

MANUAL DA RECEPÇÃO



INTRODUÇÃO

Este é um documento restritamente utilizado pela marca CFBX com direitos autorais e com extremo sigilo.

Este material servirá de direcionamento e reciclagem de novos e antigos vendedores da rede CFBX. Aqui você vai encontrar como você deve se portar diante de cliente, o que deve fazer em situações do dia a dia e também terá acesso as regras da franquia.

SUMÁRIO

PAGINA 1 - CAPA

PAGINA 2 – INTRODUÇÃO E SUMÁRIO

PAGINA 3 -VALORIZE SUA IMAGEM

PAGINA 4 – IDEIAS DE POST

PAGINA 5 – EXEMPLO DE INSTAGRAM

PAGINA 6 – ENTENDA O QUE PASSA NA CABEÇA DO CLIENTE

PAGINA 7 – JORNADA DO CLIENTE

PAGINA 8 - PROPOSITO, MISSÃO, VISÃO, VALORES

PAGINA 9 - CRIE O SEU PERSONAGEM E UTILIZE NA HORA CERTA

PAGINA 10 – CHECK LIST DA RECEPÇÃO

PAGINA 11 – A TRIADE DA CFBX

PAGINA 12 – UNIFORME

PAGINA 13 E 14- ATENDIMENTO DE VENDAS

PAGINA 15 - AGENDAR CLIENTE POR TELEFONE

PAGINA 16 – FUNIL DE VENDAS

PAGINA 17 A 21 – TODAS AS MENSAGENS PADRONIZADAS PARA WHATSAPP

PAGINA 22 A 25- CONFIGURAÇÃO E TREINAMENTO TECNOFIT

PAGINA 26 - POSTAGEM FEED E STORIES



COMO MELHORAR A SUA IMAGEM PARA A COMUNIDADE DO CROSSFIT

Esse documento tem como objetivo melhorar nossas redes sociais como forma de melhorar ainda mais nosso marketing pessoal e o marketing para a CFBX.

Diante da era digital que estamos vivendo sabemos que a todo momento estamos sendo vistos, analisados e julgados, dessa forma podemos aproveitar a ferramenta do instagram para melhorar nossos resultados pessoais e profissionais.

Abaixo deixo um exemplo da importância das nossas páginas:



Quanto você pagaria pela foto da esquerda? E quanto você pagaria para a foto da direita?

Diante disso resolvemos montar um material para valorizar mais o nosso trabalho e fazer com que a percepção de preço VS qualidade melhore ainda mais.

- 1- Analise seu Instagram: ele fala e mostra sobre seu trabalho e sobre o box?
- 2- A bio do instagram fala um pouco sobre o que você faz e trabalha?
- 3- Suas fotos condizem com a sua bio?
- 4- Sua foto de perfil está top?
- 5- Você posta em seu stories sobre a CFBX?
- 6- Em seus destaques aparece seus melhores momentos com a modalidade?

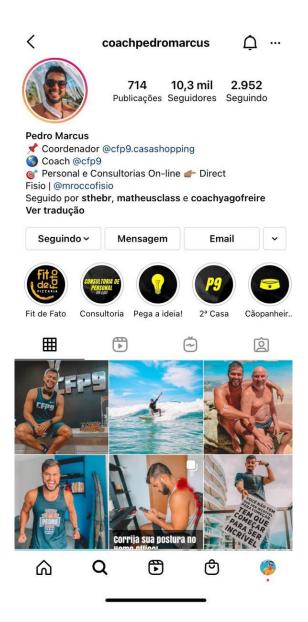


IDEIAS E INDICAÇÃO

- 1- Busque postar pelo menos 1x na semana uma foto top sua, trabalhando, treinando ou em momento de lazer. Edite ela em algum aplicativo (snapseed).
- 2- Exemplo abaixo de descrição de bio com emoticon, local de trabalho, definição de proposito (cartão de visita)
- 3- Sua foto condiz com seu dia a dia, com seu trabalho atual ou com o que você quer transmitir para as pessoas que você não conhece. Pense nisso.
- 4- Sua foto descreve brevemente o que você quer passar para as pessoas?
- 5- Você faz alguns vídeos seus treinando? Incentiva as pessoas a treinar?
- 6- Faça um destaque dos seus melhores momentos, isso valoriza você e seu trabalho.



Segue um exemplo muito interessante de descrição da Bio, de foto de perfil, de destaques organizados e fotos no feed editadas.





QUAIS OS NÍVEIS DE QUALIDADE DE VIDA DO ALUNO:

Qualidade de vida ruim:

- Vem para melhoras a estética;
- Quer um lugar que entenda que quer melhorar pontos simples da vida, como sono, disposição e felicidade;

Qualidade de vida média:

- Vem para melhorar sua estética;
- Quer um lugar que traga possibilidades de isso acontecer rápido para ganhar auto estima;

Qualidade de vida boa:

- Vem para buscar performance e estética;
- Quer um lugar que supra suas necessidades para treinar pesado;

QUAL NÍVEL DE URGENCIA DE COMPRA DO ALUNO:

CLINICO: O médico mandou com urgência; FISICO: Está se sentindo mal com seu corpo;

EMOÇÃO: Quer melhorar; Quer evoluir; Viu em algum lugar e se inspirou;

OS ALUNOS POSSUEM 3 ESTÁGIOS DENTRO DA CFBX:

1 A 6 MESES DE TREINO:

- Precisa de acompanhamento;
- Não sabe o que é CrossFit;
- Tem objetivos de qualidade de vida;
- Não sabe o nome dos movimentos;
- Não pensa em competir;
- Frequência baixa nos treinos;
- Tem dores após o treino;
- Tem dúvidas se vai dar certo;

O QUE O ALUNO DE 1 A 6 MESES VALORIZA?

- Eventos;
- Novas amizades;
- Emagrecimento;
- Qualidade de sono
- Felicidade;
- Alegria da aula;
- Ganho de força;
- Melhora do condicionamento;
- Controle do estresse e ansiedade;
- Melhora no trabalho;
- Limpeza e organização do Box;
- Treinador amigão da galera;



6 A 12 MESES DE TREINO:

- Quer trazer amigos para treinar;
- Começa a entender o que é CrossFit;
- Já segue outros Box da cidade;
- Já sabe o nome de alguns movimentos;
- Quer fazer mais rápido os WODS;
- Quer começar a fazer os movimentos;
- Começa a ter resultado estético claro;
- Quer começar a treinar todos os dias;

O QUE O ALUNO DE 6 A 12 MESES VALORIZA?

- Eventos:
- Amizades do Box;
- Emagrecimento;
- Qualidade de sono;
- Felicidade;
- Alegria de aula;
- Força e Condicionamento;
- Controle de estresse e ansiedade;
- Melhora no trabalho;
- Evolução técnica conseguir realizar movimentos mais complexos;

12 A 24 MESES DE TREINO:

- Quer evoluir muito;
- Começa a comparar outros Box;
- Começa a comparar treinadores;
- Começa a seguir atletas;
- Pensa em competir;
- Quer músicas de crossfiteiro raiz;
- Frequência alta de treino;

O QUE O ALUNO DE 12 A 24 MESES VALORIZA?

- Amigos crossfiteiros raiz;
- Qualidade de equipamento;
- Qualidade de profissional;
- Evolução de cargas e movimentos;
- Evolução de condicionamento;
- Programação de treino;
- Marcas de qualidade;
- Menos importância para limpeza;
- Quer um Box raiz;
- Quer treinadores que agreguem conhecimento;
- Quer treinadores que instiguem à evolução;
- Eventos de competição;
- Clínicas:
- Técnicas e dicas;





O QUE NOS MOVE?

Propósito: Transformar positivamente a vida das pessoas além da atividade física.

Missão: Proporcionar uma experiência única e transformadora, respeitando a individualidade de cada aluno, elevando assim seu nível físico e mental.

Visão: Ser reconhecida como uma marca de qualidade em treinamento e atendimento humanizado.

Valores: Dar o show/ Responsabilidade Social/ Respeito/ Evolução/ Relacionamento Humano.



A IMPORTANCIA DE UMA RECEPÇÃO BEM ESTRUTURADA

A recepção é a primeira impressão do nosso negócio, as pessoas tem o primeiro contato com a marca com nossas recepcionistas e com nossa estrutura de recepção e é claro que não queremos desanimar o cliente em um momento extremamente importante. Fazer com que o possível cliente tenha uma ótima percepção do nosso trabalho e do que conseguimos entregar a ele é de suma importância para um fechamento de negócio.

Seu negócio não pode ser apenas um treinador, seu box não pode ser uma pessoa. Seu box é um negócio, precisa evoluir, ser empresa, profissional, com processos bem estabelecidos e que não depende de uma única pessoa. Se sair uma pessoa da equipe o que prevalece ainda são os processos e a marca.

CRIE SEU PERSONAGEM – A IMPORTANCIA DE UMA RECEPÇÃO INTELIGENTE

- 1. Promove Relacionamento Humano: faz com que as pessoas interajam. BALADEIRA
- 2. Manter cliente: relação com a Marca + renovação + motivo de ausência MECANICA
- 3. Prospectar cliente: buscar novos clientes (agenda > comparece > converte) VENDEDORA
- 4. Reative alunos: Recuperar os inativos/ bloqueados/ cancelados ENFERMEIRA

Conclusão: Você precisa dar o show da recepção! Criar empatia com as pessoas e não apenas ser simpática. Como fazer isso? Através do FORM (FAMILIA/ OCUPAÇÃO/ RECRAÇÃO/ MOTIVAÇÃO), recebendo os clientes de pé, não se esconder atrás do balcão. Formas de trabalhar o relacionamento na sua empresa:

FAÇA AMIGOS COM ESSE MÉTODO!

- Família: saber mais sobre a família da pessoa
- Ocupação: saber mais sobre o trabalho dessa pessoa
- Recreação: o que ela gosta de fazer nas horas vagas
- Motivação: o que motiva essa pessoa a ser melhor a cada dia



CHECK LIST DE TRABALHO – VENDEDOR

- 1- Bater o ponto
- 2- Colocar uniforme e se arrumar
- 3- Ligar equipamentos (pc, impressora, tv)
- 4- Manter uma boa música ambiente (se necessário)
- 5- Colocar carregar equipamentos sem bateria
- 6- Fazer café
- 7- Completar os potes de bala e bolacha
- 8- Organizar as mesas/ colmeia e camisetas
- 9- Limpar o balcão com álcool e pano
- 10- Abrir todos os programas (banco, fluxo, pagseguro, email, tecnofit, fluxo)
- 11- Imprimir documentos que faltam (contrato, parq, declaração etc)
- 12- Realizar os atendimentos no face, insta, whatsapp, email
- 13- Seguir 30 potenciais clientes no instagram
- 14- Agendar pagamentos/ realizar pagamentos
- 15- Fazer as sequencias de atendimentos do funil de vendas
- 16- Fazer 200 disparos com a PREMIUM SENDER (segunda e quarta) *CUIDADO
- 17- Enviar no grupo sobre o programa de indicação (segunda feira)
- 18- Apresentar a campanha indicação para alunos novos da semana (terça)
- 19- Chamar todos os alunos que não vem a mais de 3 dias (quarta feira)
- 20- Fazer 5 interações em fotos do feed de nossos alunos (sexta)
- 21- Chamar todos os clientes que estão vencendo contrato para renovação
- 22- Mandar mensagem de Feliz Aniversário para os alunos aniversariantes
- 23- Fazer cobrança dos Bloqueados
- 24- Abrir planilha comercial e fazer postagem de stories
- 25- Abrir planilha comercial e fazer postagem de feed
- 26- Fazer uma campanha de Email dentro do Tecnofit avisando sobre novidades (terça)
- 27- Enviar convite para aula experimental para novos seguidores do Instagram
- 28- Comemorar no grupo administrativo se houve fechamentos de planos no dia
- 29- Enviar no grupo administrativo todos os agendamentos de aula experimental do dia
- 30- Parabenizar no grupo do box o aluno indicador que ganhou prêmio do box se houver
- 31- Realizar a relação de compras para o mês completo (dia 1 a 5)
- 32- Emitir notas fiscais (dia 25 a 30)
- 33- Inserir clientes no SPC e SERASA se houver
- 34- Tirar o Lixo dos banheiros
- 35- Verificar organização e limpeza dos banheiros
- 36- Verificar sabonete líquido, papel toalha e papel higiênico
- 37- Passar álcool na cuba dos banheiros e espelho
- 38- Varrer área externa se necessário
- 39- Fechar o caixa
- 40- Deixar mesa impecável para outra pessoa trabalhar
- 41- Bater o ponto



FUNÇÕES DA RECEPÇÃO

- 1. Promove Relacionamento Humano: faz com que as pessoas interajam entre todos.
- 2. Manter cliente: gatilhos para interação de marca + renovação + motivo ausência
- 3. Prospectar cliente: buscar novos clientes (agenda > comparece > converte)
- 4. Reative alunos: Recuperar os inativos/bloqueados/ cancelados

O QUE É A TRIADE DA CFBX?

Nossos colaboradores devem preservar nossa tríade.

A tríade nada mais é que:

- 1- TREINO INTENSO: O aluno vem treinar e vamos incentivar ele a fazer um bom treino para conseguir ter ótimos resultados.
- 2- ALIMENTAÇÃO INTENSA: O coach deve conscientizar o aluno que ele deve ter uma boa alimentação para obter resultados expressivos.
- 3- RELACIONAMENTO HUMANO: O coach deve trabalhar para criar um ambiente propicio para gerar relacionamento em suas aulas como brincadeiras, integrações em treinos em duplas ou trio, aquecimentos dinâmicos, alongamento em duplas, entre outros.

Quando o aluno executa apenas 1 desses 3 itens, a chance dele ficar no box não é muito grande. Quando o aluno executa 2 desses 3 itens, a chance dele continuar no box já tem um aumento significativo e se o aluno executa os 3 itens, ele com certeza vai ter vida longa com a nossa marca pois encontrou resultado físico e mental conosco.

PROCESSO DE RENOVAÇÃO DE PLANOS QUANDO ESTÁ PRÓXIMO DO VENCIMENTO:

- chamar todos pelo whatsapp
- quem não respondeu, ligar após 2 dias
- quem não atendeu, ligar novamente
- enviar novamente uma mensagem no whatsapp



UNIFORMES

Como forma de manter um padrão na rede e ainda aumentar a propaganda visual da marca CFBX, deve ser adotado o uso obrigatório do uniforme. Portanto, procure cuidar da imagem de sua equipe pessoalmente. Ao registrar a presença, os funcionários devem colocar o uniforme para iniciar as atividades do dia.

A aparência dos funcionários deverá ser a melhor possível. Para isso os funcionários devem estar:

- Com uniforme impecável: completo, limpo e em bom estado de conservação;
- Com as unhas limpas e cortadas;
- Com maquiagem bem leve, para as mulheres;
- Para as mulheres, cabelos arrumados e presos; em casos específicos de contratação de funcionários do sexo masculino, barba e cabelos aparados são primordiais.



ATENDIMENTO AO CLIENTE

Nas unidades CFBX o cliente deve ser recebido com um sorriso verdadeiro.

A abordagem deve ser iniciada com palavras de saudação (Bom Dia/Boa tarde/Boa noite) e logo em seguida perguntar em que podemos ajuda-lo.

Importante que todo o ambiente já esteja preparado para recebe-lo com tudo ligado, limpo e organizado.

O cliente vai falar que quer saber sobre valores e então se possível você deve colocar o cliente sentado de forma confortável, oferecer um café e então começar a seguir o atendimento. O script logicamente não estará na sua frente, porém com o tempo você vai lembrar facilmente das técnicas que devem ser realizadas no momento do atendimento.

É muito importante ressaltar que o cliente deve fechar o plano com você nesse momento ou agendar uma aula experimental pois ele está buscando um local para treinar, não deixe o cliente ir embora sem saber o que ele realmente está pensando. Se o cliente comentar que quer começar hoje ou daqui 1 mês, verifique as opções e faça o fechamento de aula experimental ou de plano de forma segura e clara.

O cliente precisa entender que ele pode fechar um plano para iniciar no próximo mês ou na próxima semana. A venda nada mais é que a arte de mostrar ao cliente que o que ele está buscando você está vendendo.

Para que isso ocorra você deve ouvir muito, prestar muita atenção no que o seu cliente está buscando. Se importe com tudo que ele tem a te falar, aos poucos esse cliente vai se abrir com você e você conseguirá todas as respostas que você precisa para os 3 passos do processo de vendas que são eles: sondagem, valorização e fechamento. Nunca, NUNCA passe o preço sem que o cliente passe por esses 3 passos, são passos extremamente importantes para o desenvolvimento de sua unidade.

Para facilitar o processo na CFBX temos o roteiro de venda que chamamos de SCRIPT que quando bem executado é uma ferramenta que vai fazer você faturar alto. Após o fechamento você precisa continuar uma conversa com o cliente, parabenizando pela compra e pela mudança que isso pode gerar na vida dele.

SONDAGEM

O primeiro passo é você entender o que o cliente está buscando, seja sincero com o cliente pois ele sente quando você está mentindo ou falando besteiras. Ouça com atenção tudo que o prospect tem a dizer, ele vai falar algumas frases importantes como: "estou cansado do dia a dia, preciso ganhar condicionamento físico, estou gordo, sou sedentário, quero aproveitar mais meus filhos, desejo melhorar no futebol com os amigos, quero pedalar com minha esposa". Esses são alguns exemplos de cada pessoa que entra no box, cada um tem um objetivo diferente e você precisa saber qual é esse objetivo. Muitas vezes é muito simples conseguir essa resposta pois é apenas você perguntar que a pessoa vai te falar. Porém alguns clientes são mais retraídos e respondem apenas com uma palavra, ou seja, "emagrecer, força, condicionamento" e isso mostra que ele ainda não está confiando em você para "se abrir" para você. Se isso acontecer busque perguntar de outras formas, por exemplo: "como é a sua rotina?" isso faz com que você consiga entender o porque ele quer ganhar força, condicionamento ou emagrecer. Algumas pessoas vão buscar o box para melhorar seu físico, outras para ganhar "status" em seu ciclo de amigos, outra para fazer amigos, outra para correr uma maratona de 21km. Você consegue entender a individualidade de cada pessoa? Então você já está com meio caminho andado. Para

finalizar esse assunto vamos dar um exemplo: Imagina você entrar em uma academia de natação, você é uma pessoa que trabalha muito e quer relaxar depois de um dia estressante. Quando você chaga na academia de natação você observa aquela recepção impecável, funcionários bem vestidos. Você aborda a recepcionista e pergunta como funciona as aulas e ela responde educadamente: "Aqui na academia de natação você pode ver que temos 5 tipos de equipamentos de alta geração para quem está iniciando na natação, temos professores que vão fazer com que você nade perfeitamente bem com a técnica tailandesa de natação profissional atualizada para o ano de 2025". Perceba que o meu objetivo é simples, quero relaxar e não preciso de tudo isso que a recepcionista me falou, isso pode até mesmo me assustar pois falou que as técnicas são de treinadores profissionais e você não deseja se tornar profissional de natação não é mesmo? Acredito que com esse exemplo básico podemos notar que a individualidade é extremamente importante para o negócio pois sabemos que na CFBX a pessoa terá uma gama de benefícios e você precisa apenas apresentar o benefício certo para o cliente.

VALORIZAÇÃO

Depois de ouvir bastante e fazer várias perguntas para o prospect chegou a hora de supervalorizar o nosso serviço a ponto de surpreender a pessoa que está necessitando de nossa ajuda. Você ouviu, anotou os pontos certos, se importou com a chegada dessa pessoa e agora vamos valorizar do jeito que ela espera. Sabe porque ela já espera que seja muito bom, porque ela recebeu nossas propagandas, dificilmente as pessoas vão até a CFBX sem saber o que estão buscando. Elas já pesquisaram, já viram vídeos no Youtube, já conversaram com o amigo que pratica. Não perca a oportunidade de mostrar que o que ela precisa está no seu serviço. A valorização vai ser praticamente sempre a mesma, porém você pode dar mais destaque ao que a pessoa está buscando, ou seja, foque no que a pessoa busca e fale que além disso ela ainda vai ter mais tantos benefícios físicos e mentais. Essa é uma etapa importante e precisa ser pensada, pois, o cliente não gosta de ficar 30 minutos ouvindo benefícios, muitas vezes ele já quer começar, portanto você precisa sentir isso, se a pessoa já está pronta ou se ela ainda está em dúvida. Se ela ainda tem dúvidas continue a valorização, se ela quer fechar um plano, não perca a oportunidade, feche agora o plano. Deixe os contratos e documentos necessários para o fechamento prontos para serem preenchidos, não demore.

FECHAMENTO

Chegou a hora de fazer o fechamento, a pessoa falou o que procurava, nós apresentamos o serviço com excelência, agora precisamos passar o preço. Preste atenção nesta parte pois isso vai te ajudar muito. Se o cliente pedir para treinar 3x na semana passe sempre o valor mais alto possível, assim o cliente pode perceber que: ou é caro ou ele vai querer fechar. Se ele achar caro apresente os planos anual e semestral, ele vai achar os preços muito bons. Ter um brinde é muito legal para fazer o fechamento pois as pessoas gostam de sair com algo nas mãos, geralmente oferecemos brindes para quem fecha o plano anual, assim temos um parceiro de longa data com um plano recorrente. O fechamento é um momento que o coração começa a bater mais forte pois a pessoa vai dizer "sim" para você, não estrague o momento falando besteiras, retornando na etapa da valorização ou da sondagem. Pergunte outras coisas, onde ela mora, se tem filhos, quantos anos tem o filho e por aí vai. Faça o cliente esquecer que ele fechou um plano, deixe ele confortável. Como você pode perceber o atendimento é algo pensado para que o cliente possa ter uma ótima experiência, as técnicas são variadas, porém a essência sempre será a mesma, FOCAR NA NECESSIDADE DO CLIENTE.



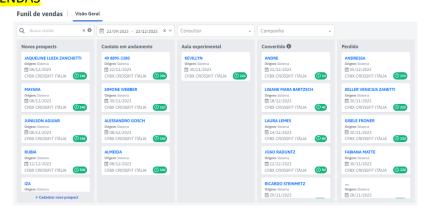
AGENDAR CLIENTES POR LIGAÇÃO

INTERATIVO UTILIZE ESSE FORMULARIO COM CANETÃO DE QUADRO BRANCO COLCANDO UM PLASTICO EM CIMA DELE, PASSE PARA O SISTEMA E LIMPE O PLASTICO PARA REUTILIZA-LO.

IZA-LO.	CINIA DEEE, TAGSE TANK O SISTEMACE EINITE OF BISTICO	1700	
QUAL SEU NOME?			
CONHECE O CROSSFIT	?		
QUAL A LOCALIZAÇÃO	DO LEAD?		
QUAL O OBJETIVO DO	LEAD?		
QUAL OS OBSTACULOS	S DO LEAD?		
ESTÁ TREINANDO ATU	IALMENTE?		
HORÁRIOS DISPONÍVE	IS?		
ONDE NOS CONHECEU	J?		
QUAL SEU INSTAGRAN	Λ?		
AGENDAR EXPERIMENTAL			
DATA:	HORA:		



FUNIL DE VENDAS

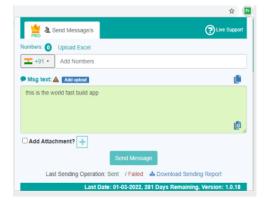


Dentro do sistema da Tecnofit você vai encontrar o funil de vendas, um bom vendedor necessita dessa ferramenta para entregar boas vendas dentro do mês e aproveitar todas as oportunidades. O Objetivo é levar o "novos prospect" para "contato em andamento" depois para o agendamento da "aula experimental" e por fim o fechamento "convertido".

Junto da ferramenta de funil de vendas você pode utilizar outra ferramenta chamada Premium Sender (extensão) para fazer disparo de mensagens em massa para os possíveis novos clientes. Uma estratégia boa é ir atualizando os "prospects" e os "contatos em andamento" com informações do box, eventos, novidades, informações, ofertas, até que eles se interessem mais e mais e então decidem vir para o box.

Outra estratégia legal é você utilizar a mesma ferramenta Premium Sender para comunicar o clientes ativos via whatsapp quando quiser falar algo com eles, sabemos também que o whatsapp é a ferramenta que mais tem abertura de mensagem atualmente, melhor que o email. Lembrando que isso não é criação de grupos e nem lista de transmissão.

Segue foto da ferramenta Premium Sender





TODAS AS MENSAGENS PADRONIZADAS DA CFBX PARA WHATSAPP

Mensagem de ausência:

Agradecemos sua mensagem. Não estamos disponíveis no momento, nosso atendimento via WhatsApp é de segunda-feira a sexta-feira das 7h as 10h e das 18h as 21h. Logo vamos lhe responder 😊

Abordagem:

Olá, tudo bem APELIDO?

Aqui é a Letícia da CrossBox, é um prazer receber seu contato, vou fazer seu atendimento aqui e espero que goste! 씥

Tenho duas perguntas antes de te mandar nossas informações 🦣



- -Você conhece o CrossFit? 🏋
- -E hoje qual seria seu objetivo hoje? 🦾

Valorização

Trabalhamos com uma única metodologia dentro da CrossBox que é a metodologia do Crossfit.



Essa metodologia é uma metodologia americana com treinos diferentes todos os dias, isso faz com que você tenha um resultado muito rápido em relação a emagrecimento, definição muscular e condicionamento físico. 📛

Trabalhamos dentro da Crossbox o levantamento de peso olímpico a ginástica olímpica e exercícios cíclicos.

Se você é iniciante na modalidade pode ficar tranquilo que os treinadores vão adaptar o treino para você, lhe dando total atenção. 🏋

O grande diferencial da CrossBox é que focamos muito no relacionamento humano, temos um foco muito grande em fazer com que você faça bons amigos aqui dentro do box através de um atendimento personalizado pensado para sua ótima experiência. 🧎

É isso que procura hoje? 씥



Fechamento

Hoje trabalhamos com valores de 185 a 265 reais, vai depender qual o plano e a quantia de tempo que você vai escolher, mas após a aula experimental gratuita eu vou te apresentar nossa tabela de valores completa e os benefícios de cada plano.

fremos os horários de segunda a sexta das 6h, 7h, 8h, 9h, 12h e 16:30, 17:30, 18:30, 19:30, 20:30 para aula experimental. Qual horário e qual dia da semana fica melhor para você?





Mensagem de Sucesso

Perfeito está agendado sua aula experimental gratuita! 🔽

- 👉 Você pode trazer uma garrafinha de água + toalhinha;
- 👉 E um tênis confortável para pratica de exercício.

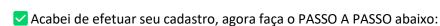
Ficaremos te esperando na CrossBox Itália!

P Endereço: Rua Marechal Deodoro 802 Bairro Jardim Itália – Chapecó SC

Desejamos um ótimo dia 😊 🧎

Baixar app TECNOFIT BOX

PARABÉNS PELA SUA DECISÃO 🧎 🟋 🤩



- 1- Baixe o aplicativo é TECNOFIT BOX,
- 2- Abra seu e-mail que me passou e irá clicar no e-mail de confirmação de cadastro
- 3- Após essa confirmação você irá voltar no app TECNOFIT e deve clicar em NOVO CADASTRO
- 4- Insira seu e-mail no campo "NOVO CADASTRO"
- 5- Após inserir, abra seu e-mail, você recebeu sua senha.
- 6 Abra o tecnofit e insira seu email e senha.
- PRONTO agora você está pronto para agendar seus treinos.

Qualquer dúvida só nos chamar.

Aproveita também para entrar no nosso grupo de whatsapp! O link para entrar no grupo está dentro do APP TECNOFIT!

Primeira Cobrança

▲ AVISO IMPORTANTE ▲

Olá (Nome do Aluno)

Seu boleto da mensalidade venceu dia 10/05 e para evitar juros e negativação do seu nome via SPC e Serasa pelo nosso sistema TECNOFIT efetue o pagamento o mais breve possível. Se pago desconsiderar este aviso.

Qualquer dúvida estamos a disposição, tenha um ótimo dia 😂 🧎





Segunda Cobrança

▲ IMPORTANTÍSSIMO ▲

Olá (Nome do Aluno Completo)

Seu nome foi inserido na base de dados do SPC e SERASA automaticamente pelo nosso sistema conforme os avisos repassados anteriormente.

Para regularizar favor comparecer até a CrossBox.

Qualquer dúvida estamos à disposição.

Atenciosamente a equipe CrossBox 🏋



Revertendo Cancelamento

Ooi FULANO, tudo bem?

Ficamos chateados com seu pedido de cancelamento, gostaria de saber qual o motivo te levou a fazer esse pedido. Assim eu consigo repassar para aqui para nós poder melhorar esse aspecto.

Poderia me dizer?

Li com muita atenção o que me colocou aqui e gostaria de ver contigo se podemos conversar sobre alguns ajustes para conseguirmos chegar no seu objetivo?!

Minha ideia seria conversar com o seu treinador para alinharmos um maior gasto calórico, liberar também uma avaliação física para nós acompanhar sua evolução e também podemos ver a possibilidade de conseguir com a franquia a liberação de um plano alimentar adequado com seu objetivo. O que me diz?

Mensagem para alunos que param de responder do nada e quero retomar a conversa ou agendamento:

Fulano, me desculpe o incomodo não foi minha intenção, apenas recebi seu contato com interesse em fazer parte da CFBX. Caso meu atendimento tenha sido um inconveniente peço que me diga o que posso mudar para melhorar, obrigado!

Mensagem para aulas experimentais que marcam e nunca vem:

Olá, Fulano!

Não consegui resposta da tua parte, por várias vezes que tentei contato e não tive retorno. Como durante nossa conversa você falou que seu objetivo era realmente melhorar sua qualidade de vida e você desapareceu depois do nosso papo e também não compareceu nos compromissos que marcamos na sequência, entendi que sua vontade de ter resultados não é mais prioridade.

Quero te avisar que estou por aqui para qualquer necessidade que você tiver, mas vou te dar o espaço e tempo para avaliar novamente a sua prioridade em resolver isso.

Foi um grande prazer, mas não quero que se torne um fardo pra você ou que eu acabe como alguém que está aqui pra te incomodar.

Grande abraço e torço para voltarmos a nos falar.



Aluno veio para experimental mas não fechou no balcão, enviar logo em seguida

Te mandei a tabela de preço acima conforme combinamos e assim que você definir qual você quer me avisa aqui junto desses dados para eu liberar o Aplicativo para você agendar suas aulas!

Vou precisar dos seguintes dados:

Oooi Fulano, tudo bem?

← NOME:
← CPF:
👉 DATA NASC:
← EMAIL:
👉 WHATSAPP:
👉 PLANO ADQUIRIDO:

👉 FORMA DE PAGAMENTO:

Segue nosso PIX se necessário: XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Aluno fez a experimental e não respondeu mais

FULANO, me desculpe o incomodo não foi minha intenção, apenas recebi seu contato com interesse em fazer parte da CFBX e lhe recebemos da melhor forma possível aqui em sua aula experimental. Caso nosso atendimento tenha sido ruim peço que me diga em que podemos mudar para melhorar e ter você treinando com nosso time.

Renovações de plano

Olá FULANO tudo bem?

Verifiquei aqui que seu contrato com a CFBX vence daqui alguns dias e gostaria de saber se posso lançar um plano para que não ocorra o bloqueio do seu plano e você tenha essa inconveniência de não conseguir fazer o check in. Posso lançar?

Após o Cancelamento

Olá Fulano tudo bem?

Antes de finalizar seu cancelamento preciso que me responda uma pergunta rápida, em uma escala de de zero a dez, sendo zero para nada provável e dez para muito provável precisamos saber se você indicaria a CFBX para um amigo.

O que você acredita que poderíamos ter feito para ganhar um dez seu?



Aniversariante

OOOOOIIEEE FULANO! Esperamos que esteja tudo bem! A equipe da CFBX está passando hoje para lhe desejar um Feliz Aniversário e dizer para você o quanto você é importante para nós e para todos os seus amigos do box. Obrigado por abrilhantar ainda mais o nosso time. Desejamos muita saúde, muita paz e muitas conquistas nesse novo ciclo. Um beijão de toda nossa Equipe de Treinadores e Gestores da CFBX. Abraçãããão da nossa equipe!!!!

Pedindo Indicações de alunos na primeira semana

Oie FULANO, tudo bem?

Aqui é a Talia da CFBX, estou passando aqui para apresentar a você a nossa campanha INDICAÇÃO PREMIADA, se algum indicado seu fechar algum plano com a CFBX você ganha vários prêmios como: INSERIR AQUI OS ITENS DA CAMPANHA DISPONIVEIS e é muito simples a campanha... para indicar basta mandar aqui o número de seus indicados e avisa-los que vamos entrar em contato, assim fica mais fácil de agendarmos uma aula com seus indicados! Você tem alguma indicação para nós, pode ser até mesmo aquele que nem você acredita que possa vir? Hehehe queremos levar para cada vez mais pessoas a nossa missão de transformar vidas e contamos com sua ajuda =)

Convite para aula experimental

Olá NOME, percebi que você nos acompanha por aqui e gostaria de convidar você para realizar uma aula experimental em nosso box, somos a maior rede de Santa Catarina, contamos com milhares de alunos que buscam melhorar sua qualidade de vida através de um treinamento diferente todos os dias resultando em muita perda de gordura e muito ganho de condicionamento. Essa aula é gratuita para você conhecer nossa equipe e nossa estrutura! Temos muitos horários disponíveis, gostaria que eu te enviasse?



CONFIGURAÇÃO E TREINAMENTO DA TECNOFIT

1- Configurar Planos:

• Gerencial → Itens de venda → Contrato



- Ativar venda
- Tipo de Vencimento (sempre colocar por período)
- Cent. Rece. (academia)
- Valor contrato (valor total)
- Parcelamento (permitir receber cont. parcelado)
- Tipo de parce. (opcional)
- Max. Parc. (12)
- Part. do clube fit (clientes com este...)
- Check-in por semana (quantidade de dias do plano)
- Limitar
- Check-in por dia (1)
- Programas (crossfit)

2- Configurar Contratos e Parq:

- Gerencial → Templates → Template geral → Parq
- Gerencial → Templates → Template contrato

3- Configurar meios de pagamento:

 Gerencial → Auxiliares → Formas de recebimento → Adicionar quais serão as formas adquiridas pelo estabelecimento

4- Config. Contas Bancarias:

• Gerencial → Auxiliares → Conta Bancária → Cadastrar as contas

5- Configurar Boletos:

• Gerencial→ Configuração→ Conf. do Sistema→ Boleto



- Dias para emitir.... (28)
- Juno-multa (2)
- Juno-juros (1)
- Dias para envio antes... (7)
- Dias para envio apos... (3)



6- Configurar Sistema Clientes:

Gerencial → Configuração → Conf. Sistema → Cliente



- Recur. d/ faixa de artes marciais (Não)
- Validar Cadastro de endereço do cliente (Sim)
- Preenci. obrigat. do e-mail do cliente (Não)
- Alunos ausen. com alto... (15)
- Alunos ausen. com baixo... (7)
- Exibe no cadast. do aluno o tipo de acesso, biom... (Não)
- Incluir Máscara no número do cartão de crédito e cvv (Não)
- Mostrar se o contrato foi aceito... (Sim)
- Envia o e-mail de confirma. de cadast. do cliente (Sim)
- É obrigatório responder a ava. Parq (Sim)
- Permite selecionar serviços de anuidade... (Não)
- Torna os campos de resp. obriga. quando o aluno for menor de idade (Sim)
- Valida Campos obrig. na venda (Não)
- Bloqueia cadastro de aluno com e-mail ou cpf duplicado (Não)
- Tempo Medio de treino por aluno (90)

7-Configurar Programa (crossfit):

- Atividade fisica → Auxiliares do Crossfit → programas →
- Novo→nome (crossfit)

8- Cadastrar Empresa e Funcionários:

Gerencial → Segurança → Funcionário ou Empresa

9- Configurar agenda de alunos:

• Atividade fisica → Agenda → Horário → Cadastro

10- Cadastrar Alunos:

Recepção → Pré-Cadastro → Dados(nome, email, dat.Nascimento, sexo, cpf, telefone) → Salvar → Converter aluno.

Obs: no contato do aluno sempre será necessário selecionar o tipo de telefone, e após colocar o número dos mesmos e SEMPRE apertar no add para cadastrar.



11- Fazer uma Venda no Boleto/ Cartão ou dinheiro:

 Recepção → Cliente → Aluno(nome) → Venda → Sel.Tipo da Venda → Contrato(seleciona o contrato, arruma data correta, confere valor se não tiver desconto) → Adicionar contrato → Fina. Venda → Parcelar ou receber (conforme a opção escolhida)

12- Configurar Descontos, multas de Cancelamento:

- Gerencial → Config. → Conf. Sistema
- <u>Desconto</u> Recepção → Cliente → Aluno(nome) → Venda → Sel.tip.Venda → Contrato →
- Desconto → Valor Total do Desconto
- <u>Cancelamento</u> Recepção → Cliente → Aluno(nome) → Contrato → Dados Contrato →
 Seleciona uma ação → Cancelar → Ação → Cancelar → (opções de cancelamento)

13- Alteração de Plano:

Recepção → Cliente → Contrato → Dados Contrato → Selecionar a linha Contrato →
 Alterar → Contrato(colocar o plano que foi escolhido para alteração) → Motivo → Salvar
 Em seguida na mesma pagina: Pagamento (ira abrir todas as parcelas) → clicar no local
 Cancelar boletos → ira clicar no canto superior onde possui um lápis → editar valores → Salvar.

14- Cancelamento:

 Recepção→ Cliente→ Aluno→ Contrato→ Dados de contrato→ Sel.Ação→ Cancelar (preencher dados solicitados)

15- Configurar Produtos Físicos:

 Gerencial→ Produto→ Novo→ Nome→ Valor→ Quant. Estoq.→ Cent. d/ Receita(academia)

16- Configurar Fits:

- Gerencial → CRM → Clube Fit
- Che. no app \rightarrow cada che. (2 fits) \rightarrow ativa
- Cadastrar resul. → cada resul. (1 fits)
- Coment. (1 Fit)
- Indicação (5 fits)
- Pag. → Pag. ate o dia do vencimento (5 fits)
- Check-in por semana → 3 check-in (1 fit)



17- Configurar metas de venda

Dashboard ou Gerencial → Auxiliares → Meta de vendas

18- Alunos que não vem a muito tempo:

Dashboard

19- Alunos Inadimplentes:

Recepção → Clientes → Filtro por status → Bloqueado.

20- Alunos que precisam renovar (1 mês antes):

Relatórios → Gerencial → Vencimento contratos → Pesquisar

21- Abordar alunos renovação:

Mensagem whats

22- Vendas feitas no mês:

• Relatórios → Clientes → Clientes novos/ind. ou no Dashboard

23- Como ver faturamento do mês:

Gerencial→ Financeiro→ Gestão financeira (irá abrir todas as opções tanto de pagamento de conta ou recebimento) Obs: Confirmação dos pagamentos de boletos sempre caem nessa opção.

24- Saídas e Gastos:

Gerencial → Financeiro → Caixa.



POSTAGENS DE FEED E STORIES DE INSTAGRAM

	DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SELTA	SÁBADO
		obj: envios conteúdo: info de eventos, treino em grupo		obj: salvar conteúdo: ensinar movimentos, vídeos top		obj: engajar conteúdo: foto de grupo ou alunos,	
JANEIRO		1	2	8	4	5	•
		FELIZ ANO NOVO	•	MDEO DIVERSÃO https://drive.google. com/file/d/1uh.Jvho P2b8U82 QvKQc3 OBIbQk1k0Szc/vie w?usp=drive_link	-	https://drive.google. com/file/d/12eIWUZ 6Wic2165bl9gWRK av5oMkRwJAt/view ?usp=drive_link	
	1	8	•	10	п	12	12
	-	LANÇAMENTO PLANO START 2024	ABERTA AS INSCRIÇÕES DO OPEN	VIDEO DE RELACIONAMENT O HUMANO	-	CLUBE DE BENEFICIOS PARA ATLETAS CFBX TEAM	TECNICA DE HAND STAND HOLD
	14	15	18	17	18	10	20
	-	DIVULGAÇÃO DO SITE DE ROUPAS	•	VIDEO TÉCNICO DE CLEAN	1	IMAGEM PRODUZIDA + TEXTO 2	WHEIGHTLIFITING
	21	22	28	24	25	28	27
	-	DIVULGAÇÃO SOBRÉ ABERTURA DE BOX DA FRANQUIA	•	VIDEO DE SUPERAÇÃO	ENCERRAMENTO PLANO START 2024	FOTO GALERA	TECNICA T2B
	28	20	38	81			
	-	PREPARE - SE PARA O DIA DE TREINO A		VÍDEO DE EVOLUÇÃO			

Acima inserimos a planilha com os links e também com as descrições de postagens para que a recepção poste corretamente nos dias e faça as ações necessárias

Usamos estratégias tanto nos stories quanto no feed para gerar mais engajamento e mais autoridade para nossa Marca.

Utilize corretamente as imagens para que não fique algo sem coerência ou até mesmo algo mal feito. Utilize as imagens conforme ela são sem edita-las.