsapp funcionando
 - NPS no Whatsapp
 - Chatbot ativo
- Tráfego pago rodando
- Conteúdos diários nos stories
- Equipe de vendas prospectando
- Atendimento da recepção
- Atendimento dos professores
- Climatização (ar ou ventiladores)
- Limpeza e organização dos equipamentos
- Higiene e manutenção dos banheiros
- Música de qualidade
- WI-FI disponível para clientes
- Caixa de sugestões na recepção
- Relatório de vendas do dia
- Relatório do fluxo de caixa
- Estratégias de vendas e fidelização
- Campanhas em andamento



Informações extras

Grande parte das estratégias citadas neste e-book, levaram em consideração uma academia que possui uma base de 400 alunos ativos mensais, e uma mensalidade de aproximadamente R\$ 100.

Isso não significa que as estratégias não sejam aplicáveis à sua empresa, mas sua empresa precisará ajustar os cálculos de acordo com sua realidade.

Além disto, é preciso ficar atento a algumas métricas de growth hacking para manter sua empresa em constante crescimento. Foque no CAC (Custo de aquisição de cliente), LTV (Valor do cliente em todo tempo de vida na empresa) e ROI (Retorno sobre investimento).

Acompanhe essas métricas semanalmente, como se esses fossem os sinais vitais da sua empresa!

Se você não sabe como avaliar e performar estas métricas, clique aqui e se inscreva em nosso treinamento exclusivo para gestores de academias.



Precisa de ajuda?

Temos uma equipe de especialistas de verdade, prontos para te atender.

Nossa equipe é composta por colaboradores e parceiros que estão dentro de academias no dia a dia, ajudando estas empresas a conquistarem seus respectivos lugares no mercado.

**Entre em contato com a gente,
e saiba como podemos aumentar
os resultados da sua academia,
studio ou box:**

 **(84) 3190-3103**



Potiguar Digital
BRANDING & MARKETING

سجے