

tg

3 dicas digitais
para **valorizar**
sua **HORA/AULA**



Sumário

Introdução 3

1. Qual seu “posicionamento digital”? 4

2. Conecte-se 7

3. Acompanhe a Tecnologia 10

Introdução

Quanto vale a sua aula de Personal Trainer ou uma sessão de treino em sua academia? Com que frequência você se vê obrigado a ter que justificar ou negociar o valor de sua aula com cada cliente?

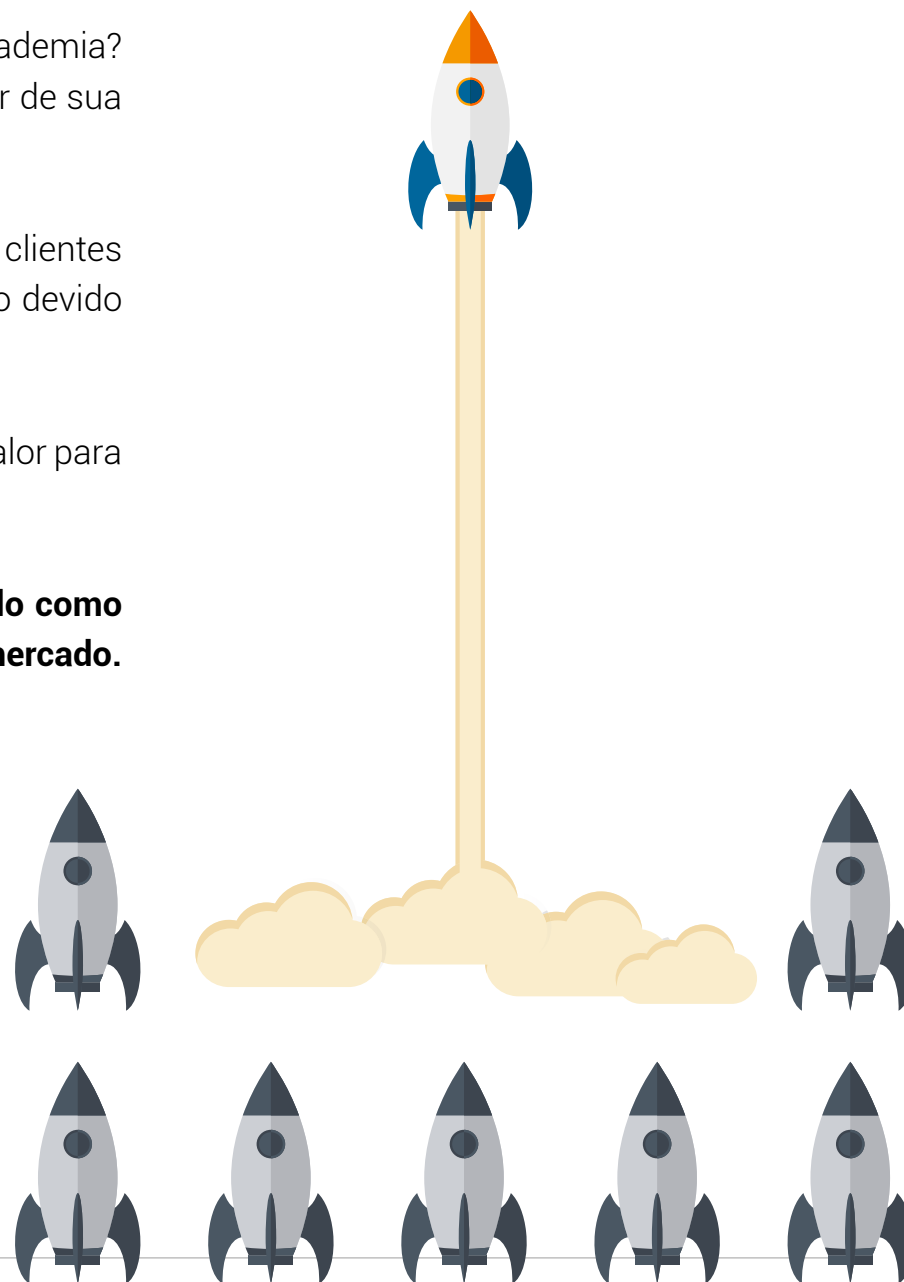
É comum ouvirmos que “caro é tudo aquilo que não damos valor”, portanto, se os clientes e prospects acham a sua aula “cara”, é bastante provável que não percebam o devido valor dela. Será que eles estão certos?

Neste e-book, vamos abordar 3 aspectos que poder aumentar a percepção de valor para seu cliente, usando a tecnologia e os meios digitais.

A tecnologia está mudando o modo que nos relacionamos, e também o modo como treinamos. É fato que todo profissional que não se adaptar, ficará para trás no mercado.

Leia, descubra onde pode melhorar e evite ter que fazer de cada contrato fechado, um verdadeiro cabo de guerra de “preço X valor”, com seu cliente.

Aproveite o conteúdo!




1

QUAL SEU "POSICIONAMENTO DIGITAL"?

Em um mundo de constante evolução, muitas empresas vêm fazendo uso da internet como uma alternativa para alavancar a suas vendas e inovar seus negócios.

Este movimento já vem acontecendo em outros mercados e vem ganhando força no mercado fitness ainda a passos curtos. Apenas uma pequena parcela utiliza as ferramentas da maneira correta em seus negócios.



"Ah, mas eu já tenho um perfil no "Insta"..."

Não pense que ter um site, uma página no Facebook ou alimentar seu Instagram com fotos dos seus treinos seja o bastante. É preciso fazer sua presença digital valer a pena na vida do cliente, ser relevante.

Você precisa criar pontos de conexão com seu prospect e seus clientes. Uma maneira de começar este relacionamento é criar conteúdo que faça diferença na vida das pessoas, para assim começar a construir sua reputação e gerar confiança.

Quando você cria um conteúdo com base nos interesses dos seus clientes, conseqüentemente aumenta o tráfego para o seu site ou redes sociais e atrai novos visitantes que poderão ser convertidos em leads e posteriormente em vendas.

Celebridade Digital

Ser uma celebridade digital não quer dizer que você será famoso no mundo todo, mas sim para o seu público, na sua realidade. O mundo que seu negócio engloba!

Crie visibilidade na internet, através de conteúdos que façam sentido para seu cliente/prospect. Fale a língua dele. Guarde toda aquela linguagem técnica e complexa que aprendemos nos livros da faculdade, para o momento em que você está preparando o treino dele ou falando com outros profissionais.

Os conteúdos devem mostrar maneiras dele obter resultado, não o quão estudado você é. Isso é um erro comum entre profissionais da área, apenas valorizar o conhecimento técnico e esquecer de entender o que realmente cada cliente precisa.



Claro que clientes valorizam profissionais altamente gabaritados. Estudar e estar bem preparado é compulsório!

Mas se esse conhecimento todo fica "só na teoria", nada adiantará para seu cliente.

Melhore cada vez mais a sua imagem e aumente seu poder de convencimento. Através de todas estas entregas você aumenta o valor percebido e consegue justificar o preço do seu serviço.

Provocação: Por que tantos profissionais se incomodam ao ver a infinidade de "Gabrielas Pugliesis" que se proliferam nas redes hoje em dia?

Apesar de "leigas", essas webcelebridades do momento conseguiram algo que poucos profissionais haviam conseguido nestes meios: se conectar com as pessoas verdadeiramente, gerar identificação. Profissionais que conseguem compreender isso, também irão se destacar.

Importante: NÃO estamos entrando no mérito técnico das informações que são postadas por estas pessoas, e sim na maneira de se comunicar, ok? Vale a reflexão.



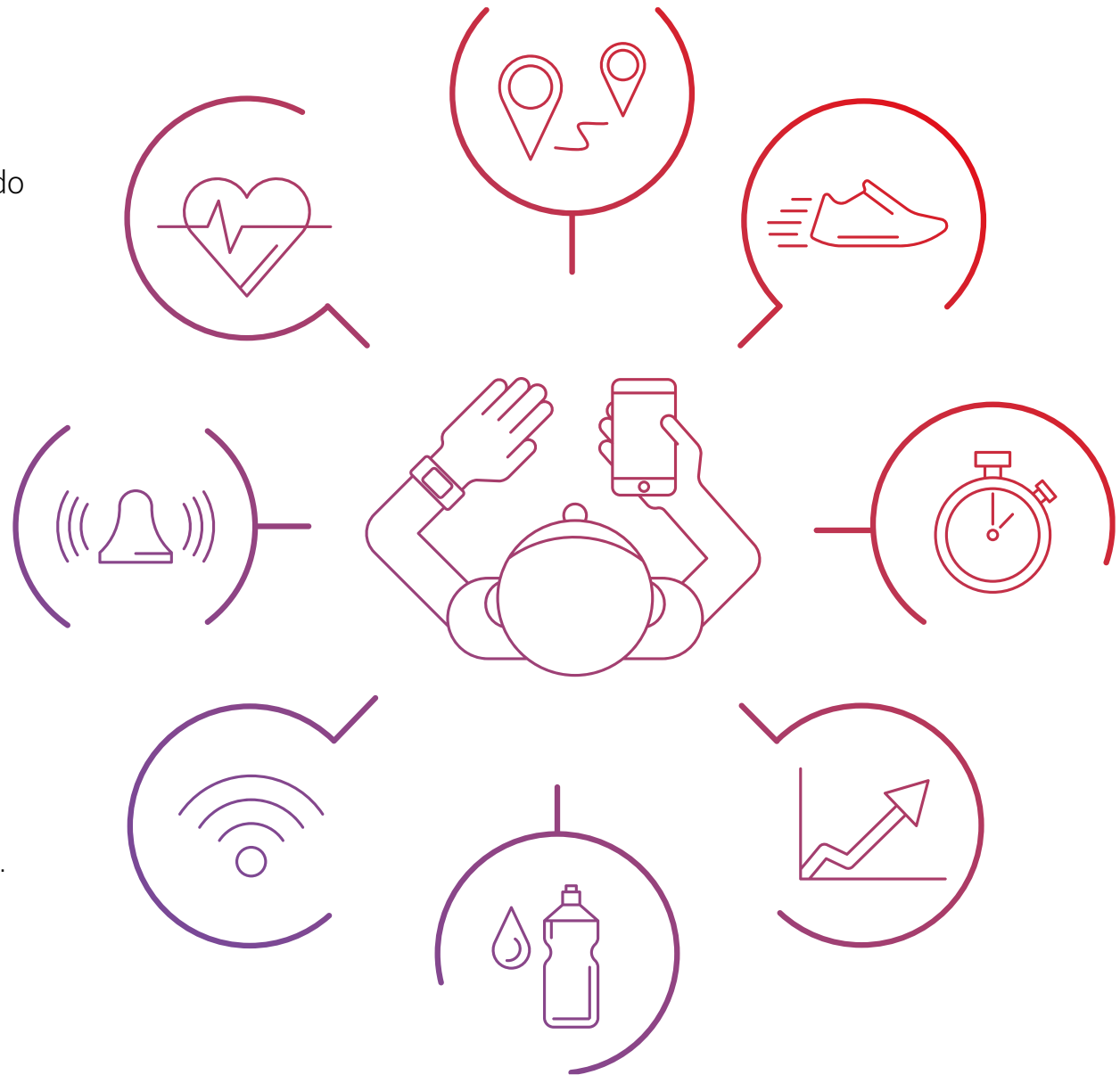
2

CONECTE-SE!

Agora que já sabe a importância de fazer parte do mundo digital, por que não focar suas estratégias no mercado que mais vem crescendo nos últimos anos no mundo?

O mercado mobile vem crescendo em grande proporção, e os aplicativos são a bola da vez neste movimento. Para todos os tipos de necessidade: fazer compras, pedir comida, solicitar serviços... e claro, para treinar! Já não são poucos os aplicativos que ajudam pessoas a incluir exercícios físicos em sua rotina.

E você, ainda faz aquela boa e velha fichinha de treino, ou a planilha de excel por e-mail? Podemos afirmar, em pouquíssimo tempo esse tipo de recurso se tornará totalmente obsoleto e seu cliente o achará ultrapassado.



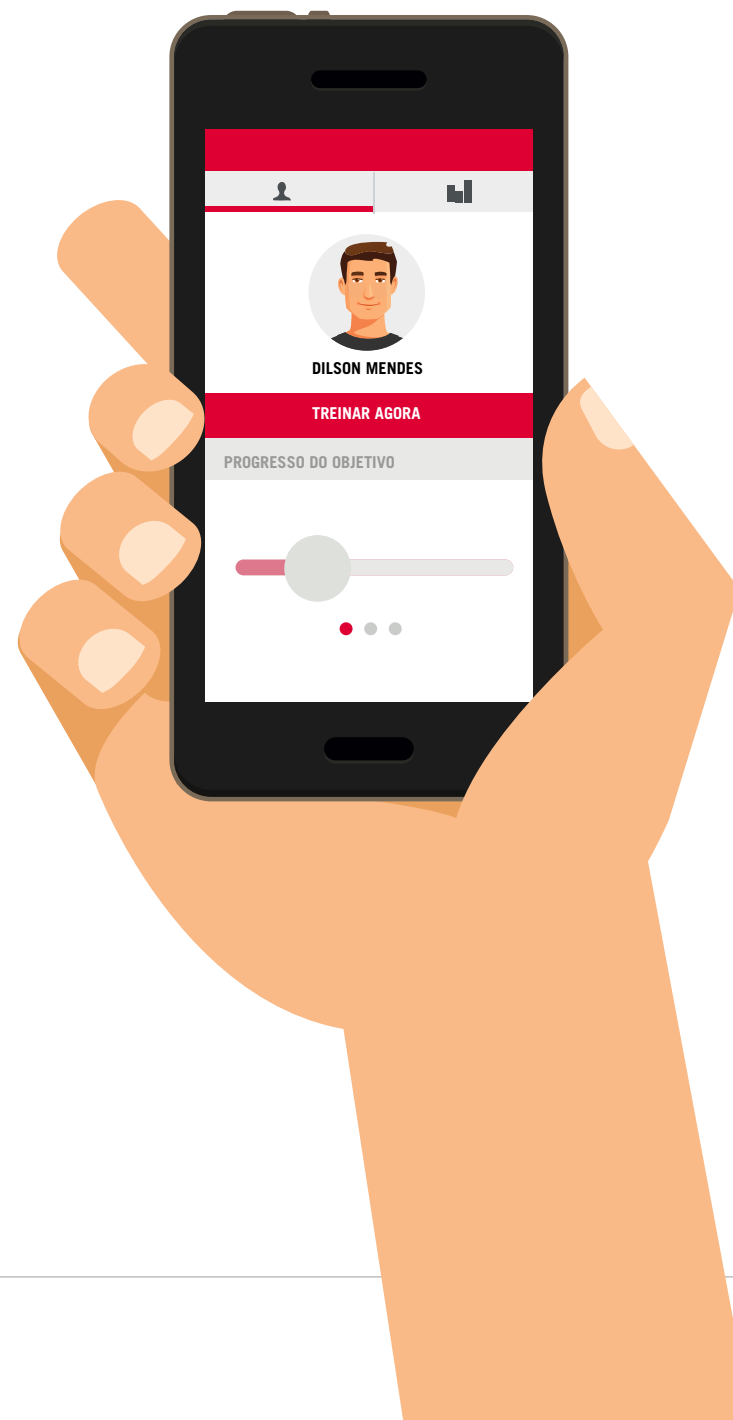
Se as pessoas estão cada vez mais conectadas e dependentes de aplicativos, por que não utilizar este conceito para o dia-a-dia de treinamentos da sua academia e seu cliente?

[Aplicativos que ajudam o profissional a montar e gerenciar os treinamentos, como o TG, trazem modernidade e agilidade ao atendimento.](#) Além de, obviamente, aumentar a interação e a percepção de valor para seu cliente.

Utilizar aplicativos na prescrição e acompanhamento do treino posicionará você na vanguarda do mercado neste momento. Mas se você esperar para se adaptar daqui 3 ou 4 anos, saiba que isso já não será nenhum diferencial e sim mandatório para um atendimento de qualidade.

Na página seguinte, você verá alguns fatores que irão mudar o relacionamento com seu cliente, através de um aplicativo de treino, como o TG.

QUERO CONHECER ESSA NOVIDADE!





Dê fim ao "papel": O treino de cada cliente fica armazenado no app, o que possibilita que ele acesse seu treino a qualquer momento, de qualquer lugar. E você também pode ajustar sempre que quiser, e as atualizações são feitas em tempo real. Se seu cliente de personal viaja bastante, por exemplo, ele poderá continuar treinando onde estiver e você poderá acompanhar o desempenho pelo app. Conseqüentemente, verá mais resultados e valorizará mais seu trabalho.



Modelo de comunicação direta: O cliente pode interagir com o personal e também com outros clientes, via chat. Em uma academia, por exemplo, é possível organizar desafios, competições e outras ferramentas que aumentem a interação. Não é nenhuma novidade que, quando pessoas fazem parte de um grupo, a tendência é que fiquem mais motivadas a continuar na atividade.



Acompanhamento dos resultados: É possível monitorar os resultados alcançados o tempo inteiro, celebrando pequenos avanços e vitórias diárias com seu cliente. No modelo tradicional, é preciso esperar a famigerada "avaliação física" para descobrir se houve um avanço ou não. Com um app, este acompanhamento dos resultados fica muito mais rápido, e é muito mais motivante.

3

ACOMPANHE A TECNOLOGIA

Você já ouviu falar nos “wearables”, certo? Se você é Personal Trainer e ainda não conhece este termo, é melhor se preocupar e correr atrás.

Wearables são os recursos tecnológicos que as pessoas usam para melhorar sua performance, para se conectar umas às outras e/ou para dar continuidade aos treinos elaborados por seu Personal Trainer.

Podem ser em forma de aplicativo, pulseiras, relógios, óculos, estes recursos maximizam a atividade física e fazem com que a experiência do treino seja aumentada a um grau nunca antes sonhado há poucos anos.

Além disso, esses recursos tecnológicos, podem aumentar os pontos de contato entre você e o seu cliente, e a percepção de resultado que ele tem.



Mais percepção de resultado, mais valor no seu trabalho!

Wearables vão invadir seu negócio, quer você queira ou não. Seus clientes vão usar e guiar seus treinos cada vez mais através destes gadgets (aparelhos), e será difícil que você consiga evitar.

Ao invés de olhar essas tecnologias como “concorrentes”, por que não usar isso a seu favor, oferecendo uma tecnologia dessa, mas com a sua cara, adaptada para a realidade da sua academia ou de seus clientes de Personal?

Por que não integrar toda essa facilidade na rotina, simplificando suas tarefas e engajando seus clientes?

É importante ter em mente que tudo está se tornando digital, e acompanhar esta tendência é fator determinante para continuar agregando valor ao seu serviço.

Mas, como já dissemos anteriormente neste ebook, quem deixar para se adaptar “mais pra frente”, cairá em uma vala comum, quando essas tecnologias virarem commoditties.

Pense nisso!



TESTE O **tg** POR 48 HORAS

AGENDE UMA
DEMONSTRAÇÃO
INDIVIDUAL E
APROVEITE

QUERO TESTAR O **tg** POR 48 HORAS

