

Cartilha de Boas Práticas

para Franqueados



VOLL PILATES

studios

2023

Orientações e boas práticas
VOLL Pilates Studios

SUMÁRIO:

1. INTRODUÇÃO
2. MISSÃO E VALORES
3. PROCESSOS PARA ABERTURA DO SEU STUDIO
 - 3.1 Como fazer uma pesquisa de mercado
 - 3.1.1 Questionário para sua pesquisa
4. ABERTURA DA EMPRESA
5. CURSOS
6. MARKETING
7. GESTÃO
 - 7.1 Sistema de gestão
8. GYMPASS
9. QUALIDADE DO SERVIÇO
10. ENCERRAMENTO

GUIA DE BOAS PRÁTICAS:

1 INTRODUÇÃO:

Bem-vindo à franquia da VOLL PILATES STUDIOS. Esta cartilha foi criada para fornecer orientações e boas práticas para garantir o sucesso da sua operação como franqueado. É importante seguir estas diretrizes para manter a consistência da marca e a satisfação dos clientes.

2 MISSÃO E VALORES:

Missão:

Contribuir para o desenvolvimento da qualidade de vida da população brasileira, disponibilizando um modelo inovador de franquias de estúdios de Pilates sendo reconhecida pelo sucesso de clientes, parceiros e colaboradores.

Valores:

- Excelência: Sempre tentamos fazer melhor. Somos inquietos. Sempre gratos, porém nunca satisfeitos.
- Inovação: Somos pioneiros, estamos atentos a tendências e buscamos melhorar a vida do cliente.
- Ousadia: Não temos medo de errar, de buscar o novo e fazer o que outros não fazem.
- Fazer o Extraordinário: Ir além das expectativas do cliente, surpreender, sair da ordem, conquistar fãs.
- Humanidade: Antes de empresa nós somos pessoas. Entendemos as dores e queremos estar ao lado dos clientes.
- Resiliência: Nos adaptamos fácil e rápido as mudanças. Não nos prendemos a dogmas e paradigmas.

3 PROCESSOS PARA ABERTURA DO SEU STUDIO

ESCOLHA DO PONTO:

Escolher o ponto para um estúdio de Pilates é uma decisão importante, pois pode afetar o sucesso do seu negócio. Aqui estão algumas etapas para ajudá-lo a escolher o local adequado:

PESQUISA DE MERCADO:

Faça uma pesquisa de mercado para identificar a demanda por estúdios de Pilates na área em que você está considerando abrir o negócio. Avalie a concorrência e determine se há espaço no mercado para mais um estúdio.

3.1 COMO FAZER UMA PESQUISA DE MERCADO:

Fazer uma pesquisa de mercado é um passo importante para entender o ambiente em que seu negócio ou projeto está inserido, identificar oportunidades e tomar decisões embasadas em dados. Aqui estão os passos básicos para conduzir uma pesquisa de mercado eficaz:

Defina seus objetivos:

Comece identificando claramente o que você deseja alcançar com a pesquisa de mercado. Por exemplo, você pode querer entender o tamanho do mercado, as preferências dos consumidores, a concorrência ou o potencial de um novo produto.

Pesquisa primária

Realize uma pesquisa primária, nela envolve a coleta de dados diretamente de fontes como entrevistas, questionários, grupos focais, observações, etc.

Defina claramente quem são os seus consumidores ou público-alvo. Isso ajudará a direcionar sua pesquisa de maneira mais eficaz.

Escolha a metodologia:

Decida qual método de pesquisa você usará para coletar dados. Isso pode incluir entrevistas pessoais, questionários online, telefonemas, observações de campo, etc.

Desenvolva um questionário ou roteiro de entrevista:

Se você estiver conduzindo uma pesquisa primária, crie perguntas relevantes e estruturadas que ajudem a obter as informações desejadas. Certifique-se de que as perguntas sejam claras e não tendenciosas.

Colete dados:

Realize a pesquisa de acordo com o plano elaborado. Garanta que as respostas sejam registradas de forma precisa e organizada.

3.1.1 SEGUE UMA SUGESTÃO DE QUESTIONÁRIO PARA SUA PESQUISA:

QUESTIONÁRIO PARA SUA PESQUISA:	
-Você já frequentou um estúdio de Pilates no passado? (Sim/Não)	
-Quais são os principais motivos que o(a) levaram a considerar a prática de Pilates? (Múltipla escolha)	Melhorar a postura
	Aliviar dores nas costas
	Fortalecer os músculos centrais
	Melhorar a flexibilidade
	Recuperação de lesões
Outros (especifique)	
Com que frequência você pratica Pilates atualmente? (Diariamente, Semanalmente, Mensalmente, Raramente, Nunca)	
-Você preferiria frequentar um estúdio de Pilates perto de sua casa, trabalho ou ambos?	
Quais serviços adicionais você valorizaria em um estúdio de Pilates? (Múltipla escolha)	Massagem terapêutica
	Nutrição e aconselhamento de saúde
	Aulas de ioga
	Estacionamento conveniente
	Programas para iniciantes
	Horários flexíveis
Outros (especifique)	
-Qual é o fator mais importante para você ao escolher um estúdio de Pilates? (Classifique de 1 a 5, sendo 1 o mais importante e 5 o menos importante)	Preço
	Qualidade dos instrutores
	Localização
	Disponibilidade de horários
Variedade de equipamentos	
-Você preferiria aulas de Pilates em grupo ou sessões individuais?	
-Quanto você estaria disposto(a) a pagar por uma aula de Pilates em um estúdio de alta qualidade?	
-Quais são os dias da semana e horários que você normalmente estaria disponível para frequentar um estúdio de Pilates?	

-Você consideraria participar de aulas online de Pilates oferecidas pelo estúdio? (Sim/Não)
-Que tipo de equipamento e instalações você considera essenciais em um estúdio de Pilates?
-Que outras considerações ou sugestões você teria ao escolher um estúdio de Pilates?

Analise os dados:

Após a coleta de dados, analise as informações de maneira apropriada. Use ferramentas estatísticas, gráficos e tabelas, se necessário, para entender as tendências e padrões.

Tire conclusões:

Com base na análise dos dados, faça conclusões sobre os resultados da pesquisa. Isso pode incluir insights sobre o mercado, as preferências dos consumidores, a concorrência, etc.

Tome decisões:

Use as conclusões da pesquisa de mercado para tomar decisões informadas sobre seu negócio ou projeto. Isso pode incluir ajustes em produtos, preços, estratégias de marketing, etc.

Comunique os resultados:

Compartilhe as descobertas da pesquisa com as partes interessadas relevantes em seu negócio ou projeto. Isso pode incluir a FRANQUEADORA, membros da equipe, investidores ou parceiros.

Mantenha-se atualizado:

O mercado está em constante evolução. Considere fazer pesquisas periódicas para acompanhar as mudanças e ajustar suas estratégias conforme necessário.

3.2 IDENTIFIQUE SEU PÚBLICO-ALVO:

Entenda o perfil do público que você pretende atender, como idade, nível de condicionamento físico e interesses. Isso ajudará a determinar a localização ideal com base nas preferências do seu público.

3.3 ACESSIBILIDADE:

Escolha um local de fácil acesso para seus clientes. Um estúdio de Pilates deve estar convenientemente localizado, seja próximo a áreas residenciais, centros comerciais ou escritórios.

3.4 VISIBILIDADE:

Opte por um local visível, onde as pessoas possam ver o seu estúdio facilmente. Uma localização visível ajuda a atrair clientes em potencial que podem passar pelo seu estúdio.

3.5 ESTACIONAMENTO:

Certifique-se de que há estacionamento suficiente nas proximidades. Muitas pessoas preferem locais com estacionamento conveniente, especialmente se você planeja oferecer aulas com horários fixos.

3.6 TAMANHO E LAYOUT:

Considere o tamanho do espaço e o layout. Um estúdio de Pilates precisa de espaço suficiente para acomodar equipamentos, como máquinas reformer e cadillac, bem como espaço para os exercícios no solo. O layout deve permitir uma circulação fácil dos clientes e instrutores.

3.7 CONDIÇÕES DO ESPAÇO:

Avalie as condições do espaço, incluindo a qualidade da ventilação, iluminação e isolamento acústico. Um ambiente agradável e confortável é essencial para a prática do Pilates.

3.8 CUSTO DO ALUGUEL:

Analise os custos de aluguel e despesas operacionais na área que você está considerando. Certifique-se de que seu orçamento pode acomodar esses custos.

3.9 LICENÇAS E REGULAMENTAÇÕES:

Verifique se o local atende a todas as regulamentações e licenças necessárias para operar um estúdio de Pilates na área.

3.10 POTENCIAL DE CRESCIMENTO:

Considere o potencial de crescimento da área. Uma localização em crescimento pode oferecer mais oportunidades à medida que a demanda por serviços de Pilates aumenta.

3.11 CONSULTE ESPECIALISTAS:

É aconselhável consultar um corretor imobiliário local e um consultor de negócios para obter orientação sobre a escolha do local adequado.

Lembre-se de que a escolha do ponto para um estúdio de Pilates é uma decisão estratégica que pode afetar o sucesso a longo prazo do seu negócio. Portanto, leve tempo para avaliar todas as opções disponíveis antes de tomar uma decisão final

4 ABERTURA DA EMPRESA:

PROCURE SEU CONTADOR E FIQUE ATENTO AOS SEGUINTE DETALHES:

4.1 Escolha o regime tributário do Simples Nacional

4.2 CNAES EXIGIDOS

- EDUCADORES FÍSICOS

CNAE a ser inserido como atividade principal:

93.13-1-00 Atividade de condicionamento físico.

- FISIOTERAPEUTAS

CNAE a ser inserido como atividade principal: 86.50-0/04

4.3. REGISTRE SUA EMPRESA

Registre sua empresa na junta comercial ou órgão competente do seu estado ou município. Isso envolve escolher um nome empresarial único e preencher os documentos necessários.

4.4 CNPJ (CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA):

Obtenha um CNPJ para sua empresa junto à Receita Federal. Isso é necessário para fins de tributação e legalização.

4.5 ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO:

Verifique com a prefeitura local os requisitos para obter o alvará de funcionamento para o seu estúdio de Pilates.

4.6 LICENÇAS E AUTORIZAÇÕES:

Dependendo das regulamentações locais, você pode precisar de licenças e autorizações específicas para operar um estúdio de Pilates. Isso pode incluir licenças de saúde e segurança.

4.7 REGISTRO PROFISSIONAL:

Certifique-se de que os instrutores de Pilates que você emprega tenham as qualificações necessárias e, se aplicável, estejam registrados em seus respectivos órgãos reguladores.

SUGESTÕES

Razão social: Nome ou sobrenome do profissional

Nome fantasia: Studio VOLL

OBS: Empresas podem ter mais de um CNAE, importante que o CNAE solicitado esteja presente.

5. CURSOS:

5.1. INSTRUTORES QUALIFICADOS:

Contrate instrutores certificados e com experiência em Pilates. Mantenha-os atualizados com treinamento contínuo. A VOLL é a maior escola de educação e formação no segmento de Pilates na América Latina, portanto aproveite e desfrute desse benefício.

5.2 TREINAMENTO CONTÍNUO:

Incentive o desenvolvimento profissional da equipe por meio de treinamentos e workshops promovidos pela franqueadora.

6. MARKETING

Utilize material de marketing fornecido pela franqueadora e siga as diretrizes de branding.

O marketing desempenha um papel fundamental no sucesso de qualquer negócio, incluindo um estúdio de Pilates. Para promover seus serviços e atrair clientes, você pode seguir estas estratégias de marketing:

6.1. IDENTIFIQUE SEU PÚBLICO-ALVO:

Saiba quem são seus clientes ideais, como iniciantes em Pilates, pessoas com problemas de saúde específicos ou atletas em busca de condicionamento físico. Isso ajudará a direcionar suas campanhas de marketing.

6.2 PÁGINA SITE PROFISSIONAL:

Você receberá uma página no site da VOLL Studios, que é bem projetado. Ele deve incluir informações sobre seus serviços, instrutores, horários e informações de contato. Certifique-se de que seja otimizado para dispositivos móveis e fácil de navegar.

6.3 REDES SOCIAIS:

Você receberá um perfil no Facebook e no Instagram. Compartilhe fotos e vídeos de suas aulas, depoimentos de clientes satisfeitos e dicas de saúde. Interaja com seus seguidores e responda a perguntas.

Você receberá também cards para alimentar suas mídias sociais.

6.4 MARKETING DE CONTEÚDO:

Crie um blog e publique artigos relevantes sobre Pilates, saúde, bem-estar e exercícios. Isso ajuda a posicionar você como uma autoridade no assunto.

6.5 PARCERIAS LOCAIS:

Colabore com outras empresas locais, como academias, clínicas de fisioterapia e lojas de produtos de saúde. Você pode fazer parcerias para promover seus serviços mutuamente.

6.6 PROGRAMAS DE FIDELIDADE E PROMOÇÕES:

Ofereça descontos especiais para clientes que indicarem novos clientes ou implemente programas de fidelidade para recompensar clientes regulares.

6.7 AVALIAÇÕES E DEPOIMENTOS:

Peça a clientes satisfeitos que deixem avaliações e depoimentos positivos em sites de avaliação, como o Google Meu Negócio.

6.8 MARKETING POR E-MAIL:

Mantenha contato com seus clientes por meio de newsletters periódicas, informando sobre horários, promoções e novos serviços.

6.9 EVENTOS E WORKSHOPS:

Realize workshops, aulas experimentais gratuitas ou eventos temáticos para atrair novos clientes e manter os atuais engajados.

6.10 ANÚNCIOS ONLINE:

Use plataformas de publicidade online, como Google Ads e anúncios no Facebook, para direcionar anúncios para seu público-alvo.

6.11. ACOMPANHE E ANALISE:

Use ferramentas de análise, como o Google Analytics, para monitorar o desempenho do seu site e suas campanhas de marketing. Ajuste suas estratégias com base nos dados coletados.

Lembre-se de que o marketing é uma atividade contínua. É importante manter-se atualizado com as tendências de marketing digital e adaptar suas estratégias conforme necessário para alcançar seus objetivos de negócios.

7. GESTÃO:

Assessora de gestão responsável pelo seu estúdio irá lhe auxiliar nessas tarefas administrativas, ela irá lhe ajudar no cadastramento do sistema de gestão.

7.1 SISTEMA DE GESTÃO: (SEU FÍSIO)

Um sistema de gestão desempenha um papel fundamental na administração eficaz de um estúdio de Pilates. Aqui estão algumas das principais razões pelas quais um sistema de gestão é importante para administrar seu estúdio:

7.2 ORGANIZAÇÃO:

Um sistema de gestão ajuda a organizar todas as informações e tarefas relacionadas ao estúdio. Isso inclui agendamento de aulas, controle de pagamentos, gerenciamento de orçamentos, entre outros aspectos. Com uma estrutura organizada, você pode evitar a desordem e garantir que nada seja esquecido.

7.3 EFICIÊNCIA OPERACIONAL:

Ao automatizar processos e tarefas rotineiras, um sistema de gestão pode melhorar a eficiência operacional do seu estúdio. Isso economiza tempo e recursos, permitindo que você se concentre nas atividades criativas e estratégicas.

7.4 CONTROLE FINANCEIRO:

Um sistema de gestão ajuda a controlar as finanças do estúdio, incluindo faturamento, contas a pagar, contas a receber e relatórios financeiros. Isso é essencial para garantir a sustentabilidade financeira do seu negócio.

7.5 GESTÃO DE PROJETOS:

Você pode usar um sistema de gestão para acompanhar o progresso do estúdio, atribuir tarefas a membros da equipe, definir prazos e monitorar o uso de recursos. Isso ajuda a garantir que os projetos sejam concluídos no prazo e dentro do orçamento.

7.6 TOMADA DE DECISÃO INFORMADA:

Com dados e métricas disponíveis em tempo real, um sistema de gestão permite tomar decisões informadas sobre estratégias de negócios, alocação de recursos e expansão do estúdio.

7.7 MELHORIA DA SATISFAÇÃO DO CLIENTE:

Ao gerenciar eficazmente os projetos, garantir a qualidade do trabalho e manter um alto nível de profissionalismo, você pode aumentar a satisfação dos clientes, o que, por sua vez, pode levar a referências e repetição de negócios.

7.8 ESCALABILIDADE:

À medida que o seu estúdio cresce, um sistema de gestão pode ser escalado para lidar com um volume maior de projetos, clientes e funcionários, mantendo a eficiência e a qualidade do trabalho.

7.9 ANÁLISE E APRENDIZADO:

Um sistema de gestão permite que você analise o desempenho passado e identifique áreas de melhoria. Isso ajuda a ajustar suas estratégias e aprimorar continuamente o funcionamento do estúdio.

Em resumo, um sistema de gestão desempenha um papel crítico na administração de um estúdio, melhorando a eficiência operacional, a comunicação, o controle financeiro e a capacidade de tomar decisões informadas. Ele é essencial para o sucesso e a sustentabilidade do negócio a longo prazo.

8. GYMPASS:

8.1 CADASTRO SISTEMA GYMPASS:

Assessora de gestão responsável pelo seu studio irá lhe orientar e ajudar no cadastramento.

O Gympass é um benefício corporativo, e você franqueado da VOLL Studios também pode e deve usufruir desse benefício.

BENEFÍCIOS:

8.2 POSSIBILIDADE DE ATINGIR UM NOVO PÚBLICO

O público alcançado pelo Gympass é corporativo, destravando um novo nicho de usuários para o seu negócio. Segundo dados coletados pelo Gympass, 80% dos usuários da plataforma no Brasil não eram membros de studios de Pilates antes de aderirem ao Gympass.

Parceiros do Gympass relatam que 9 em cada 10 usuários vindo do Gympass são novos para eles ou já tinham cancelado o plano há mais de 12 meses e retornaram para a praticamente esportiva.

8.3 RECEITA INCREMENTAL:

Utilizar o Gympass é uma forma de desbloquear receita incremental e complementar o faturamento. No Brasil mais de 60% da população é sedentária, apenas 2% dos brasileiros frequentam studios de Pilates.

Ou seja, tem um grande potencial de crescimento no mercado, mas o preço ainda é um dos principais fatores que restringem a entrada de mais praticantes em espaços fitness

Assim, o investimento que as empresas fazem no Gympass contribui para subsidiar parte do plano do usuário, tornando a prática de atividade física mais acessível para muitos colaboradores. Com isso, o mercado ganha novos pagantes e os studios recebem um valor por usuário equivalente a um plano corporativo.

8.4 MAIOR VISIBILIDADE PARA O NEGÓCIO

Com o Gympass, você ganha um novo canal de atração de um novo público qualificado sem pagar nada. O aplicativo funciona por meio da geolocalização do aluno, por isso atinge diretamente as pessoas que estão mais próximas do seu studio.

Dessa maneira, você fica lado a lado com os concorrentes sem precisar investir um valor a mais em divulgação. E, atenção, não ter o Gympass pode ser uma desvantagem competitiva grande para o seu negócio.

8.5 PARCERIA SEM CUSTO E DESCOMPLICADA

Ser parceiro do Gympass não tem nenhum custo ou investimento, e não tem contrato de longo prazo ou multa por rescisão. Atualmente o Gympass possui mais de 50 mil academias, studios, atuando globalmente na plataforma.

UTILIZANDO GYMPASS COMO MARKETING PARA SEU STUDIO

8.6 PROMOÇÕES E OFERTAS EXCLUSIVAS:

Crie ofertas especiais exclusivas para os usuários do Gympass, como descontos em pacotes de aulas ou aulas de introdução gratuitas.

Promova essas ofertas em suas redes sociais, site e mídias impressas para atrair a atenção dos usuários do Gympass.

8.7 COLABORAÇÕES E PARCERIAS:

Considere estabelecer parcerias com outras academias ou estúdios de fitness que também estejam no Gympass para criar promoções conjuntas.

Realize eventos de co-marketing, como workshops ou aulas especiais, em conjunto com outras academias parceiras do Gympass para atrair mais clientes.

8.8 PROGRAMAS DE FIDELIDADE:

Crie um programa de fidelidade para clientes que usam o Gympass regularmente em seu estúdio.

Ofereça incentivos, como aulas gratuitas ou descontos, para clientes que recomendarem amigos ou familiares para usar o Gympass em seu estúdio

OBS: Lembrando que, para ter sucesso com o marketing do seu estúdio de Pilates usando o Gympass, é importante oferecer uma experiência de alta qualidade.

Ao fazer isso, você pode transformar os usuários do Gympass em clientes fiéis do seu estúdio de Pilates

9 QUALIDADE DO SERVIÇO:

9.1 HIGIENE E LIMPEZA:

Mantenha o estúdio sempre limpo e higienizado, seguindo os padrões de saúde e segurança.

9.2 PERSONALIZAÇÃO:

Adapte os programas de Pilates às necessidades individuais dos clientes, proporcionando uma experiência personalizada.

9.3 PONTUALIDADE:

Incentive a pontualidade dos instrutores e clientes para manter o cronograma de aulas.

9.4 ATENDIMENTO AO CLIENTE:

Atendimento Cortês:

Treine a equipe para fornecer um atendimento ao cliente excepcional.

9.5 FEEDBACK DOS CLIENTES:

Ouçá atentamente os feedbacks dos clientes e aprimore constantemente seus serviços.

Resolução de Problemas:

Esteja preparado para resolver problemas de forma rápida e eficaz.

9.6 DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL:

Treinamento Contínuo:

Incentive o desenvolvimento profissional da equipe por meio de treinamentos e workshops promovidos pela a franqueadora.

9.7 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO:

Realize avaliações de desempenho regulares para identificar áreas de melhoria.

9.8 MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTOS:

Mantenha os equipamentos de Pilates em ótimas condições de funcionamento.

9.9 REGULARIDADE DAS AULAS:

Mantenha uma programação consistente de aulas para garantir a fidelidade dos clientes.

9.10 CONFORMIDADE COM PADRÕES DA FRANQUIA:

Cumpra todos os termos e condições do contrato de franquia.

9.11 Padrões de Qualidade:

Siga os padrões de qualidade estabelecidos pela franquia para manter a consistência da marca.

10. ENCERRAMENTO:

Lembre-se de que sua franquia de Pilates é um negócio de longo prazo. O sucesso requer comprometimento, consistência e dedicação. Se você tiver dúvidas ou precisar de assistência adicional, entre em contato com a equipe de suporte da franquia.

Desejamos a você muito sucesso na sua jornada como franqueado VOLL PILATES STUDIOS.

Att,

Lucio Costa

Sócio e gestor da VOLL Pilates Studios