

Fitness

ACADEMIA

Fitness

ACADEMIA

OBJETIVO

Geração de pontos de relacionamento com nossos clientes

Atendimento e Orientação direta ao cliente

Vendas no ambiente físico e online





Metas



META 01

Alcançar 80% de leads em três meses

META 02

Obter no mínimo 05 alunos por dia

META 03

Fechar contrato com 280 alunos

META 05

Vender Serviços/Planos e Suplementos Alimentares

META 06

Alcançar 3 mil seguidores no Instagram em três meses



Promoção!!!
de R\$89,90 por
R\$59,90 nos 3
primeiros meses

Proposta de Valores

**Tenha um mês experimental
grátis!!!**



Alugue Equipamentos e
Personal Trainer sem
sair de casa

Atividades Chaves

FITNESS ACADEMIA

- Musculação e Exercícios Funcionais

Público - Alvo

Temos como público alvo, as pessoas
entre 18 á 40 anos de idade





Canais

Matrículas serão feitas
pessoalmente no local

Relacionamento

A comunicação será feita pessoalmente, o famoso olho no olho, quanto online ,essa escolha ficará há critério do cliente



Recursos

EQUIPAMENTOS BÁSICOS

Halteres, Caneleiras, Banco supino, Step, Colchonete, Bolas, Prancha abdominal, Bicicleta ergométrica, Esteira ergométrica, Mini jump profissional,

ESTRUTURA

Espaço maior que 200m quadrado

PRODUTOS

Suplementos





Parcerias

Compras realizadas diretamente com a fábrica de suplementos alimentares, sem a intervenção de terceiros. Ou seja contato direto com o fornecedor.

CONCORRENTES

smart **fit**

bluefit
A SUA ACADEMIA

Estrutura
247m
quadrado





Localização

A academia estará em breve localizada na
Av. Colombo, Zona 07 , na cidade de
Maringá , Estado do Paraná



Av. Colombo - Zona 7
Maringá - PR

Estrutura de Custos

Água

Energia

Produtos/Suplementos

Produtos de Higiene

Equipamentos

Funcionários

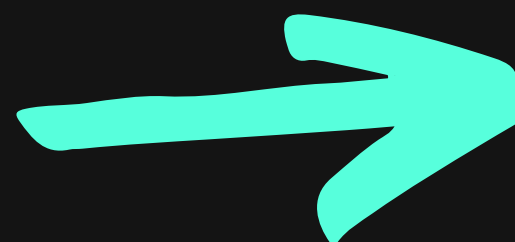
Entre outros....



Atividades

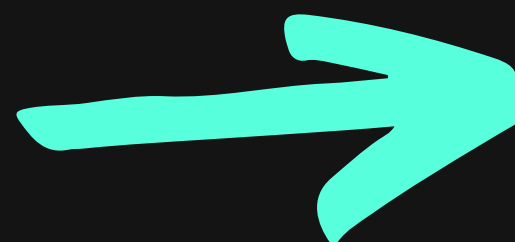
Número máximo de clientes por profissional

Exercícios Funcionais
e ginástica



50 Alunos

Musculação



35 Alunos

Down Sell

Um incentivo para os consumidores na qual apresentam objeções ao preço do produto ou serviço.

Melhor descrevendo, aqueles que ainda não estejam no momento da compra.

O Down Sell pode diminuir o ticket médio da academia, mas em contrapartida, pode aumentar o volume de vendas e otimizar os resultados

Apresentar quando tiver certeza que o cliente não vai comprar o serviço ou produto.

Logo após apresentar um produto e serviço de valor acessível