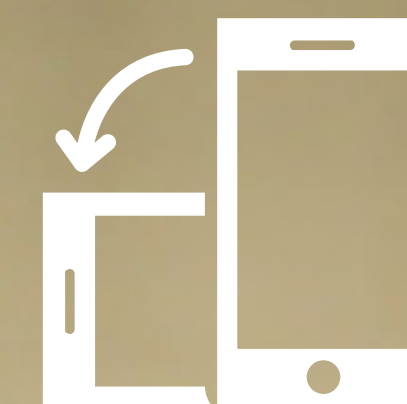


COMO MONTAR SUA CONSULTORIA ONLINE

DO ZERO

**E FATURAR DE 5 A 15 MIL REAIS
POR MÊS COMO PERSONAL TRAINER**



PARA UMA
MELHOR LEITURA,
GIRE A TELA
DO SEU SMARTPHONE

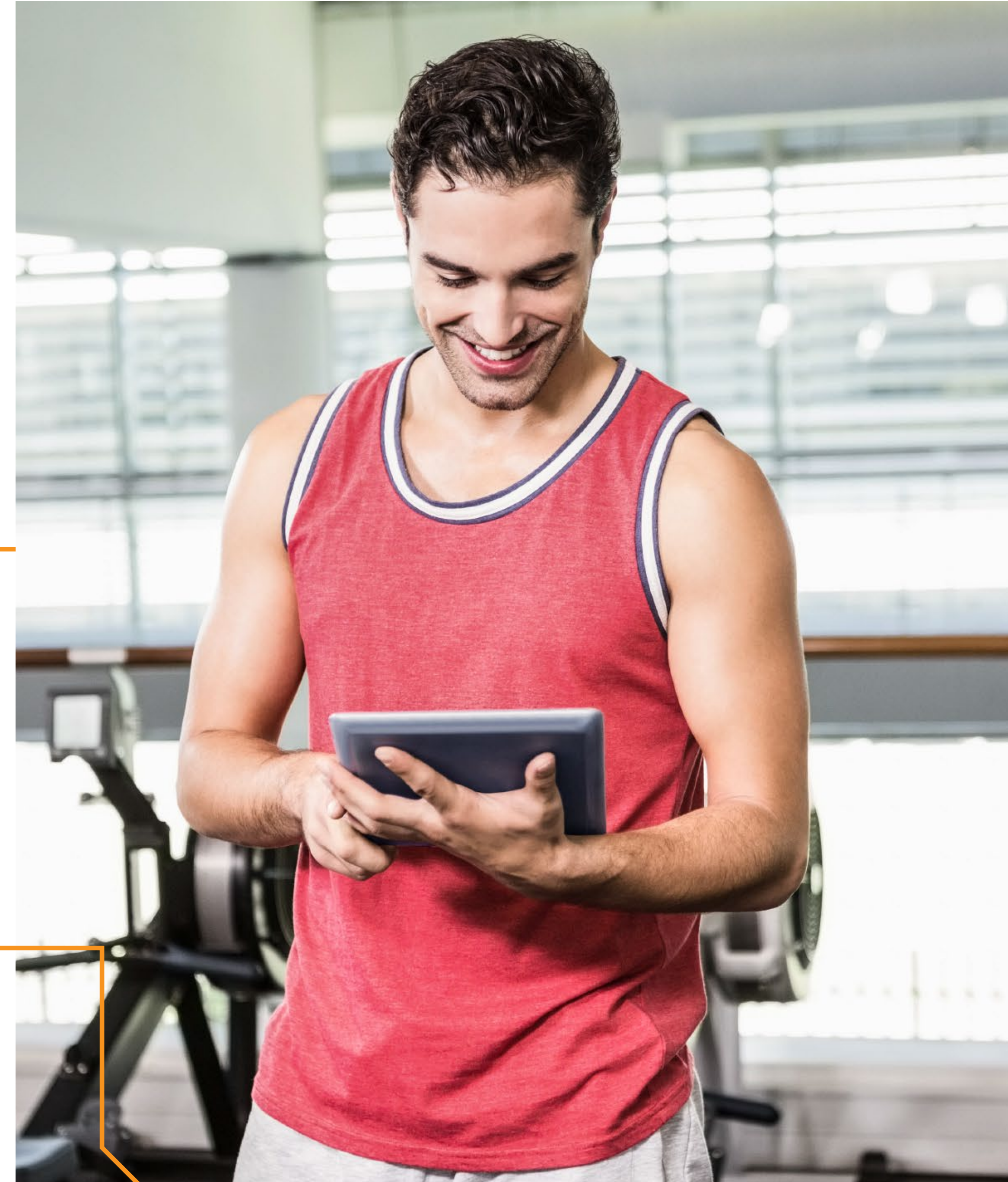
O PERSONAL
digital

INTRODUÇÃO

Personal, neste resumo você encontra os 5 passos para todo e qualquer Personal Trainer montar sua consultoria online do absoluto zero ou para quem já faz vendas online irá descobrir qual é o ponto chave para vender todos os dias, e tudo de uma forma descomplicada que talvez ninguém tenha te falado antes.

Já pensou poder trabalhar de casa ou de qualquer lugar que tenha Internet sem precisar ficar na correria de uma academia para outra? E se hoje você começasse a fazer uma renda inicial extra de 3.000,00 reais e pudesse aumentar isso a cada mês chegando a 5, 8, 10 e até 20 mil reais todos os meses, nada mal, né?

Talvez você tenha dúvidas se isso realmente funciona, ou até desacredita como pode ter uma cartela de clientes que possa acompanhar todos eles a distância. Pois bem, eu também já pensei assim até descobrir todo o passo a passo do que hoje me faz faturar alto com vendas online, e é isso que vou te mostrar até o fim desse texto.



VANTAGENS DA CONSULTORIA ONLINE

Nos dias de hoje, nem todo mundo tem tempo para ir a uma academia. Muitas pessoas acabam preferindo treinar sozinhas, em suas próprias casas. É aqui que entra uma ótima oportunidade de negócio para o Personal Trainer.

O comportamento de compra das pessoas mudou e hoje todos estão conectados a um celular, com isso as formas de consumo de produtos e serviços também evoluíram e sinto te informar, o Personal que não acompanhar essa evolução irá ser engolido pela era digital. Sei que isso te incomoda, mas depende de você querer mudar ou não. Mas se você está lendo esse texto, o primeiro passo já foi dado, não é mesmo?

As principais vantagens de trabalhar com a consultoria online são:

Tudo isso se torna possível quando se tem um processo e que com alguns cliques o dinheiro já cai na sua conta. Agora não deixe passar nenhum passo desse processo abaixo.

- ✓ *Liberdade de tempo, podendo trabalhar de onde quiser;*
- ✓ *Montar seu próprio horário;*
- ✓ *Fazer vendas de forma automática sem que haja necessidade de até mesmo conversar com o cliente;*
- ✓ *Escalar suas vendas e seus ganhos, não se limitando ao número de horas de atendimentos presenciais;*
- ✓ *Construir sua liberdade financeira.*

OS 5 PASSOS PARA CRIAR E VENDER SUA CONSULTORIA ONLINE

Agora que você compreende e conhece as vantagens em ter uma consultoria online, é hora de falarmos sobre o passo a passo para que esse modelo de negócio seja criado.

PASSO 01 TRÁFEGO

O tráfego é fazer com que mais pessoas cheguem até você, é o primeiro ponto a ser destacado e merece muita atenção, porque é com ele que as pessoas irão conhecer o seu trabalho;

O tráfego tem grande importância porque é a partir dele que chegarão novos clientes. Afinal, você só compra algo de quem você conhece, não é mesmo? Com o **Personal Trainer** não é diferente;

Uma boa alternativa para aumentar seu tráfego é criar mecanismos de interação com potenciais clientes na internet.



Um deles é o Instagram; Aumentar sua audiência através de publicações com conteúdos que solucionam os problemas do seu público, pode mostrar o quanto seu programa de treinamento pode ser eficaz para quem te acompanha;

No tráfego, é importante combinar também duas formas de audiência: a **orgânica**, que vem espontaneamente, e a **paga**, que aumenta com base em patrocínios pagos.

Tenha consistência em suas ações com posts diários, uma biografia certa do seu insta combinados com o uso dos Storys impactantes, fará com que mais pessoas cheguem até você diariamente.

Muitas pessoas acabam preferindo treinar sozinhas, sejam em parques, praias, academias e até em suas próprias casas. É aqui que entra uma ótima oportunidade de negócio para o **Personal Trainer**.



PASSO 02 ENGAJAMENTO

Quanto mais o Personal aumenta o engajamento com seu público, mais aumentam as chances de compra da sua consultoria;

É conhecer as “dores” de seu cliente, o que ele realmente quer do seu serviço, qual sua principal necessidade. Compreender o cliente é fundamental para que suas vendas engrenem.

Quando você acerta as “dores” do cliente, ouve seus problemas e lhe oferece uma solução que atenda ou até mesmo supere suas expectativas, você aumenta suas chances de sucesso e, conseqüentemente, de vendas.

Quando o engajamento é bem feito, as pessoas que interagem em sua página (como a do Instagram, que citamos acima), começam a curtir suas publicações, comentar cada uma delas e até mesmo marcar pessoas que possam se interessar por aquilo que você está oferecendo;



Embora o engajamento via Instagram possa parecer grande à primeira vista, com o tempo ele começa a diminuir. Por isso, para que esse engajamento sempre aumente, elevando assim as chances de você conseguir clientes, uma saída é deixar esses contatos mais próximos;



Aqui, o caminho é usar um comunicador instantâneo, como o WhatsApp. Desta forma, você consegue montar grupos ou listas de transmissão onde as pessoas realmente interessadas no produto podem dialogar. Ao construir esse engajamento, procure sempre mostrar provas de resultados dos seus clientes. Esses resultados vão lhe trazer ainda mais clientes, e é a isso que você precisa se ater.

PASSO 03 OFERTA E VENDA

Após você atrair o possível cliente até você, engajá-lo, agora é hora de vender, e te confesso que não há serviço caro ou barato, o que existe é uma oferta mal feita. Precisamos aumentar a percepção de valor do nosso possível cliente para criar nele o desejo de compra da consultoria. Esse é um dos segredos que muda completamente o jogo de um Personal amador de um profissional no segmento da consultoria online.



Alguns pontos para construir uma oferta matadora:

- ✓ *A promessa;*
- ✓ *O público;*
- ✓ *As provas de resultados;*
- ✓ *A ancoragem de preço;*
- ✓ *Os bônus;*
- ✓ *A escassez;*
- ✓ *A garantia.*



Tudo isso pode estar descrito em um site onde todas as informações necessárias da sua consultoria esteja lá dentro, assim você automatiza o processo e não perde tempo de ficar atendendo um a um.

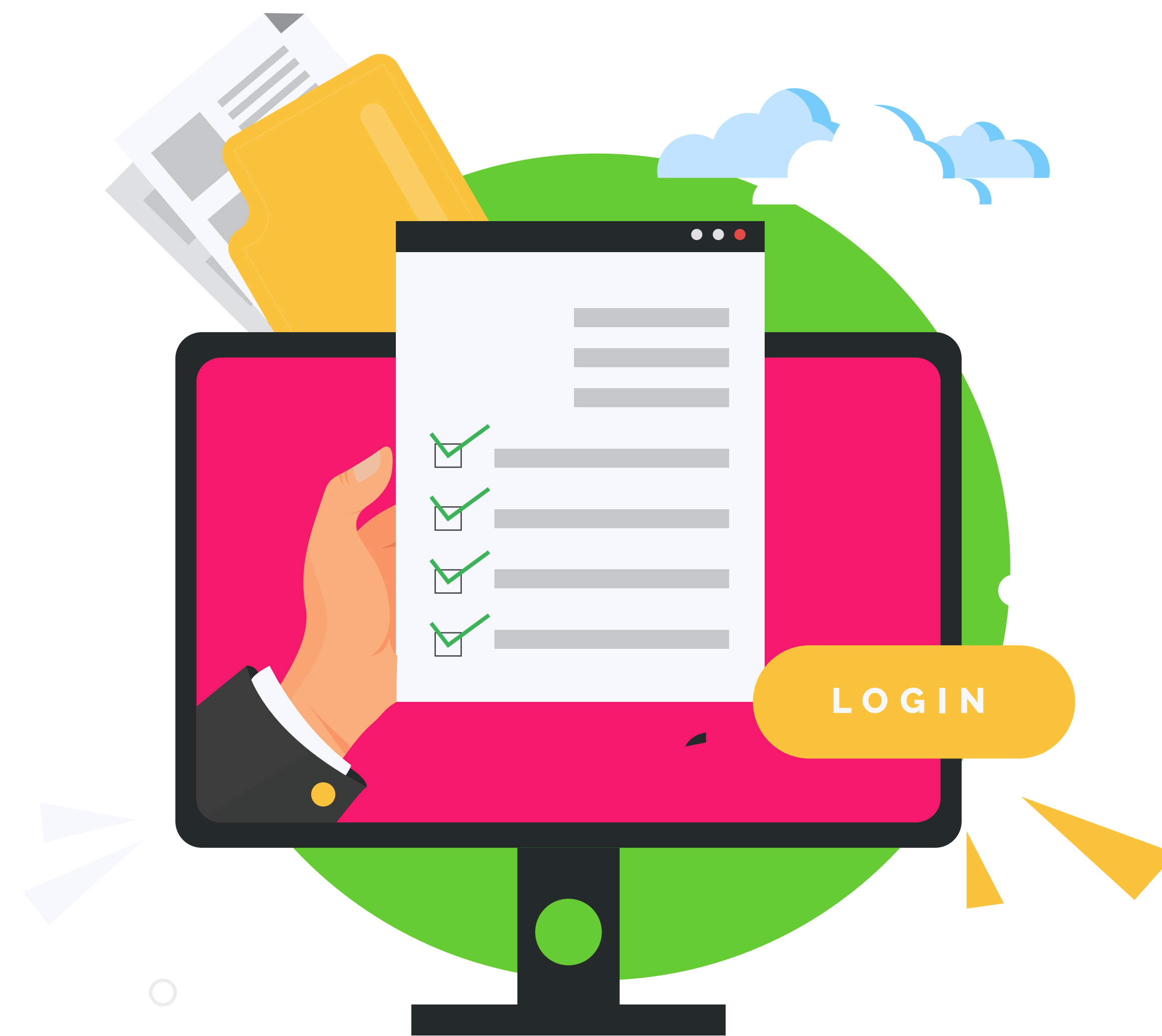
Aqui é importante deixar muito claro o que você está vendendo e o que a pessoa que lhe contratar terá acesso. Esta é a terceira etapa do seu passo a passo.

PASSO 04 ENTREGA

Muitos Personais acabam se preocupando somente com a entrega dos treinos, mas se não há venda não há entrega, não é mesmo? Os treinos poderão ser entregues por várias vias como:

- ✓ *Aplicativos;*
- ✓ *E-mail;*
- ✓ *WhatsApp;*
- ✓ *Planilhas automáticas no Excel;*

Quanto mais você aprimorar sua entrega, mais rápido seus alunos recebem os treinos e já começam a praticar. Aqui pode ser um grande diferencial dentre outros professores que demoram até 10 dias para fazer a entrega do treino.



PASSO 05 RETENÇÃO

Para reter e fazer o mesmo cliente comprar de você é necessário se manter próximo dele, nesse caso criar grupos e listas de transmissão no WhatsApp pode ser uma excelente alternativa. Crie um canal de tira dúvida com eles também que pode ser por E-mail.

Cuide bem dos seus clientes existentes pois eles podem te gerar uma excelente recorrência de compra. Manter um cliente é mais fácil do que captar um novo comprador. Fique ligado.



SE VOCÊ AINDA NÃO POSSUI NENHUM CLIENTE DE CONSULTORIA:

Para que seu futuro cliente possa experimentar os seus serviços e ver a qualidade daquilo que está vendendo, uma boa pedida é criar grupos no WhatsApp com rotinas de desafios de treinos semanais, separados por nichos de atuação e instigando cada um a executar a sequência e compartilhar os resultados.

Como sugestão, os vencedores ganhariam uma consultoria grátis. Os demais receberão ofertas exclusivas para contratar uma consultoria e conseguir o resultado desejado. Desta forma, você desperta o interesse do consumidor para o seu serviço, ao mesmo tempo em que mostra que realmente entende daquilo que está vendendo, e está pronto para atuar em um único negócio. Montar uma consultoria online pode ser um desafio, mas com esse manual na mão é possível ter um negócio de muito sucesso.



Ah, não sei se você já viu a aula online completa sobre como montar sua consultoria online do zero que te disponibilizei logo que você se cadastrou para receber esse material. Nela, você entende perfeitamente o funil de captação de clientes até a venda do seu produto, além de descobrir os detalhes de como lançar sua consultoria através de grupos do WhatsApp que sejam altamente lucrativos.

Então se você ainda não assistiu, clique no botão aqui embaixo e assista agora, pois não sei até quando ela ficará disponível.

AULA CONSULTORIA ONLINE