



Soluções práticas para a sua academia durante e após a quarentena do Coronavírus



* NOSSA HISTÓRIA *

Criada em 2005, a SFS nasceu da necessidade latente de capacitação profissional em atividades coletivas. Em 2002 o Prof. Felipe Goulart lançou a metodologia JUMP CLASS, primeiro método em aulas de mini trampolim do RJ. A partir daí, surgiram outras metodologias de aula, consultorias e treinamentos. Ao longo de mais de 15 anos a SFS já treinou mais de 5 mil profissionais em todo o Brasil.

Nossa missão é proporcionar aos profissionais ferramentas capazes de transformar a vida de cada cliente.





Líder Educador



Cref 17215G/RJ

Mestre em Ciências da Atividade Física

Empreendedor (4 academias e 1 Studio)

20 anos de experiência em academia

Professor desenvolvedor da Rede Bodytech

Consultor técnico do Marinha do Brasil e SESC/MS

Palestrante em cursos e congressos em todo Brasil

Docente em Pós Graduação (FaBA)

Docente na Graduação da UNIVERSO

Diretor do CREFI/RJ



Prof. Me. Felipe Goulart

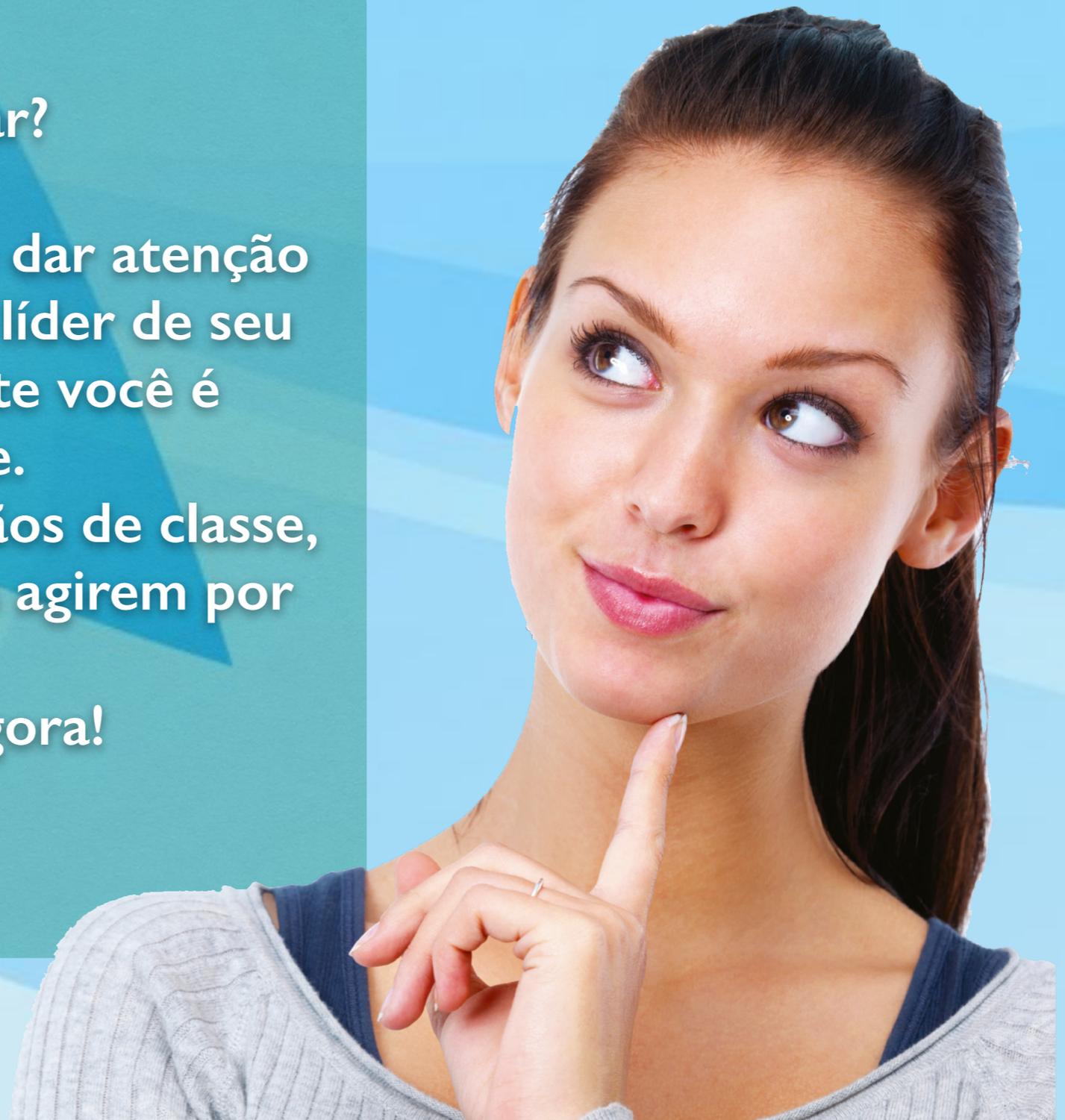


Onde me concentrar?
SOBREVIVA!

Não foque em negativismo ou dar atenção a notícias negativas. Você é o líder de seu empreendimento e somente você é responsável por ele.

Não espere o governo, os órgãos de classe, seus funcionários ou parentes agirem por você.

Aja! Aja rápido! Aja agora!



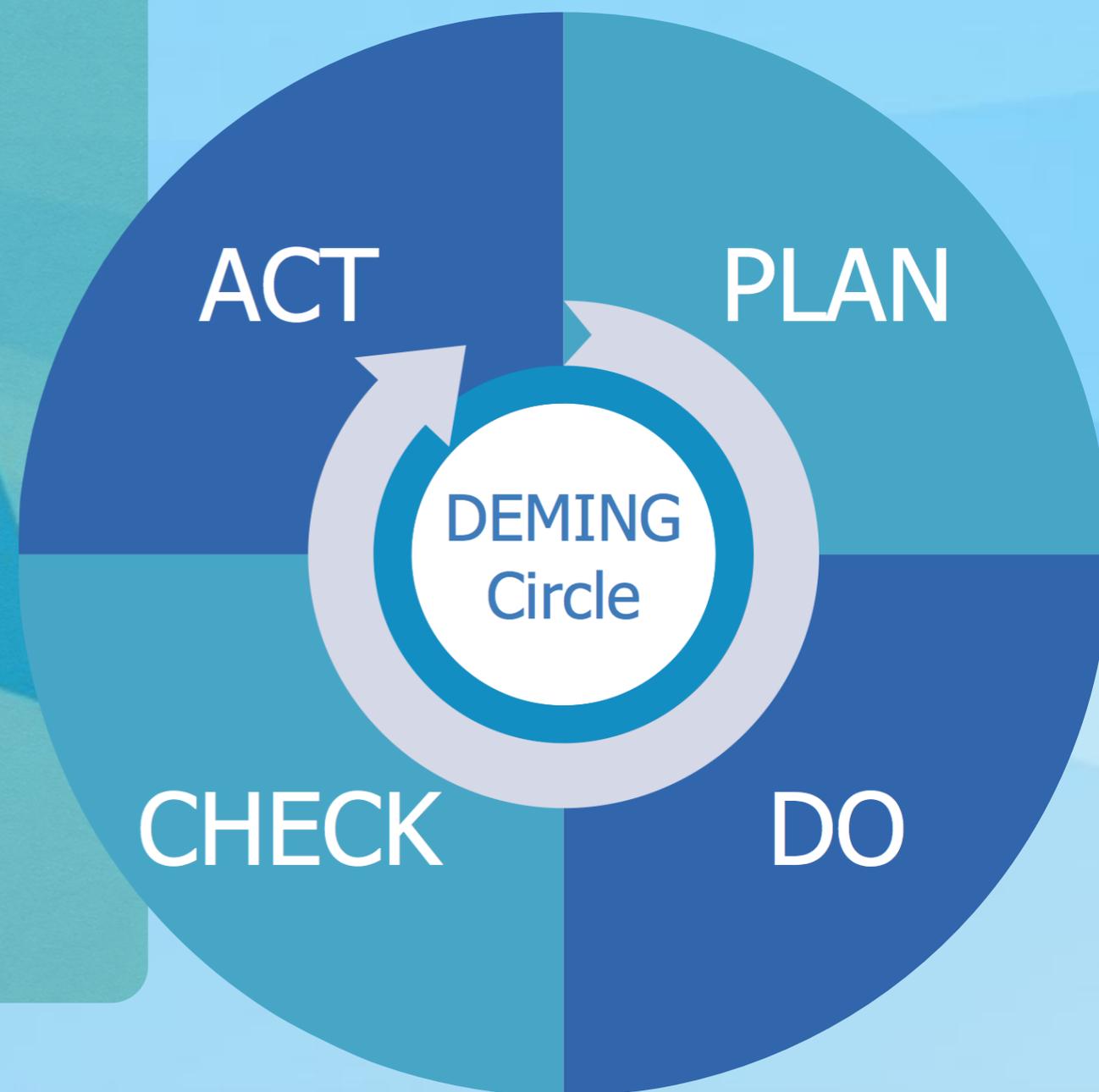


Quais ações tomar?



Ações principais:

- . Estratégia de relacionamento
- . Entrega de produtos ON LINE
- . Como cobrar? Continuo cobrando?
- . Empréstimo e Aluguel de equipamentos
- . Fortalecimento de vínculo: família, amor e gratidão
- . Estratégias para reabrir
- . Eventos
- . Atividades Coletivas



* ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO *

- Contato I a I - cliente X academia
- Esqueça o robot
- Separe grupos de clientes (horário, faixa etária, atividades)
- Professores responsáveis por cada faixa fazendo chamada de vídeo.
- Cuidar dos clientes (perguntas sobre família, saúde, amenidades, comprometimento com alimentação e atividade) - Crie um formulário e roteiro para isso.
- Achar singularidades (quem tem filho, quem tem cachorro, quem tem idoso) - Criar a rede de apoio





* Entrega de Produtos ON LINE *

- Lives Instagram - institucionais e generalistas. Horários e atividades divulgadas como um quadro de horários. Professores dos horários, em escala. **NÃO DEVE SER O PRODUTO PRINCIPAL!**
- Cada professor fica responsável por um grupo de apoio (idosos, com criança, clientes da manhã, clientes que fazem aula de dança).
- Aulas determinadas com CADA GRUPO, específicas, em APPS como ZOOM e o GSUITE.
- Desafios - objetivos (não ganhe peso, suba mil degraus, maior número de agachamentos com o filho)
- Personal - treino individual , atendimento exclusivo, videochamadas diárias.
- **SAÚDE MENTAL DAS PESSOAS COMEÇA A DETERIORAR APÓS 20 DIAS DE CONFINAMENTO.**



* COMO COBRAR? CONTINUO COBRANDO? *

- Você está oferecendo o mesmo serviço? Não !
- Se você quer descontos em aluguel, luz, taxas, o seu cliente também. USE A EMPATIA.
- “Pedir” para continuar pagando é furada!
- Se os clientes estão aderidos a planos PRORROGUE o tempo que ficar fechado (use estratégia família , falaremos na frente).
- Se os clientes são DCC ou MENSAIS, crie um novo produto (página anterior), MAIS BARATO e ofereça a migração.
- Faça parceria com Nutri, Psicologo, médico, manicure..para oferecer auto serviços aos clientes e agregar valor.
- **NÃO PENSE QUE LIVE DO INSTAGRAM É O SUFICIENTE**





* ALUGUEL E EMPRÉSTIMO DE EQUIPAMENTOS *

- ESTEJA ATENTO A QUEM É SEU PÚBLICO!
- Publico B e A tende a ser mais cuidadoso (aluguel de equipamentos robustos - bike, esteiras, elípticos)
- Não se prenda a apenas clientes da academia, saia da caixinha (vizinhos, contatos, amigos, médicos).
- Empréstimo de equipamentos - sempre atrelado a um programa on line PAGO. Ou oferecido a clientes com BAIXA ADESÃO (fator surpresa) , pois os aderidos já estão contigo.
- Contrato? Sua decisão de burocratizar o processo ou não. Decisão caso a caso.
- KIT FITNESS - FIT DELIVERY

* FORTALECIMENTO DE VÍNCULO, AMOR, FAMÍLIA E GRATIDÃO *

- Atenção às necessidades dos colaboradores
- Atenção às necessidades dos clientes
- Unir necessidades em grupos de apoio
- Contato constante - chamadas Zoom com grupos de apoio
- Estar presente, ajuda humanitária aos clientes idosos (“faz tudo da academia” faz compra para idosos).
- Senso de comunidade e pertencimento. Bairro a bairro.
- Filho? Pais? Cachorro? O que é mais importante para o seu cliente?

DESCUBRA!

- Seja HUMANO, nessa hora o dinheiro não importa.
- Clientes sozinhos - ovo de Páscoa, mensagem escrita a mão , kit saudável, kit esmalte....





* ESTRATÉGIAS PARA REABRIR *

- Contagem regressiva. 7 dias (7 motivos pra voltar), 6 dias (6 coisas que fazem falta), 5 dias (5 aulas imperdíveis).
- Usar a gratidão - ANTES DE ABRIR, manda uma mensagem agradecendo o apoio, e oferecendo o período que ficou fechado **GRATUITAMENTE** para um familiar (se fez bem feito, você saberá quem é, o nome, idade, follow up).
- Comunicação individualizada em cada rede social, focada em ações diferentes?
- **É O MOMENTO DE PROSPECTAR!**
- Campanha com vizinho (carta de agradecimento do cliente para o vizinho - Gift card com 30 dias de academia)

* EVENTOS *

- DUAS SEMANAS DE EVENTOS DIÁRIOS!
- Aulas temáticas para cada grupo de apoio
- Aulas temáticas com os parceiros
- Eventos e premiações dos desafios criados na quarentena
- Vídeo institucional com professores agradecendo o apoio **COM SUAS FAMÍLIAS**
- Vídeo institucional com as famílias dos clientes agradecendo (testemonial)



* ATIVIDADES COLETIVAS *

- Serão o pulmão da academia.
- Ao fim das aulas - abraço coletivo
- Contato, contato, contato!
- Aulas especiais (recuperados COVID-19)
- Aula coletiva x Treino individual
- Receber os novos clientes e integrá-los ao grupo.
- As pessoas estão sentindo falta do contato, da união e do espírito de grupo, USE ISSO!





GOSTOU? ME CHAMA NO WHATS!

**Eu sei como você vai lotar suas coletivas
após a crise**

21- 98829-1701

falecomstartcursos@gmail.com



* CLIENTES *

