

e-Book gratuito

sistemapacto.com.br  
@sistemapacto

# Sazonalidade para academias: Como usar as melhores datas a favor do seu negócio fitness



**Sazonalidade para academias:**

Como usar as melhores datas a favor do seu negócio fitness

# Método Sazonalidade

Este método pretende auxiliar nossos clientes a criar e vender planos usando a sazonalidade a seu favor.



## Sazonalidade. O que é?

Sazonalidade representa um evento que costuma ocorrer sempre em um período específico.

No mundo empresarial, podemos definir como todo e qualquer fator externo que possa influenciar nos resultados de um determinado negócio.



## Sazonalidade é algo ruim?

**Não!** A sazonalidade, se bem explorada, pode render grandes resultados ao negócio fitness.

**Exemplo:** se uma academia trabalhar bem a venda dos seus planos para que os mesmos não terminem em períodos de baixa procura, com certeza ela terá um índice de renovação maior.

## O que observar na venda de planos?

O principal ponto a ser observado na venda de planos de média e longa duração é o **período em que ele finaliza**.

**A pergunta que se deve fazer é:** o período que este plano finaliza é um mês de baixa ou alta?

Quanto menos alunos para renovar em meses de baixa, menos esforços sua equipe de vendas terá de fazer para atingir suas metas de vendas e renovação.

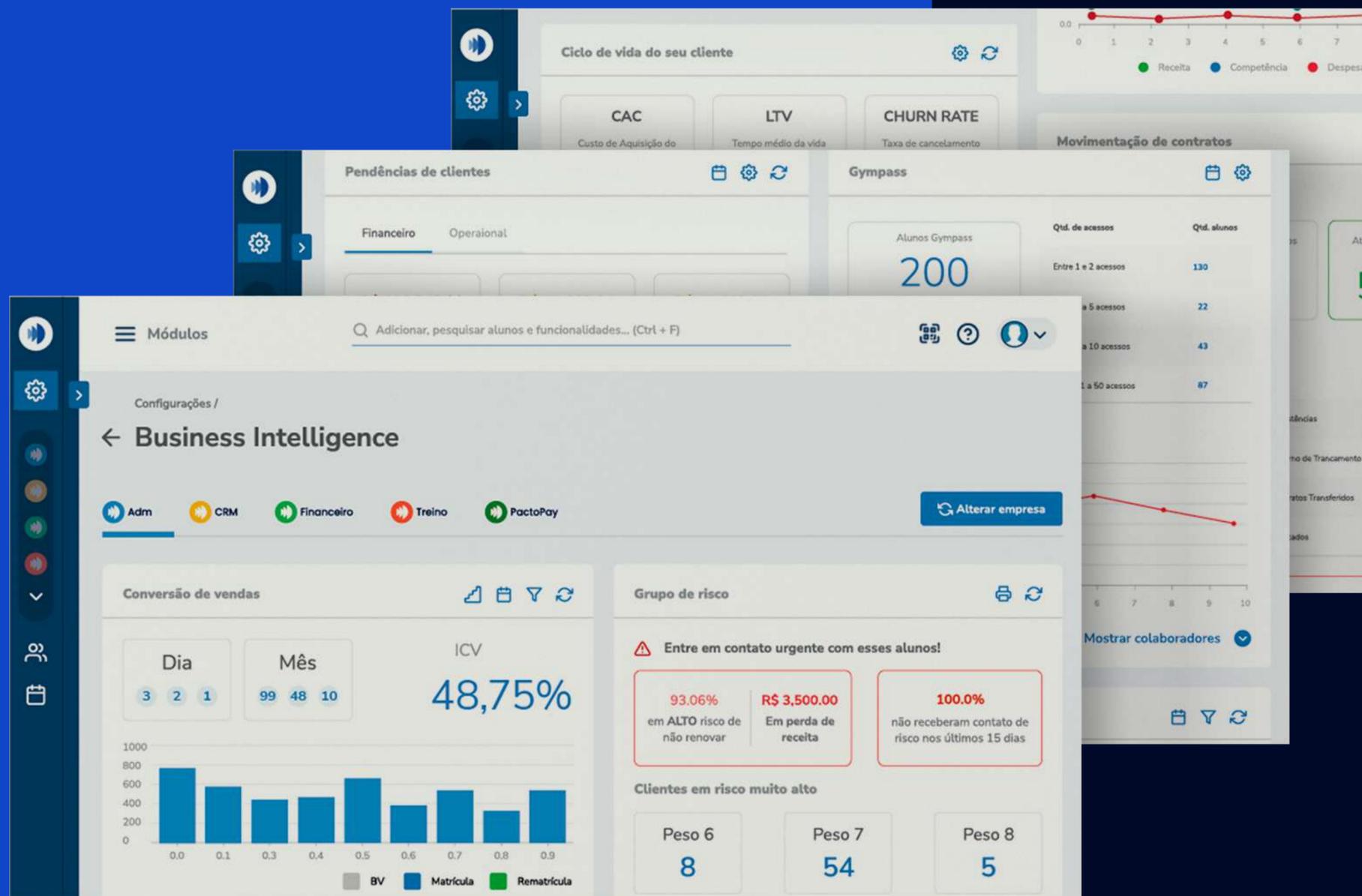


## Sazonalidade para academias:

Como usar as melhores datas a favor do seu negócio fitness

# Como o sistema Pacto ajuda seu negócio?

No cadastro de taxa de comissão, o gestor poderá escolher qual duração irá gerar comissão, assim, seguindo o calendário de sazonalidade, uma medida seria duplicar o valor da comissão referente àquela duração.



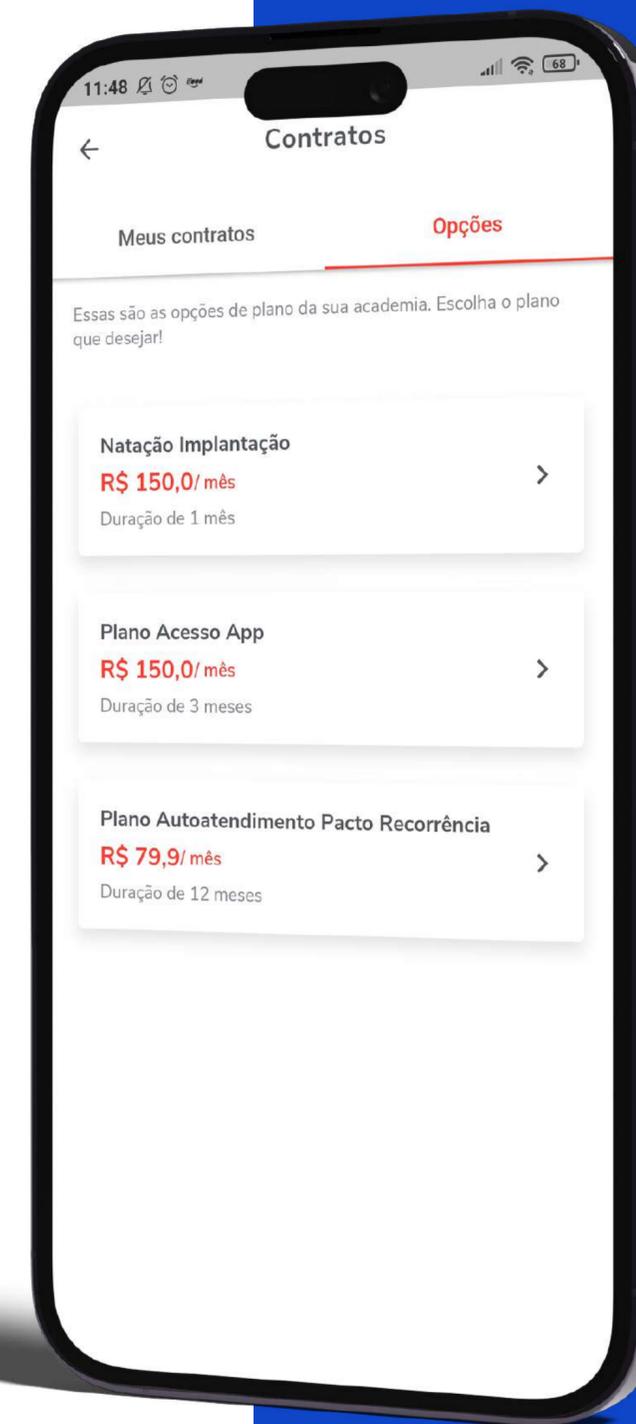
## Qual benefício o consultor pode oferecer na venda de determinados planos?

Brinde? Pontuação? Como estratégia de venda, a academia, através do departamento de marketing, pode criar campanhas de vendas de planos para cada mês.

O importante é sempre agregar valor à sua empresa, portanto, o ideal é dar brindes ou serviços que o cliente entenda como um benefício relevante, por exemplo: avaliação física, produtos personalizados com a marca da academia, entre outros. **Exemplo:**

Planos	Invest. Mensal	Forma de pagamento
Mensal	R\$ 150,00	à vista
Trimestral	R\$ 140,00	3x no cartão
Octamestral	R\$ 130,00	8x no cartão
Anual	R\$ 120,00	12x no cartão

**Observação:** pode vender os demais planos, porém, não será apresentado ao cliente, pois não é o foco da campanha



## Como sei quais são meus meses de alta ou baixo utilizando o **sistema Pacto**?

No sistema Pacto, no módulo ADM, você pode analisar o BI de Conversão de Vendas, que mostra quantas visitas acontecem por mês e as vendas realizadas neste período.

Analisando o BI Índice de Renovação, você consegue saber quando os contratos dos seus clientes estão previstos para renovar e quantos de fato renovam.

## Qual o padrão de sazonalidade do mercado fitness?

**Dica:** Monte sua tabela com base nas datas e períodos de baixa da sua região.

Alta Sazonalidade	
JAN 3, 8, 9, 12	AGO 6, 9, 12
FEV 3, 8, 12	SET 4, 6, 8, 12
MAR 6, 9, 12	

Média Sazonalidade	
ABR 4, 6, 9, 12	OUT 3, 6, 12
MAI 3, 4, 9	

Baixa Sazonalidade	
JUN 3, 4, 8, 9	NOV 3, 6, 9
JUL 3, 4, 8, 9	DEZ 3, 6, 9

- Geralmente bons para renovação e vendas de planos.
- Ainda bons para venda e renovação de planos.
- Geralmente ruins para venda e renovação de planos.

## Dicas importantes:

- » O planejamento da academia deve ser de vender planos que terminem em meses da cor verde.
- » Outro ponto importante a ser considerado é o cancelamento de planos em período de baixa, principalmente em academias que tem um grande público universitário, que geralmente saem de férias por grandes períodos.
- » Considerar feriados ou períodos de festividades locais, pois estes não foram considerados em nossa pesquisa.

Lembre-se, a obtenção de resultados depende de um bom planejamento!



## CRIAÇÃO DE PLANOS

### **O que precisa ser pensado para criar um plano?**

Antes de tudo você deve reunir todas as modalidades que sua academia oferece: musculação, pilates, dança, natação, etc.

A partir disso, pense em quais modalidades tem menos procura em sua academia e busque ofertar planos mais atrativos para o público.

Você pode criar planos que tenham todas as modalidades ou pode deixar que o aluno crie seu próprio plano escolhendo modalidades que mais o interessa

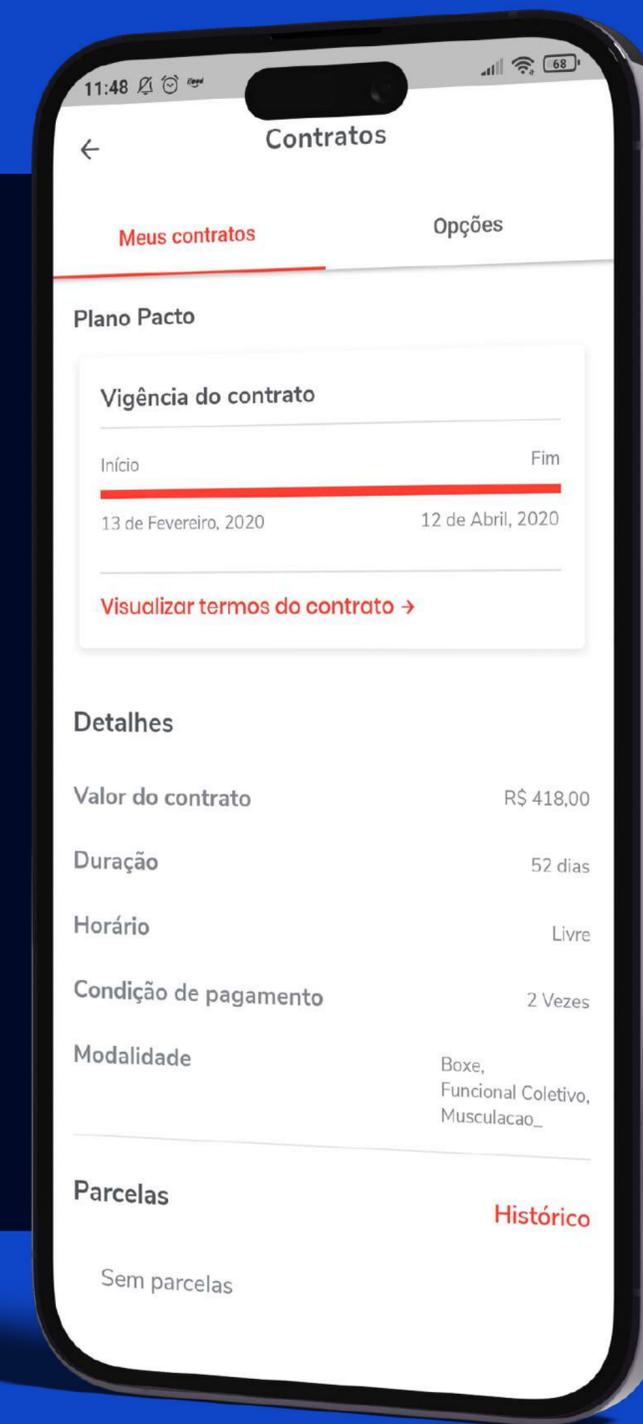


## Qual duração o plano precisa ter?

A duração do plano vai de acordo com a sua estratégia: **1, 2, 3 meses ou até mais.**

Porém, lembre-se sempre dos períodos de alta e baixa da sua academia e coloque a duração entre esses períodos, principalmente os de baixa.

É interessante ter cadastrado todas as durações para vendas esporádicas. Exemplo de 1 até 12, mesmo que esses não aconteçam com frequência e não estejam no leque de vendas.



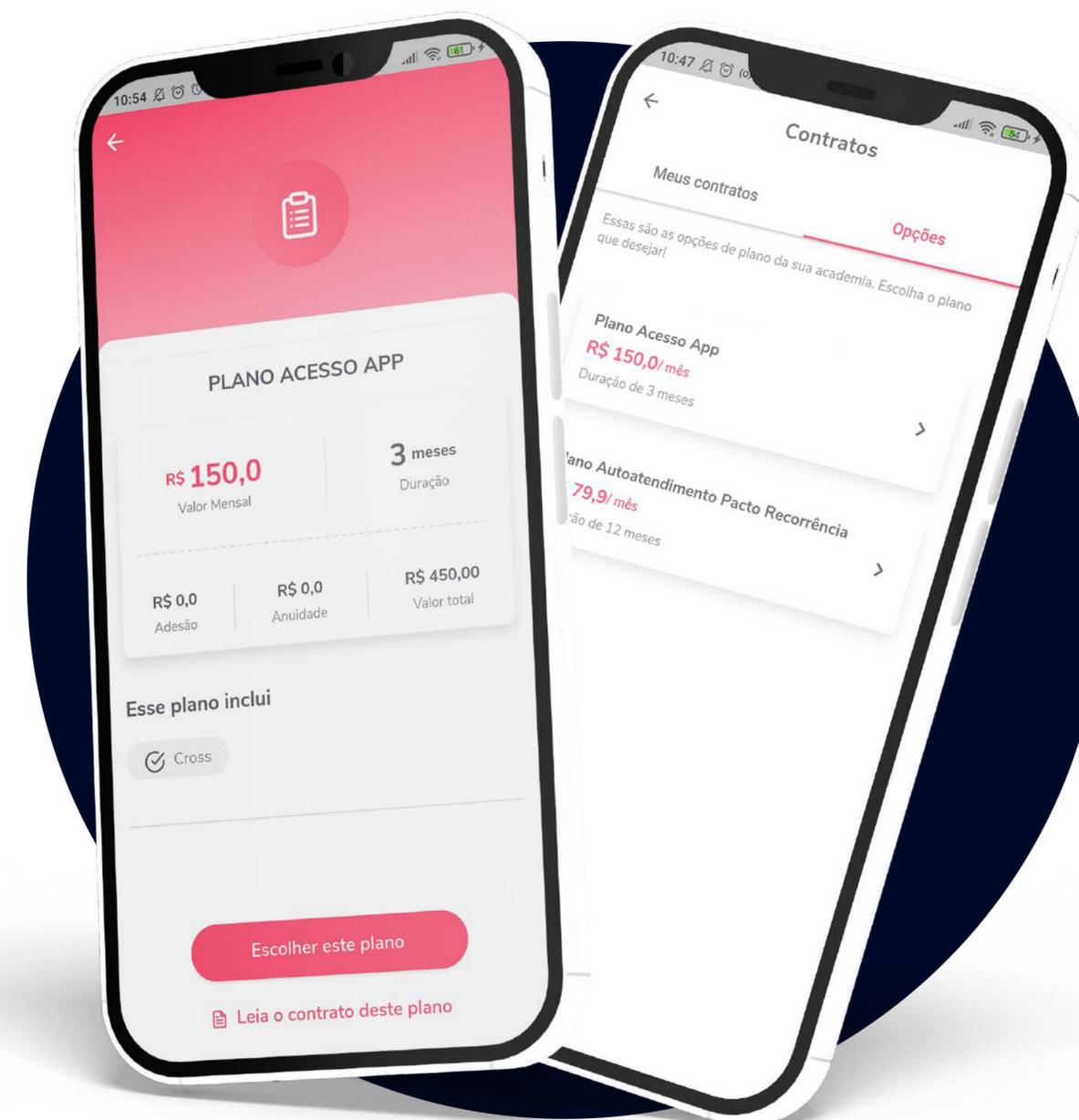
## Quais condições de **pagamento** devo oferecer?

Uma das modalidades de pagamento mais crescente é o pagamento recorrente, em que o valor é descontado no cartão do cliente sem comprometer o limite.

## Qual a **frequência** recomendada para os planos?

A frequência também deve ser estipulada de acordo com a modalidade escolhida. Por exemplo, você pode colocar frequência de 7 dias para planos com musculação ou todas as modalidades; e colocar de 2 a 3x na semana modalidades como dança ou natação.

Veja como os seus alunos já praticam hoje na sua academia também para ajudá-lo.



## Quais **horários** devo colocar nos planos?

Para planos com várias modalidades você pode optar por colocar horário livre. Para planos específicos você pode optar por limitar somente no horário que a turma acontece.

## O plano será **auto-renovável**?

Aqui você tem de estabelecer se o seu plano será auto-renovável, ou seja, que ao final do contrato ele renove automaticamente sem intervenção do consultor.

Vale ressaltar que um plano auto-renovável não necessariamente tem a condição de cobrança recorrente, o que significa que o plano pode ser renovado automaticamente, mas a cobrança não será realizada.

## Dica:

Crie planos com condições de cobrança em recorrência que sejam auto-renováveis, assim facilita o seu processo de renovação.

**Lembre-se: a obtenção de resultados depende de um bom planejamento!**

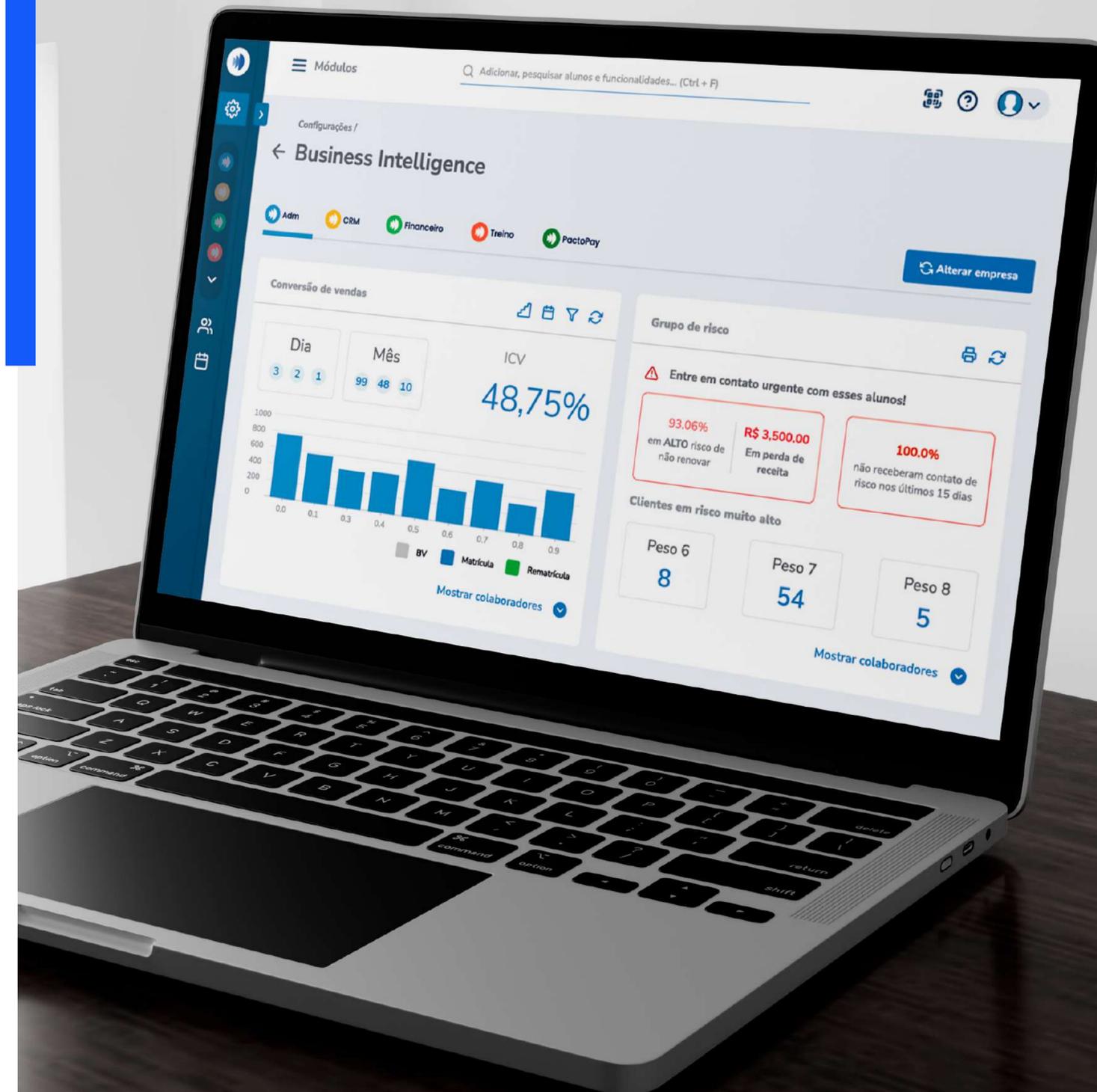


Comece agora a utilizar o sistema mais completo de gestão e experiência para negócios fitness e bem-estar. O sistema Pacto tem tudo que você precisa para crescer: administrativo, financeiro, treino, CRM, App personalizado e muito mais!

Tenha mais clareza no seu negócio, aumente suas vendas e fidelize alunos, tornando os seus processos mais simples, eficientes e lucrativos com o sistema da Pacto.

Descubra como podemos ajudar seu negócio a crescer.

CHAME AGORA NO WHATSAPP UM ESPECIALISTA



# Somos a Pacto Soluções:



Empresa de  
TECNOLOGIA consolidada,  
com mais de **20 anos**  
no mercado



**Líder de mercado**  
no segmento de ERP  
para o mercado  
FITNESS



Mais de **2 milhões**  
de Alunos na nossa  
base



Donos do **APP Treino:**  
aplicativo de treino com  
mais de meio milhão  
de usuários ativos



Mais de **3 mil clientes**  
presentes em **10 países**  
diferentes *(e vem muito  
mais por aí)*



**+200 colaboradores**  
envolvidos na nossa  
evolução

[sistemapacto.com.br](http://sistemapacto.com.br)

@sistemapacto



---

Ficha  
catalográfica:

CEO  
Leonardo Moreira

CMO  
Tibério Lemes

Direção de marketing  
Rodrigo Rodrigues

Texto  
Rafael Santana

Revisão e atualização  
Rafael Santana

Direção de criação  
Linkon Leonis

Capa e diagramação  
Gabriel Santos

☎ (62) 3414-0314

✉ [fale@pactosolucoes.com.br](mailto:fale@pactosolucoes.com.br)

📍 Rua C-200, 246 -  
Jardim América - Goiânia/GO