

# **20 Ideias...** **...para reter os seus sócios**

Paulo Sena

[www.paulosena.com](http://www.paulosena.com)

[pjrsena@sapo.pt](mailto:pjrsena@sapo.pt)

Convenção Internacional Promofitness Sportzone

Maia, 05.04.2008



Habituamo-nos a...

5 a 10 inscrições por mês

50 a 100 inscrições por mês

40%? 50%? 60%?

78%

**Retenção**

- Não há nada mais do que retenção na indústria do fitness. É aí que se faz dinheiro: mantendo as pessoas que têm agora.
- Se tomarem conta da retenção, a função de vendedor ficará facilitada e será quase automatizada.

**Tom Peters**

**1**



**Contratar pela atitude e  
talento**

2



**Ser – Fazer - Ter**



3



**Sem envolvimento não há  
compromisso**

4



**Resultado acima do método**

5



**Treino regular de funcionários**

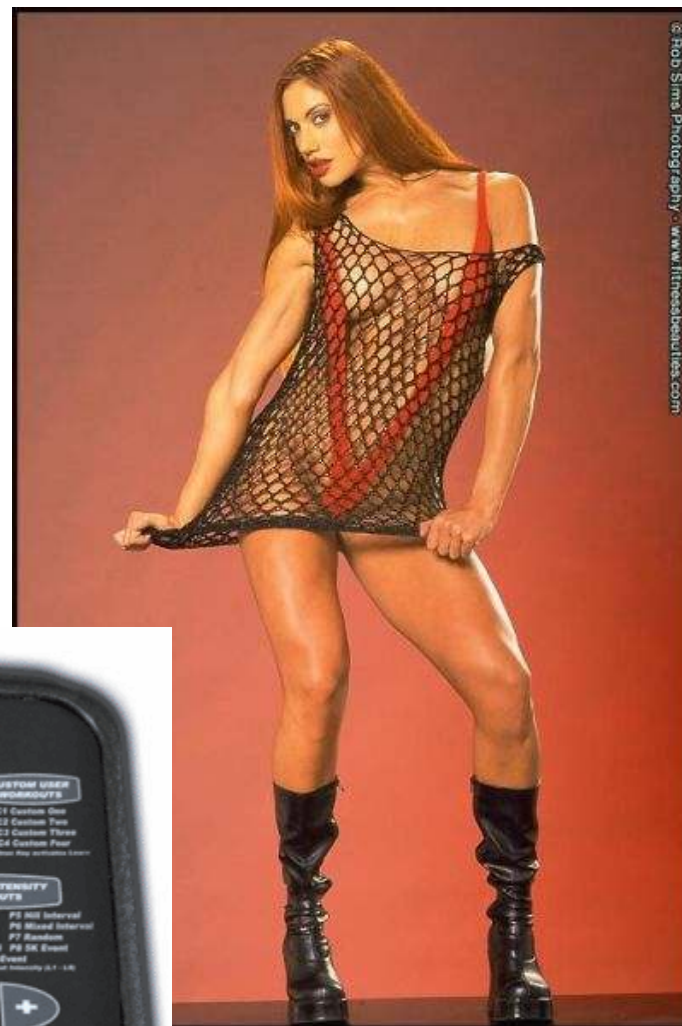
6



**Coisas simples, muito bem feitas**







# Anular intimidação e barreiras

8



**Criar a equipa da diversão  
(interesse genuíno pelo sócio)**

9





# **Ginásios e discotecas**

**10**



**Acabar com os ginásios  
impessoais**



**1**

**1**



**Conhecer os sócios**

**12**



**Criar grupo consultivo com  
sócios também**

**13**





**Serviços adequados para as  
necessidades dos sócios**

**1**

**4**



**Parcerias com outros negócios**



**15**



**Eventos semanais**

**16**



**Exercício - saúde - qualidade  
de vida**

**1**

**7**



**Ênfase na educação (ensino de técnicas para os sócios...**

**18**





# Marketing interno



**19**



**Gestores/donos/... que cuidem  
das RPs mais de metade do  
tempo de trabalho**

**20**



**Cuidar do boca-a-boca**

