

ESTRATÉGIAS PARA ALAVANCAR AS AULAS EXPERIMENTAIS MANUALMENTE

1. STORIES E FEED

FAÇA UM VÍDEO OU REELS PARA POSTAR NOS STORIES E FEED CONVIDANDO O ALUNOS PARA AGENDAR UMA AULA EXPERIMENTAL GRATUITA E EXPLIQUE COMO FUNCIONA NOSSO TRABALHO, É IMPORTANTE PENSAR SEMPRE QUE A PESSOA QUE ESTÁ VENDO O VÍDEO TEM RECEIOS EM ALGUNS MEDOS DA MODALIDADE E NÓS COMO COMUNICADOR DEVEMOS DEIXAR ELA TRANQUILA E FAZER TOMAR A DECISÃO DE ENTRAR EM CONTATO CONOSCO.

2. AO VIVO

O AO VIVO VIA INTAGRAM É UMA FERRAMENTE MUITO BOA PARA CHAMAR MAIS ATENÇÃO E MOSTRAR PARA TODOS OS SEUS SEGUIDORES O QUE ESTA ACONTECENDO NA CROSSBOX... GERALMENTE ESSA FERRAMENTA TEM UM ALCANCE GRANDE E RAPIDO. DESSA FORMA CONSEGUIMOS CHAMAR MAIS ATENÇÃO. NO AO VIVO PODEMOS LANÇAR UMA AÇÃO RAPIDA DE AGENDAMENTO DE AULA EXPERIMENTAL (**OS PRIMEIROS 10 ALUNOS QUE CHAMAR VÃO GANHAR PLANO ALIMENTAR OU ACESSO A CLINICA OU ASSESSORIA DA EQUIPE OU ACESSO A AREA DO ALUNOS COM DIREITO A XXXXXXX**).

O AO VIVO É UMA FERRAMENTA QUE UTILIZAMOS POUCO E PODE NOS TRAZER BONS RESULTADOS.

3. INDICAÇÕES

CRIAR UMA FORÇA TAREFA QUE FARÁ COM QUE OS PROFESSORES SOLICITEM AOS ALUNOS AS INDICAÇÕES. UM SISTEMA DE INDICAÇÕES QUE PODE FUNCIONAR LEGAL É CRIAR UM TEMPO DETERMINADO PARA ELES INDICAR E SE TROUXER 3 ALUNOS E FECHAREM UM PLANO O ALUNO GANHA UMA CAMISETA DO BOX. PEDIR INDICAÇÕES EM TROCA DE UM SORTEIO TAMBÉM É LEGAL. ESSE TIPO DE AÇÃO TEM

QUE SER ENERGICA, ATIVA E COM ABORDAGEM DOS ALUNOS. ELA NÃO FUNCIONA SE NÃO TIVER RELACIONAMENTO E CONVERSA COM OS ALUNOS.

4. WHATSAPP

O WHATSAPP É UMA FERRAMENTA ONDE RECEBEMOS INUMEROS CONTATOS QUE FICAM PARADOS POR UM LONGO PERIODO E TENTAR RECUPERAR ESSES CONTATOS É IMPORTANTE. PARA ESSE TIPO DE CONTATO RETORNAR A CONVERSA É NECESSARIO SEMPRE BUSCAR ATIVAR UM GATILHO MENTAL NA PESSOA QUE FARÁ ELA TOMAR A DECISÃO DE COMEÇAR. O WHATSAPP TBM SERVE PARA DIVULGAR AINDA MAIS O SISTEMA DE INDICAÇÕES.

5. EMAIL

TEMOS TODOS OS EMAILS DE NOSSOS ALUNOS NO SISTEMA E ISSO PODE SER UTILIZADO PARA DIVULGAÇÃO DE PROMOÇÕES, TRABALHO DE INDICAÇÃO, COBRANÇAS, VENDAS ETC... DENTRO DA TECNOFIT VOCÊ TAMBÉM PODE ENTRAR EM CRM E CONHECER A FERRAMENTA QUE MANDA EMAILS AUTOMATICAMENTE, É SIMPLES DE CONFIGURAR!

6. LIGAÇÃO

POUQUISSIMO UTILIZADO/TESTADO NA CROSSBOX, PORÉM PERCEBEMOS QUE EXISTEM AINDA EMPRESAS QUE TRABALHAM FORTEMENTE COM ESSE MEIO E CONSEGUEM RESULTADO INTERESSANTES. OS TESTES QUE FIZEMOS E CONSEGUIMOS FECHAMENTOS FOI QUANDO O POSSIVEL CLIENTE JÁ ESTAVA INTERESSADO EM NOSSA MARCA, ASSIM ELE ACEITAVA CONVERSAR E FECHAR PLANO POR TELEFONE. NESSA SITUAÇÃO É NECESSARIO MANTER O SCRIPT E TER UM VENDEDOR (A) EXPERIENTE PARA SUPRIR A NECESSIDADE DE OBJEÇÕES DO POSSIVEL CLIENTE.

7. BANNER OU ADESIVO OU PLACA - EXTERNO

UMA POSSIBILIDADE TAMBÉM É TER VÍSEL NA AREA EXTERNA ALGO RELACIONADO A CONVITE DE AULA, CHAMANDO O CLIENTE PARA ENTRAR NO BOX E ENTENDER MELHOR SOBRE A CROSSBOX. AQUI PODEMOS CAPTAR DE FORMA ORGANICA QUEM PASSA PELA FRENTE DO BOX. AS VEZES APENAS UMA PLAQUINHA PEQUENA NÃO É O SUFICIENTE, FAZER ESSA AVALIAÇÃO É IMPORTANTE.

8. MARCAÇÕES, CAXINHAS NO INSTAGRAM

MARQUE TODOS SEUS PROFESSORES, AMIGOS MAIS PRÓXIMOS QUE POSSAM REPOSTAR ESSA PROMOÇÃO. AQUI PODEMOS ATINGIR 10X O NÚMERO QUE APENAS UM INSTAGRAM IRIA NOS PROPORCIONAR.

09. SEGUIR PESSOAS E MANDAR DIRECT PARA QUEM RETORNAR

PODEMOS MANDAR DIRECT NO INSTAGRAM PARA PESSOAS QUE JÁ BUSCARAM O BOX OU QUE JÁ SEGUEM O BOX. É UMA ÓTIMA ESTRATÉGIA PARA PROSPECÇÃO. MANDAR AUDIO CONVIDANDO É UMA FORMA AINDA MAIS HUMANA DE CONVITE E PODE TER MAIS EFEITO POIS ESSA PROXIMIDADE ATRAVÉS DO AUDIO FAZ COM QUE A PESSOA SE SINTA VALORIZADA.

10. CHAMAR NO WHATSAPP CONVERSAS ANTIGAS

CHAME AS PESSOAS QUE JÁ CONVERSARAM COM NÓS E OFEREÇA ALGUM BENEFICIO PARA ELA TOMAR A DECISÃO DE REALIZAR UMA AULA EXPERIEMETAL, O AUDIO AQUI TAMBÉM É INTERESSANTE PARA SE TORNAR MAIS PRÓXIMO A PESSOA.

11. INFLUENCIADORES

SE VOCÊ TEM PESSOAS QUE PODEM LHE AJUDAR NESSA CAMINHADA OFEREÇA ALGO, DE UM MÊS DE TREINO, NEGOCIE COM O INFLUENCIADOR, ESSE É UM CAMINHO BEM LEGAL E UTILIZAMOS DA AUTORIDADE DE OUTRA PESSOA PARA ALAVANCAR NOSSAS VENDAS. ATÉ MESMO NOSSOS ALUNOS PODEM NOS AJUDAR. IMPORTANTE ANALISAR DE ONDE SÃO ESSES SEGUIDORES.

CONCLUSÃO:

**A PROSPECÇÃO NUNCA FOI ALGO FÁCIL POIS RECEBEMOS MUITOS
“NÃO” ATÉ**

**CHEGAR EM ALGUNS “SIM” E ESSE É UM PROCESSO COMUM E SE
CHAMA FUNIL DE VENDAS**