

Fabio Saba | Marco Túlio Pimenta

VENDAS e **RETENÇÃO**

83 lições para academias e clubes esportivos

2ª Edição Revisada

norte
editora

Resumo de Vendas e Retenção. 83 Lições Para Academias e Clubes Esportivos

Para que uma academia cresça, prospere e se mantenha viva, é necessário aumentar a base de alunos. Na arena competitiva da indústria do bem-estar, grandes desafios se apresentam aos gestores de academias de todo o mundo: criar estratégias para vender e reter mais e promover a aderência dos clientes com uma proposta de relacionamento em longo prazo.

Vendas e Retenção: 83 lições para Academias e Clubes Esportivos é uma obra indispensável para proprietários, gestores, gerentes, coordenadores e profissionais que atuam em academias e clubes esportivos. O mercado de academias continua a crescer, aumentando os segmentos e a variedade dos modelos de negócios.

Atualmente, nosso país conta com mais de 30 mil academias registradas no Conselho Federal de Educação Física (CONFEF). Isso pode representar uma grande quantidade, quando entendemos a velocidade com que o número de academias cresceu nos últimos cinco anos.

Porém, também pode ser entendido como uma pequena parcela de academias, quando pensamos que o público-alvo no Brasil são mais de 190 milhões de pessoas, independentemente da distinção socioeconômica. Temos muito a crescer quantitativamente.

Mas o maior desafio está na melhora da qualidade dos serviços prestados, em vendas, retenção, marketing, gestão, atendimento etc. Este livro tem exatamente esse objetivo. Precisamos estar atentos para escolher as melhores diretrizes para evoluir em nossos serviços e manter nossos clientes cada vez mais ativos.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)