Aumente os lucros da sua academia de lutas em 7 passos

evo

INTRODUÇÃO

Obrigado por baixar o nosso ebook com os 7 passos para aumentar os lucros da sua academia de lutas.

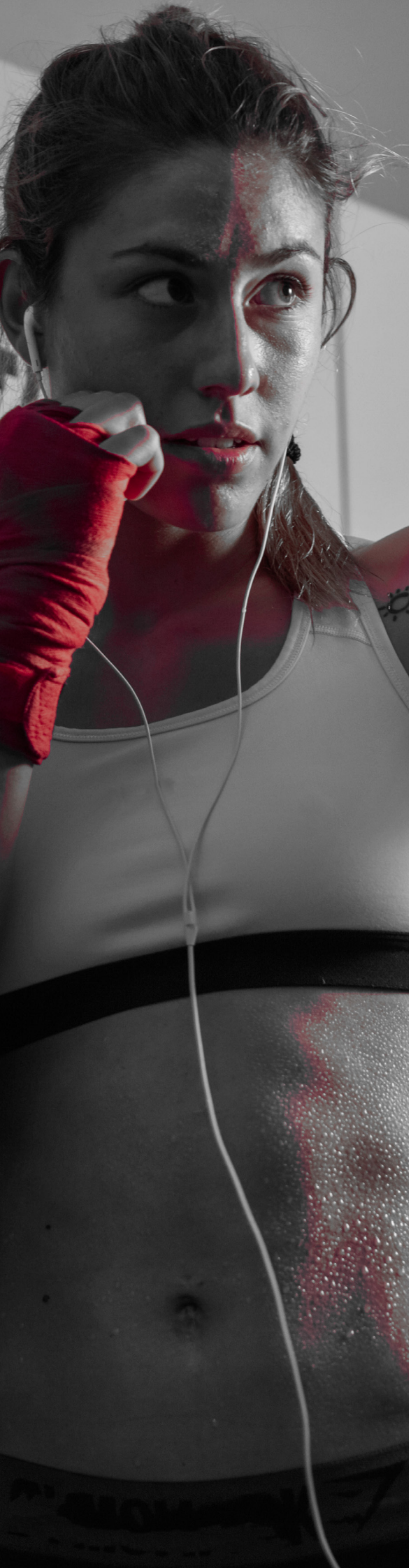
Neste momento, mais do que nunca, é importante compreender a importância de ter um negócio eficiente e lucrativo.

Fazer uma academia prosperar é uma tarefa que nos desafia diariamente. É preciso muito trabalho e bastante energia para manter as metas em dia, o time motivado e os clientes satisfeitos.

No universo das lutas, isso não é diferente. As academias de luta são ambientes que, além dos desafios comuns de todos os negócios, ainda precisam lidar com uma variável extra: muitos prospects às vezes podem se sentir intimidados pelas modalidades, achando que aquelas práticas não são para eles.

Para sua academia de lutas vencer estes obstáculos, preparamos algumas dicas para você aplicar em seu negócio e ter mais sucesso em suas ações. Leia e aproveite!

01.
ENTENDA O SEU PAPEL NO MERCADO



Estamos inseridos no mercado de fitness que hoje cada vez mais visa o bem-estar e podemos - e devemos! - atender os públicos com diferentes interesses, não só as habilidades das lutas.

Os interessados podem nos procurar por diversas razões: emagrecimento, redução de estresse, elevação da auto estima, disciplina, recomendação médica para fazer alguma atividade, etc. E quanto mais aberta sua academia estiver para atender pessoas com essas necessidades, maior é o número de possíveis clientes que você pode conquistar.

Quando esse tipo de público procura sua academia, o que deve estar bastante consolidado no seu discurso é:

As lutas podem sim ser o veículo para esses resultados!

E com uma vantagem que deve ser explorada: os degraus até a faixa preta!

Sim, a luta é uma atividade que proporciona sempre novos objetivos, novas metas! E esse conceito deve ser utilizado como uma poderosa ferramenta de retenção.

02.
ACERTE NA COMUNICAÇÃO

Nos comunicamos com os clientes e prospects em todos os momentos, das mais diversas formas. Desde quando ele busca sua academia no Google, até no seu dia a dia de treinos.

Pensando nisso, em todos os impactos precisamos quebrar dois paradigmas sobre as academias de luta: Que tem “mau cheiro” e que machuca.

Portanto, o “layout” deve inspirar limpeza. Equipamentos novos (sacos, luvas, caneleiras etc.) e com nichos de armazenamento, bem guardados. SEMPRE LIMPOS!

A preocupação com a limpeza deve ser constante - afinal convenhamos, kimonos, luvas e caneleiras usadas não cheiram bem!

A circulação nas salas deve ser confortável.

Avalie a possibilidade de usar exaustores, caso necessário. Sobre o medo de se machucar, duas observações são importantes:

01. Uma sobre as peças que usamos para divulgação da academia: O foco deve ser "Family friendly", ou seja, atrair a família inteira. Mostrar mulheres, crianças, e pessoas comuns nas peças utilizadas. A tendência é focarmos nos professores campeões que temos, e muitas vezes essa tendência de marketing afasta parte das pessoas. É preciso combinar essa comunicação, na dose certa! É ótimo termos um instrutor premiado, mas não podemos esquecer de atrair um número maior de alunos, mostrando que as artes marciais podem ser para TODOS.

02. O treinamento do seu time é a segunda observação, de extrema importância: Nossos instrutores precisam estar cientes de que estamos lidando com pessoas comuns, que nunca serão atletas, e que o atendimento e adequação das sessões de treinamento são fatores de sucesso e fidelização. Alguns alunos se destacarão, é claro. Cabe ao instrutor detectar aqueles que gostam e se motivam com competições, e aqueles que, se desafiados, desistirão. Experiência e elaboração de planos de aula facilitam esse discernimento.

03.
MIRE NAS ATIVIDADES CERTAS

Sobre quais atividades escolher, precisamos priorizar as de maior procura, mas isso varia por região, então é preciso aprofundar um pouco a pesquisa no seu mercado e entender o que é mais requisitado.

Uma sugestão relevante é oferecer Treinamento Funcional na sua grade de modalidades. É uma atividade que atrai um público que não iria para uma academia de luta normalmente, mas que conhecerá a segurança e motivação das artes marciais bem ensinadas.

Essa combinação é rentável. Os alunos de luta se identificam com o treinamento funcional como preparação física adequada a seus objetivos. E os alunos do Funcional começam a treinar lutas.

04.
ENTENDA QUE SEUS EVENTOS PODEM SER LUCRATIVOS!

Eventos precisam ser tratados com muito cuidado e empenho em uma academia de lutas. Eventos são grandes oportunidades de movimentar a valorizar sua academia.

Exames de graduação, por exemplo, devem ser uma cerimônia para toda a família! Um evento que motive o aluno a continuar, e os espectadores a treinar! Sugerimos dois eventos por ano, incluindo todas as modalidades, um grande evento na academia!

A preparação precisa ser cuidadosa. Aqui listamos algumas sugestões que você pode aplicar na preparação para este grande dia:

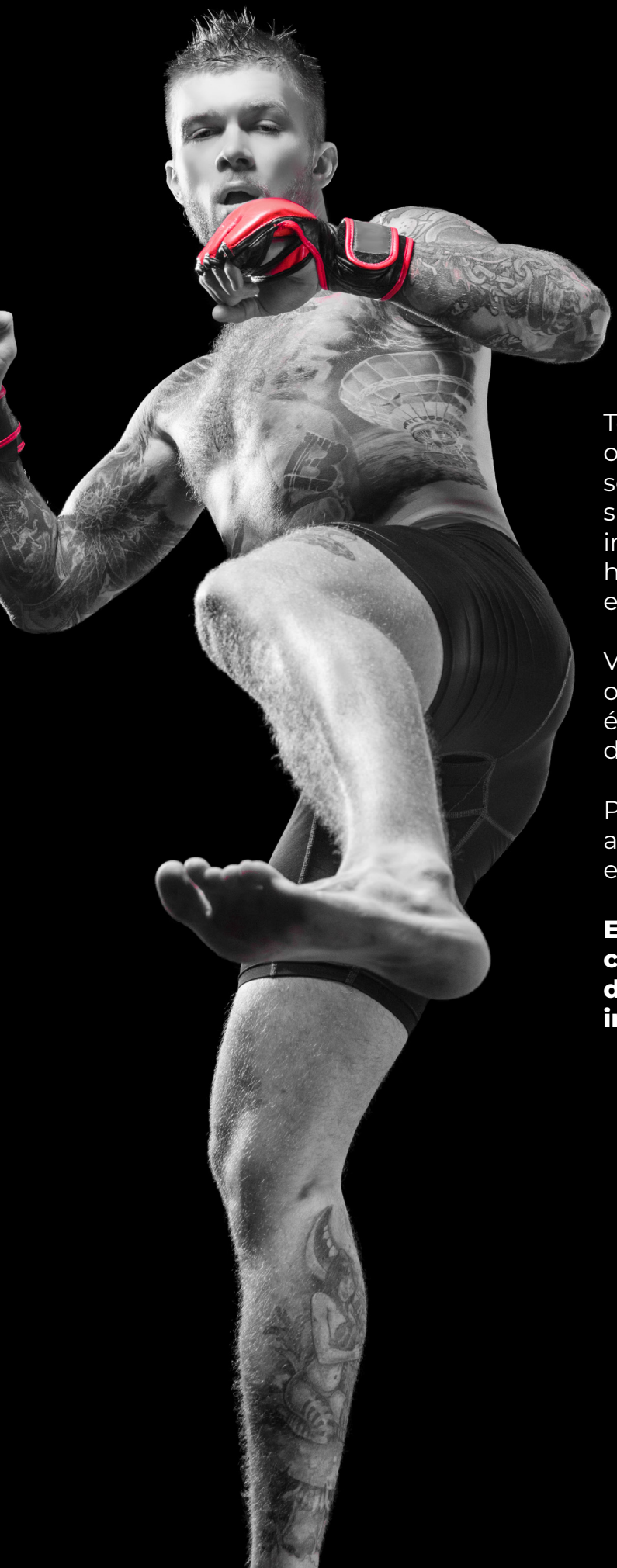
A data deve ser anunciada com antecedência, trabalhando a motivação dos alunos

As famílias devem ser comunicadas para se programarem, e podem levar quantos convidados quiserem.

Organize uma bela cerimônia. Ela será lembrada para sempre. Bonitos diplomas, prêmio para os alunos que não faltaram nenhuma aula, mesa de frutas e café da manhã, fotos e vídeos de qualidade, itens que terão impacto positivo no resultado da sua academia.

Faça do evento um acontecimento. Utilize os registros após o evento, faça postagens de como foi para criar desejo em quem não teve a oportunidade de estar. Utilize isso também como apoio no discurso de vendas para novos alunos.

05.
MONTE UMA EQUIPE DE PRIMEIRA



Ter um bom time é vital para que todo o trabalho dos itens que já citamos se concretize. Na hora de escolher suas contratações, muitos fatores são importantes. Quando falamos de lutas, há alguns itens que não podem ser esquecidos:

Verifique a que associação ou federação o instrutor é vinculado. Pesquise se é uma entidade reconhecida e os diplomas dos seus alunos serão válidos.

Peça referências e confira atuações anteriores desse instrutor, com antigos empregadores.

E lembre-se que o aspecto comportamental, a cortesia, maneira de se comunicar e postura, são mais importantes que títulos e troféus.

06.
ORGANIZE OS PROCESSOS DA ACADEMIA

Uma empresa que não tem seus processos bem definidos, dificilmente consegue ser gerida com eficiência. Por isso, para poder gerenciar tudo da melhor forma, é vital ter atribuições, cargos e funções bem definidas na sua empresa.

Se possível em manuais documentados, que serão de conhecimento de todos. Desde a maneira de apresentar a academia, ao roteiro de atendimento telefônico e telemarketing, tudo deve ser definido. A rotina de limpeza e os procedimentos dos instrutores, etc. Documente.

É de extrema importância para quem trabalha, e para quem acompanha e cobra os processos.

Vale a máxima: o que é combinado, não sai caro!

E ter uma plataforma de gestão completa para organizar os seus processos vai facilitar a sua vida e elevar o nível da sua gestão.

07.
MANTENHA O OLHO NOS INDICADORES

Para saber se está indo bem, indicadores de performance são essenciais.

Entre eles, o controle de custos deve ser prioridade, sempre! Entender como vão as finanças da academia e acompanhar isso de perto.

Lembre-se: você tem uma academia de aulas coletivas, e aulas vazias significam dinheiro pelo ralo!!!

É preciso analisar periodicamente a produtividade de cada horário e engajar seu time no intuito de encher todas as aulas! Caso não aconteça, só há três alternativas: mudar o instrutor, trocar a modalidade ou acabar o horário.

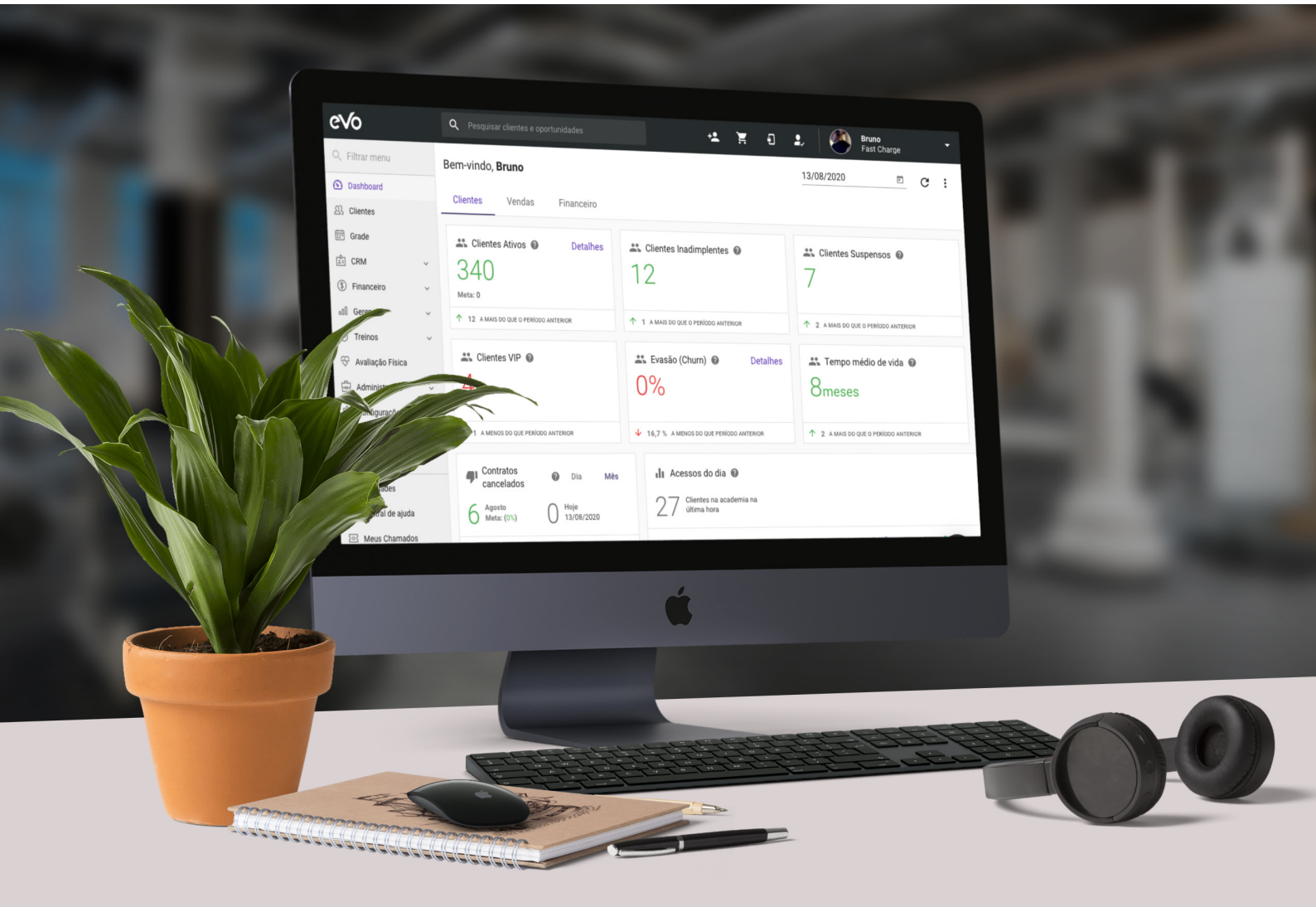
Além disso, o relacionamento com os clientes também pode dar indicadores importantes do negócio. Use e abuse das ferramentas de CRM, para manter seu cliente sempre engajado com a academia.

Mas como controlar tudo?

Nós sabemos, são muitas variáveis e informações que o gestor precisa lidar para uma academia de lutas ter sucesso.

Manter estes controles de forma manual é algo praticamente impossível, e, mesmo que possa ser feito, não é a maneira mais produtiva de se trabalhar.

Por isso, nossa recomendação é que você utilize ferramentas de gestão confiáveis, como o EVO, onde poderá concentrar as informações, automatizar muitos processos e entender, com poucos cliques, como está a performance diária do seu negócio. Com isso, fazer ajustes e tomar decisões acaba ficando muito mais simples e assertivo!



CONCLUSÃO

Como deu pra perceber, não são fatores isolados que levam uma academia de lutas ao sucesso e sim, uma combinação de cuidados e ações que vão diferenciar sua academia das demais no mercado. Para isso, disciplina e acompanhamento próximo são as grandes chaves.

O gestor precisa estar próximo do time e dos clientes, observando, ouvindo e entendendo quais são as reais necessidades do público que atende. Para ajudar você nesta jornada, consultorias e ferramentas podem fazer um grande papel ajudando sua academia a estruturar seus processos e construir um novo relacionamento com clientes e prospects.

Esperamos que este e-book tenha ajudado você a fazer sua academia de lutas progredir. Conte com a gente nesta jornada!

LOBÃO CONSULTORIA

FIGHT & FITNESS BUSINESS

lobaoconsultoria.com.br