

4NEWS— um informativo For Goal

4GOAL—For Goal Business Solutions no caminho do sucesso!

Nº8—janeiro/2009

O ano de 2009 se apresenta com múltiplos cenários. No aspecto mundial, uma onda de otimismo com o novo governo americano contrasta com o aprofundamento da crise financeira. No fitness business nacional, percebe-se o fortalecimento dos conceitos de administração e atendimento profissionais, tão importantes para conquistar os clientes e driblar os cenários mais desafiadores. Leia mais neste 4NEWS.

Mais Detalhes

Em tempos de incertezas, busque os melhores caminhos

Como previsto pelos consultores econômicos brasileiros, aquilo que seria uma “marolinha” de poucas consequências para a economia nacional, a crise econômica mundial atingirá o Brasil com mais intensidade do que os otimistas — inclusive o próprio presidente Lula — faziam crer.

A 4GOAL—For Goal Business Solutions acredita que os tempos de crises podem deixar a todos alarmados, mas não podem se tornar tempos de prostração. É fundamental que se encontre os melhores caminhos para superar as dificuldades impostas pelo mercado financeiro. Faça-nos um [contato](#).

4GOAL—For Goal Business Solutions



A For Goal assessora e recomenda a Metodologia Gustavo Borges. Clique [aqui](#) e confira!

Destaque 4NEWS

A 4GOAL—For Goal Business Solutions acaba de ser escolhida pela [Body Systems](#) Latin America para ser sua parceira em um novo projeto: [Core 360°](#).

Faça como as principais empresas do mercado. Escolha para a sua Academia a assessoria 4GOAL. Clique [aqui](#)!

2009 - Busque o cliente imune à crise



Christian Munaier é sócio-consultor 4GOAL e colunista da Globo.com

2009 se apresenta com dados financeiros que deixam todos os operadores do mercado com as orelhas em pé: retração dos índices de crescimento das principais economias mundiais, quebras constantes de bolsas e pessimismo quanto aos próximos meses. Um cenário completamente diferente do que se desenhava há um ano.

No final de 2007, o mercado estava estável e todos os operadores pareciam convencidos que a economia, enfim, estava domada. Risco nenhum estava previsto. Foi então que eu escrevi em meus artigos: “O capitalismo é anárquico. O que lhe parece um mar calmo e tranqüilo, na verdade, pode esconder um Tsunami prestes a colocar tudo de cabeça para baixo”.

Neste mesmo texto, propus aproveitar o ano de 2008 para lançar planos de mais longo prazo, para que sua empresa capitalizasse recursos e fidelizasse clientes. Propus inclusive o plano de 15 meses, uma vez que o ímpeto de compra das pessoas estava elevado. Tenho informações de que muitas academias aderiram ao plano de 15 meses com ótimos resultados. Uma grande rede de academias lançou, inclusive, um plano bi-anual. Dentre as várias vantagens dadas aos clientes que optaram por planos longos, argumentar que o valor não se altera em dois anos (período em que se espera ao menos um aumento) se mostrou bastante eficaz.

Por que uma eleição presidencial dos Estados Unidos despertou tanto interesse do mercado? Quem comandará a economia e qual é o perfil de intervencionismo dos novos governantes norte-americanos mexeu diretamente nos humores do capital. O ímpeto de compra não está mais aquela maravilha! E o público-alvo freqüentador de academias foi diretamente atingido pelo temor do mercado. Todos estão atentos ao desenrolar das políticas de contensão da crise financeira.

Se o ímpeto de compra do público-alvo não está aguçado, qual é a sugestão que proponho ao seu negócio? Conjecturemos: o público-alvo das academias são homens e mulheres de 18 a 45 anos, economicamente ativos e que freqüentam a academia nos horários não comerciais (da abertura da academia até as 9 horas da manhã; no horário do almoço; após as 18 horas). Qual é o perfil do consumidor que possui fonte de renda estável, imune ou menos afetado pelo

abertura da academia até as 9 horas da manhã; no horário do almoço; após as 18 horas). Qual é o perfil do consumidor que possui fonte de renda estável, imune ou menos afetado pelo sobe e desce da oferta de emprego e que não está dentro da sua academia? Os aposentados e pensionistas.

Quando andamos pelas ruas ou navegamos na internet, a profusão de anúncios de crédito para aposentados e pensionistas é enorme. Todos os bancos querem emprestar dinheiro para esse público. Por quê? Porque são bons pagadores, têm receita certa e não estão no olho do furacão mundial. E por que a sua academia ainda não “atacou” de forma consistente este filão? Você poderá dizer que o balcão da sua academia está aberto a todos, mas que esse público definitivamente não procura os seus serviços. E eu perguntarei novamente: Você se prepara para atrair o público mais maduro? A sua academia demonstra a maturidade adequada para atender ao público “Sênior”? **Dicas:**

- Tenha, na recepção, ao menos uma vendedora mais madura e com postura adequada para atender a esse público;
- Nas campanhas promocionais, como banners, flyers e cartazes, tenha imagens de pessoas mais maduras fazendo atividade física;
- Crie benefícios e serviços específicos para este público, mesclando atividade física e entretenimento;
- Aprenda com empresas que desenvolveram estratégias para atingir a esse público, como a forma de pagamento em carnê;
- Busque nas clínicas e consultórios os verdadeiros parceiros, os médicos geriatras; Crie campanhas internas para estimular seus clientes a convidarem os pais e avós. Estimule seus alunos a cuidarem das pessoas que tanto amam.

Em dez anos, as academias brasileiras que não atenderem ao público sênior estarão alijadas do mercado. O ano de 2009 é o mais adequado para apostar boa parte das suas fichas neste público. Ele está em casa, com recursos financeiros e precisa dos seus serviços. Basta apenas que você se apresente e o convença a frequentar sua academia. Vá em frente!

Que em 2009 você rejuvenesça a sua empresa: atenda ao público maduro! Entre em contato conosco através do e-mail christian@4goal.com.br. Queremos acompanhar o seu progresso.

A 4GOAL—For Goal Business Solutions assessora e recomenda:



Para remover seu nome da lista de endereçamento, [clique aqui](#). Perguntas ou comentários, entre em contato conosco através do e-mail relacionamento@4goal.com.br ou ligue para +5511–5536.6421