



## GUIA PARA EVENTOS 'UNITED'

Sua maior campanha do ano para o engajamento de seus alunos





# COMECE A PLANEJAR 6 SEMANAS ANTES

## **FOCO:** ESCOLHA O SEU FORMATO

Seus alunos prosperam na comunidade, dentro e fora da academia. Escolha o formato de evento certo para o seu momento – pode ser ao vivo, utilizando seus espaços físicos, ou via transmissão ao vivo (livestream).

Nem todos os eventos precisam ser realizados pessoalmente. Um evento online oferece flexibilidade em criar experiências em circunstâncias adversas.

## **DICA**

Ao criar a programação perfeita, mantenha um nível de familiaridade com seus alunos. Estructure as aulas de acordo com seu horário normal - com alguns ajustes simples.

Considere executar formatos mais curtos, altere o estúdio ou até mesmo, experimente mudar alguns exercícios para fora para torná-los novos e emocionantes. Isso dará tempo para você se concentrar na conscientização e na emoção do grande dia!

## **CHECKLIST**

---

DEFINA SEU OBJETIVO + FAÇA UM PLANO

---

FAÇA UM BRAINSTORM COM SEU TIME

---

COMBINE AS AÇÕES COM SEUS INSTRUTORES

---

REVEJA SEUS ESPAÇOS FÍSICOS + FAÇA UM PLANO PARA APROVEITAR O MÁXIMO

---

DELEGUE TAREFAS SIMPLES

---

ASSISTA AOS TREINOS DO TRIMESTRE + FAÇA O DOWNLOAD DOS MIXES 'UNITED'

---

CRIE UMA TIMELINE

---

DESENHE A PROGRAMAÇÃO PERFEITA



# PROMOVA – 4 SEMANAS ANTES

## **FOCO:** GANHAR COM UM TIME

Uma pesquisa pós-confinamento constatou que **45% dos alunos** estão perdendo a relação com sua academia e instrutores\*.

Divulgue seu evento, trabalhando com sua equipe, com o intuito de atrair uma multidão.

Os instrutores são seus promotores mais fortes, com muitos alunos mais leais a eles, do que às academias. Um único grande instrutor pode atrair e reter centenas de clientes para uma academia ao longo do tempo, enquanto uma equipe deles pode transformar o futuro de negócio.

## **DICA**

Os eventos são uma grande oportunidade para o desenvolvimento de instrutores.

Convide instrutores novos para acompanhar ou ensinar as equipes a aprimorar suas habilidades e fortalecer a cultura do seu time.

## **CHECKLIST**

---

CRIE SEU MARKETING + PLANO PROMOCIONAL

---

PREPARE SEU MARKETING

---

ADICIONE SEU LOGO AO MATERIAL DE MARKETING 'UNITED'

---

ATUALIZE SEU SITE

---

CONVIDE SEUS ALUNOS

---

PROMOVA SEU EVENTO

---

ENGAJE SEUS INSTRUTORES PARA QUE ELES TAMBÉM UTILIZEM SUAS MÍDIAS SOCIAIS

---

PREPARE SUA RECEPÇÃO PARA RESPONDER ÀS DÚVIDAS + PROMOVA RESERVAS

---

FALE SOBRE SEU EVENTO DURANTE OUTRAS AULAS

---

CONVIDE A MÍDIA LOCAL/INFLUENCIADORES LOCAIS





# A CAMINHO — O GRANDE DIA

## **FOCO:** CONSTRUA EXCITAÇÃO

Uma a duas semanas antes do seu evento é quando você precisa aumentar o desejo pelo seu evento.

Crie entusiasmo em torno do seu horário, apresentando equipes e outras competições ou prêmios.

Publique pelo menos 2x postagens nas mídias sociais por semana, com o intuito de gerar o burburinho.

## **DICA**

"Traga um amigo de graça" pode ser uma ótima tática para atrair clientes em potencial. Dê convites aos seus instrutores e funcionários para distribuir aos alunos entre duas a três semanas antes do evento.

Envie convites GRATUITOS para alunos que congelaram suas matrículas ou para aqueles que cancelaram recentemente suas mensalidades durante o isolamento.

## **CHECKLIST**

---

CONTAGEM PARA O SEU EVENTO

---

PROMOVA A IDEIA DE TRAZER UM AMIGO / UTILIZE A TÁTICA DE CONVITES GRATUITOS

---

FINALIZE SUA EXECUÇÃO DO SHOW

---

FAÇA UM ENSAIO DO SHOW DE SEUS INSTRUTORES

---

EXIBA A SUA MARCA EM BANNERS, POSTERS + VÍDEO

---

LIMPE OS EQUIPAMENTOS

---

CONFIGURE SEUS ESTÚDIOS

---

TIRE FOTOS + VÍDEO PARA PUBLICAR MAIS TARDE

---

ENVIE UMA PESQUISA PÓS EVENTO



# LIVESTREAM

## **FOCO:** PRIORIZE A CONEXÃO

Faça com que seus alunos se sintam conectados a você e ao treino.

“Chegue alguns minutos mais cedo e converse com os participantes como faria normalmente antes da aula”, sugere a instrutora Kat Cannella.

Um pequeno período de perguntas e respostas no final do treino é outra maneira de criar uma experiência premium. Dê a seus alunos a chance de fazer perguntas usando as funções de vídeo ou bate-papo nos dois sentidos.

## **DICA**

Personalize a experiência por meio da participação de alunos em seus treinos. Use canais de mídias sociais como pesquisas no Facebook ou Instagram, perguntas, mensagens diretas ou emojis.

## **CHECKLIST**

---

CONFIGURE A PLATAFORMA DE LIVESTREAM (TRANSMISSÃO AO VIVO), COMO EXEMPLO, O ZOOM

---

ENCONTRE UM AMBIENTE/CENÁRIO ADEQUADO PARA A SUA AULA

---

PROGRAME SEU HORÁRIO PARA A LIVESTREAM

---

PROMOVA O SEU EVENTO

---

CHEQUE A SUA CONEXÃO DE INTERNET

---

ADAPTE O SEU COACHING

---

TESTE ANTES DE IR AO VIVO (COMO POR EXEMPLO, SEU SOM)

---

FAÇA UMA SESSÃO DE PERGUNTAS & RESPOSTAS APÓS O TREINO

---





WORLD UNITED  
WORLD UNITED

Fontes

\*Leisure-Net The National Post Lockdown Recovery Survey Summary report May 2020