

# 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

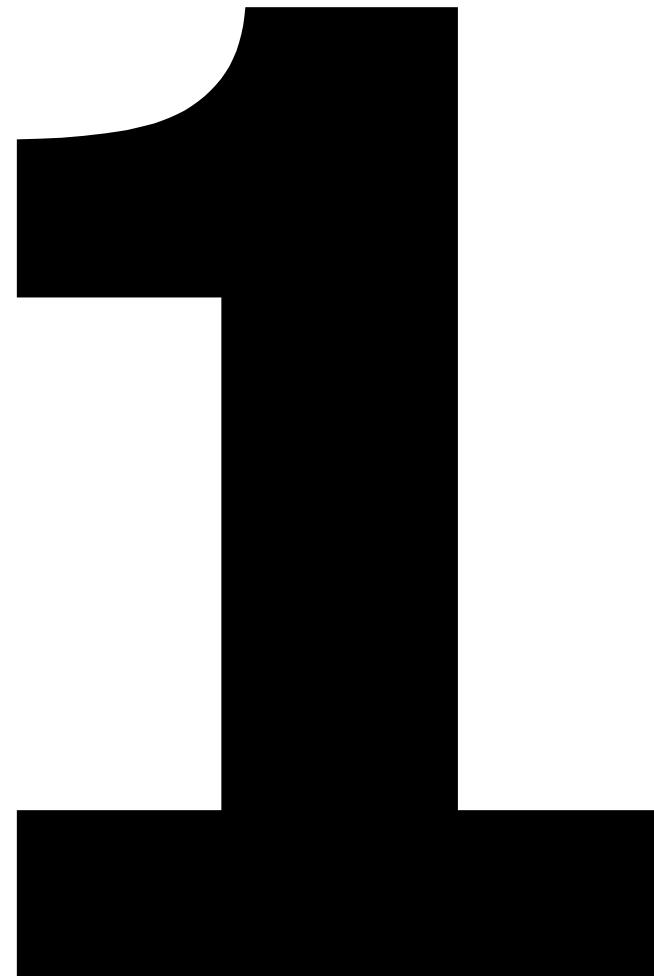
40%? 50%? 60%?

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**





**Contratar pela atitude e  
talento**

2



# **Ser – Fazer - Ter**

3



**Sem envolvimento não há  
compromisso**

4



**Resultado acima do método**





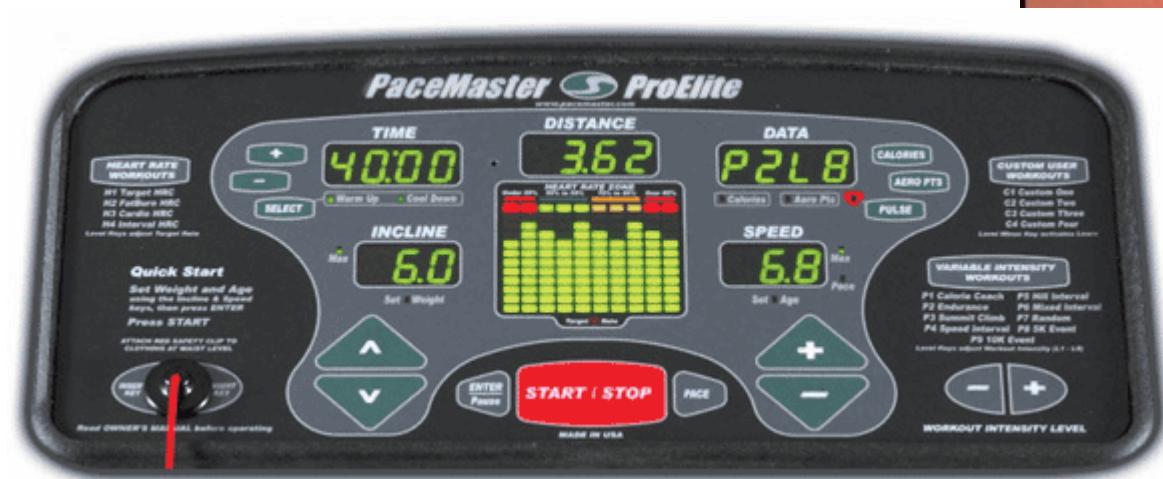
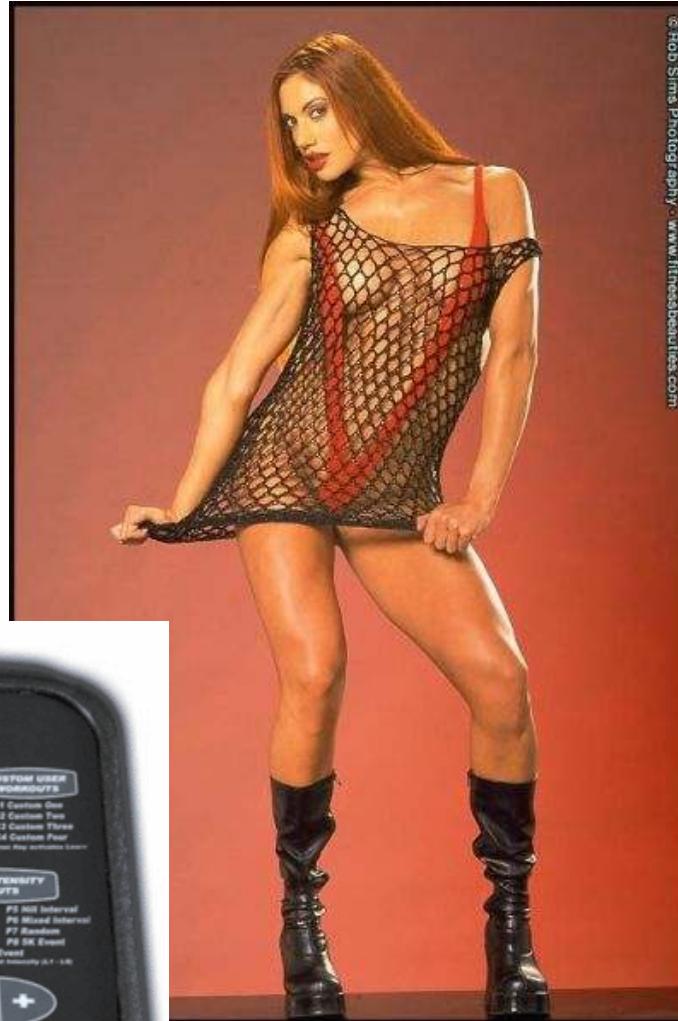
# Treino regular de funcionários

6

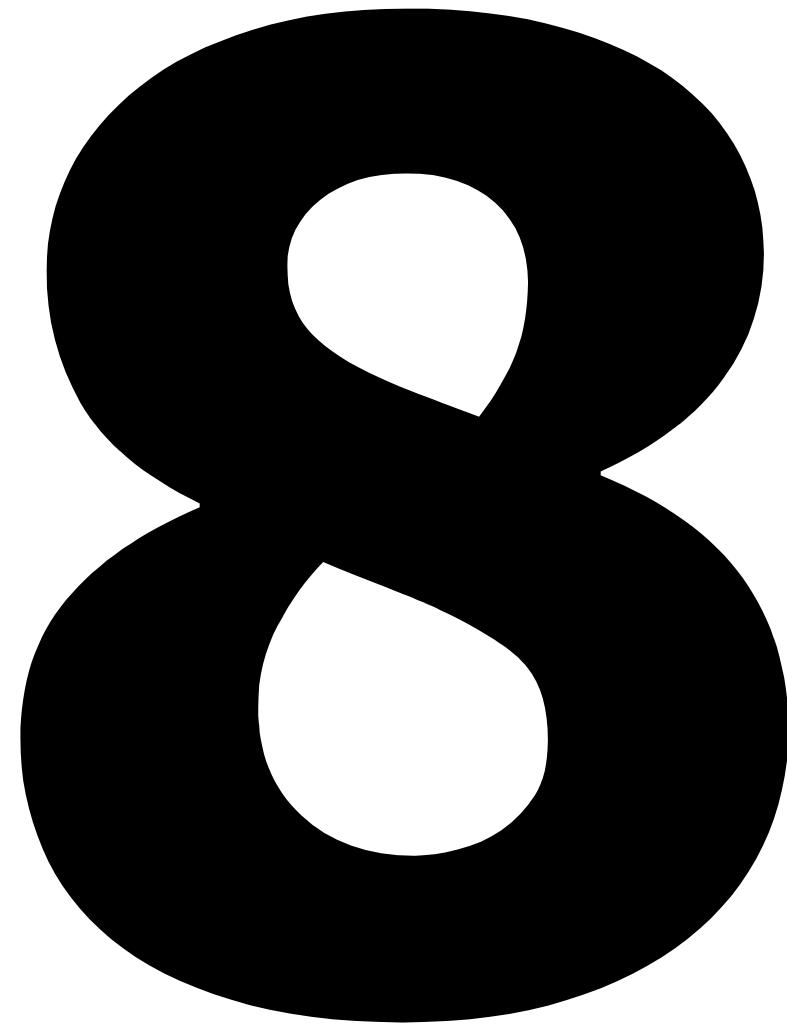


**Coisas simples, muito bem feitas**





# Anular intimidação e barreiras





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

9



# Ginásios e discotecas

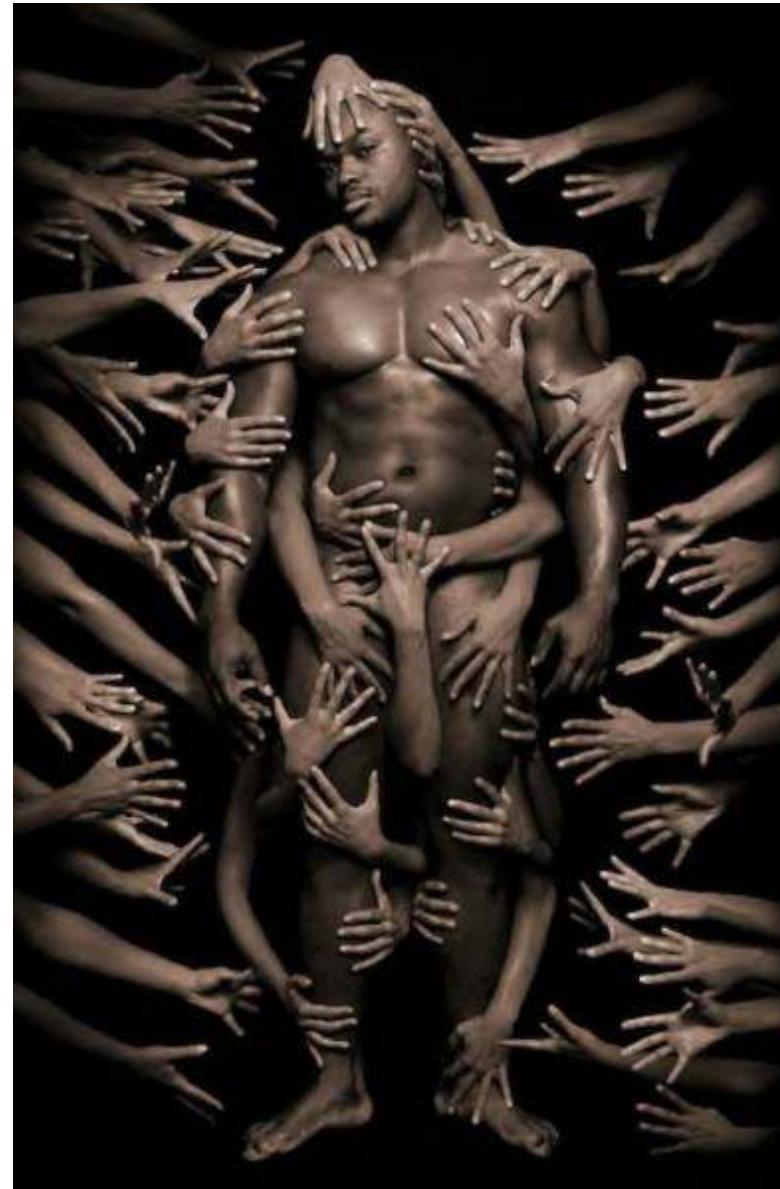
1.0



**Acabar com os ginásios  
impessoais**

1

1



**Conhecer os sócios**

1

2



**Criar grupo consultivo com  
sócios também**

1 3



**Serviços adequados para as necessidades dos sócios**

14



# Parcerias com outros negócios

1

5



# 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**

