

COMO A CROSSBOX TRAZ O CLIENTE

Publicidade de Facebook e Instagram

Publicidade de Google

Robô de Instagram que segue, curte e manda Direct

E-mail marketing para alunos antigos retornar

COMO POSSO PROSPECTAR E CAPTAR MAIS

Seguir pessoas no Instagram de comercio próximo e os que seguirem de volta mandar áudio

Fazer convites oferecendo uma oferta irrecusável.

Verificar pessoas que o robô não conseguiu mandar o Direct no Instagram e mandar um áudio

(Cuidado, não mandar texto repetitivo que bloqueia)

Abrir os seguidores do Instagram do box e mandar áudio falando da oferta nova.

Fazer vídeos dentro do box e marcar alunos e professores

Fazer fotos todo final de treino para postar no grupo do WhatsApp e ter pessoas postando

Criar um sistema de indicação progressivo

Escrever no quadro para alunos indicar e pedir para treinador falar no início do treino com foco em criar nossa comunidade

Fazer um sorteio de uma cesta de produtos para os alunos e para participar tem que indicar 10

Alunos para o box. (Tem que ser trabalho ativo, ir até o aluno com a prancheta e solicitar para abrir o WhatsApp e mandar uma mensagem para amigo avisando que o box vai chamar ele,

Obrigatório ter uma oferta irrecusável para ele vir treinar junto do colega.

Revisão de lead do WhatsApp

Á cada mês (mapear com datas específicas quando que o lead quer que você entre em contato novamente, sempre deixar pré-agendado alguma nova ação)

Ação de captação online (lançamento meteórico) faz uma oferta bem estruturada, monta

Grupos de WhatsApp e vende tudo em apenas 1 dia, investimento alto em divulgação e bastante

Trabalhoso. Gera um pouco de sentimento de desespero para quem vê de fora.

Na ação de panfletagem é sempre importante ter uma estratégia de ação definida para o cliente tomar alguma atitude imediata.

Parceria com empresas da região com um pequeno desconto. Objetivo maior é divulgar a empresa, as vezes a pessoa não vem mas fala pra amigos próximos e para familiares.

Na ação de outdoor é sempre importante ter uma estratégia de ação definida para o cliente tomar alguma atitude imediata.

Display em empresas parceiras – criamos a arte e um QRCODE para divulgar no comercio local

A CROSSBOX. Necessário fazer um primeiro contato com padarias, postos, peixaria etc. para poder colocar o display e em troca poder oferecer algo, talvez até pagar um valor pequeno para pendurar ou deixar lá.

Placa externa grande com telefone e agende uma aula gratuita para fluxo de veículos.

No carro de som é sempre importante ter uma estratégia de ação definida para o cliente tomar alguma atitude imediata.

Sorteio no Instagram e pegar quem marca e quem foi marcado para convidar para uma aula junto de uma oferta.

Estratégia de canteiro e de sinaleira – fazer um canteiro bonito com uma sequência de plaquinha em ferro com artes bonitas para divulgação de marca e telefone.

Ação de publicação de Stories – se fizer um stories ganha um brinde baratinho e legal ou se fizer 20 stories no mês e marcar o box ganha o plano alimentar.

Televisão é sempre importante ter uma estratégia de ação definida para o cliente tomar alguma atitude imediata.

CONSIDERAÇÕES:

Promoção vem da palavra promover e não da palavra desconto, portanto é importante entender que nossas ofertas são estratégias de captação e devem ser mais voltadas a agregar valor do que dar desconto.

Importante: é importante buscar entender o grau de importância de cada atividade e dar prioridade para o que funciona melhor. Focar no que funciona é primordial para o sucesso do box.

A tração que a franqueadora traz para o negócio é importantíssimo pois conseguimos manter uma consistência de publicações e criação de conteúdo contínuo, porém para alavancagem ainda mais rápida precisamos também de uma prospecção ativa. Buscar clientes a todo momento e **aproveitar qualquer oportunidade que surgir de venda**, seja dentro do box ou até mesmo na reunião de família do final de semana.