

# 6 dicas sobre como fidelizar alunos na sua academia

Clientes fiéis são fundamentais para o sucesso, pois demonstram que sua academia está sempre empenhada em oferecer o melhor. Por isso, é necessário usar boas estratégias para **fidelizar alunos da academia**, evitando também que seu negócio seja afetado por sazonalidades.

Alunos com presença regular na academia costumam ser mais saudáveis, afinal, a manutenção da saúde e forma física é um exercício permanente. Já os alunos que abandonam seus treinos estão se sabotando, já que, o sedentarismo é responsável pelo surgimento de doenças, algumas até crônicas.

Sabemos que a perda de alunos pode ocorrer por diversos motivos. Confira neste artigo quais os pontos mais importantes em relação à fidelização e como manter suas taxas de matrícula sempre altas.

Acompanhe!

## 1. Tenha um atendimento campeão

No setor de serviços, atender bem é questão de sobrevivência. Diferentemente do comércio, em que o cliente toca, visualiza ou pode sentir o cheiro das mercadorias, na prestação de serviços, o “produto” é feito em parceria com o cliente.

Dessa forma, a percepção sobre o seu negócio está diretamente ligada ao atendimento prestado. Se for bom, será bem avaliado pelos seus alunos e, caso seu atendimento deixe a desejar, é certo que você não será bem sucedido nem em [atrair clientes](#) e, muito menos, em fidelizar.

De acordo com a pesquisa “O Estado do Atendimento ao Cliente no Brasil”, feita pela Neoassist em parceria com a Social Miner e o Instituto Ibero-Brasileiro de Relacionamento com o Cliente (IBRC), 68% das pessoas entrevistadas afirmam que pagariam mais por um serviço se tivessem um atendimento melhor.

Para facilitar, use os 5 pilares do bom atendimento como base para treinar seus colaboradores e em todo contato que tiver com seus alunos, clientes fiéis ou em potencial:

- atenção;
- [satisfação das necessidades do cliente](#);
- rapidez (não pressa!);
- comprometimento;
- superação de expectativas.

## 2. Seja incansável em relação à qualidade

Os cinco pilares do bom atendimento, se praticados constantemente, levarão sua academia a prestar um suporte encantador. No entanto, embora o atendimento seja a base do sucesso, existem outros aspectos também importantes que devem ser levados em conta.

Nesse sentido, vale destacar que o cliente de hoje é muito mais atento e exigente. Ele se caracteriza por ser muito bem informado, e, sendo assim, é capaz de decidir rapidamente. Quando um serviço que não o agrada, ele não pensa duas vezes antes de migrar para a concorrência. Para que isso não aconteça, a solução é investir o tempo todo em qualidade e na [diferenciação por meio do detalhe](#).

Uma decoração mais estilosa, um ambiente climatizado ou novos equipamentos para treino são alguns desses diferenciais. Haveria muitos outros a serem citados, mas, para a lista não ficar muito extensa, comece observando seu próprio espaço criticamente. Veja o que pode melhorar, faça um [planejamento financeiro](#) e mantenha-se em constante avanço.

## 3. Esteja sempre “no radar”

Você deve estar cansado de ler e escutar que quem não é visto não é lembrado, certo? Nos grandes centros urbanos, cair no esquecimento é a coisa mais fácil, afinal, a oferta de academias e de serviços de bem-estar é muito ampla.

**Fidelizar alunos da academia** vai depender, portanto, de manter acesa a chama do relacionamento. Isso significa estar sempre em contato com eles, seja por SMS, redes sociais, e, principalmente, pelo e-mail. O WhatsApp pode ser usado, e uma [boa estratégia](#) nesse aspecto é criar um grupo da sua academia.

Use todas essas mídias para informar sobre eventuais mudanças de horários, aberturas de turmas, para oferecer descontos e, claro, para se relacionar. Responda dúvidas, parabeneze aniversariantes e, na medida do possível, tente usar o humor. Dessa forma, dificilmente sua academia e sua marca, serão esquecidas.

## 4. Faça uma social regularmente

Estudos já comprovam a importância do fator social no contexto das academias, e isso, por si só, sinaliza que esse é um componente que não deve jamais ser deixado de lado. Por mais que o objetivo principal seja melhorar o condicionamento físico e a saúde, é fato que existe um apelo ligado ao *networking* e à ampliação do círculo de amizades.

Para você, isso significa mais oportunidades de fortalecer sua marca e formar laços indestrutíveis de confiança. Promova eventos comemorativos e use algumas datas, como carnaval, *Halloween*, dia das mães e dos pais, para dar festas e fazer celebrações. Um evento inesquecível fica para sempre na memória e, para seu negócio, representa a possibilidade de estreitar ainda mais os vínculos com seus clientes.

## 5. Eduque seus alunos

Um outro estudo mostra que apenas 38% dos alunos que abandonam a prática esportiva em academias voltam depois de um ano de afastamento. Em muitos casos, o fim do verão é o motivo para o abandono dos treinos. Afinal, uma das motivações é a preocupação em ir à praia, à piscina ou ao campo e exibir um corpo em boa forma.

Outro fator não motivacional é a queda de temperatura, em especial em regiões mais frias do Brasil, como São Paulo e os estados do Sul. Sendo assim, para [superar a evasão](#) nas estações menos quentes, você deve trabalhar na conscientização nas altas temporadas.

Use seus canais institucionais para informar seus alunos que a prática de esportes contribui para aumentar as defesas do organismo. Assim, no inverno, as chances de contrair gripe e resfriado são muito menores do que se o seu cliente permanecer em casa enrolado no edredom.

## 6. Inspire-se no modelo Disney

Já não é de hoje que o Walt Disney World se notabiliza pelo atendimento incrivelmente encantador prestado por todos os seus colaboradores, sem exceção. Simpatia é pouco para definir a postura e a atitude de todos os que trabalham no maior parque de diversões do mundo, afinal, na Disney, superar as expectativas é essencial.

O modelo Disney, portanto, serve de inspiração para quem quer realmente encantar e reter muito mais clientes. Com as dicas que você aprendeu aqui, use-o como ponto de partida e padrão a ser adotado para **fidelizar alunos da academia**. Seus resultados, com certeza, serão muito melhores!

Curtiu o conteúdo? Aproveite e curta também nosso [Facebook](#), siga nossa página no [Twitter](#) e não deixe de assinar ao nosso [canal no YouTube](#)!

Quer saber mais sobre o nosso [sistema de gestão](#) e como ele pode te ajudar a fidelizar alunos?

Então, preencha o formulário abaixo e um de nossos consultores entrará em contato.

`#mc_embed_signup{background:#fff; clear:left; font:14px Helvetica,Arial,sans-serif; } /* Add your own Mailchimp form style overrides in your site stylesheet or in this style block. We recommend moving this block and the preceding CSS link to the HEAD of your HTML file. */`

\* indicates required Nome \* Empresa \* Telefone (com DDD) \* E-mail \*