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 UM BONS RESULTADOS.

4. 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.

5. 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.

7. 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!

8. 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 OBJECOES DO POSSIVEL CLIENTE.

9. BANNER OU ADESIVO OU PLACA - EXTERNO

UMA POSSIBLIDADE TAMBÉM É TER VÍSIVEL 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.

10. 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.

11. 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.

12. 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 EXPERIEMENTAL, O AUDIO AQUI TAMBÉM É INTERESSANTE PARA SE TORNAR MAIS PRÓXIMO A PESSOA.

13. 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