

## 🎀 CAMPANHA DE VENDAS - OUTUBRO ROSA 🎀

A proposta da campanha de vendas de Outubro é movimentar diferentes formas de captação de clientes, trazendo novidades que despertam mais desejo e interesse no público.

Você pode aplicar as 4 estratégias recomendadas, alternando a cada semana, a cada 15 dias ou escolhendo apenas a que se sentir mais confortável em executar ao longo do mês.

**Todas as ideias apresentadas abaixo são sugestões que podem e devem ser adaptadas à realidade e ao estilo do seu studio, garantindo que a ação funcione da melhor forma para você e seus alunos.**

*O envio das mensagens pode ser direcionado para ex-alunos, leads que ainda não fecharam e também para novos contatos do mês.*

*Importante reforçar que as promoções são válidas para todos que optarem por fechar planos semestrais ou anuais durante o mês de Outubro*

### **Primeira semana - Brinde Exclusivo (Escassez + Vantagem Imediata)**

**Sugestão de ação - você pode adaptar**

#### **Mensagem:**

“[Nome], nesta **1ª semana do Outubro Rosa** 🎀 quem fechar o plano semestral ou anual ganha um brinde exclusivo 🎁

Mas atenção: essa condição é válida apenas até domingo!

Cuide da sua saúde, apoie a causa e ainda leve um presente pensado com carinho para você. 💕

Quer que eu separe o seu?”

#### **Sobre o brinde**

#### 👉 **Exemplos de brindes que podem ser utilizados:**

Camiseta Outubro Rosa personalizada  
Voucher de massagem relaxante  
Sessão de revitalização facial  
Kit de suplementos/saúde  
Voucher para utilizar em uma cafeteria local

💡 **Importante:** caso não queira investir diretamente na compra de brindes, é totalmente possível viabilizar essa ação por meio de **parcerias estratégicas** (ex.: clínicas de estética, lojas de suplementos, cafeterias, estúdios parceiros), o que reduz o custo e fortalece a rede de relacionamento do seu negócio.

## **Segunda semana - (Solidariedade + Impacto Social)**

**Sugestão de ação - você pode adaptar**

### **Mensagem:**

“Oi, [nome]! 🌸 Nesta **2ª semana do Outubro Rosa** temos uma **condição especial** e válida somente até domingo 🌸

👉 **Ao fechar seu plano semestral ou anual, uma porcentagem da sua primeira mensalidade será doada ao IAPC (Instituto de Amparo às Pessoas com Câncer)** 💕

Assim, você cuida da sua saúde e ajuda outras mulheres na luta contra o câncer.

**Quer garantir a sua participação nessa corrente do bem?”**

## **Terceira semana (Benefício Extra + Surpresa)**

**Sugestão de ação - você pode adaptar**

### **Mensagem:**

“Oi, [nome]! 🌸 A promoção da **3ª semana do Outubro Rosa** chegou e é incrível 🎀

👉 **Fechando o plano anual de 2 aulas/semana, você poderá fazer 3 aulas por semana pelo mesmo valor!** 😍

Mais saúde, mais movimento e mais energia para você.

Essa condição vale somente até domingo — você vai perder essa oportunidade?

## **Quarta semana - (Urgência Máxima + Economia)**

**Sugestão de ação - você pode adaptar**

### **Mensagem:**

**Última semana do Outubro Rosa**, [nome]! 🌸 E para fechar com chave de ouro 🎀 temos uma condição única:

👉 **20% de desconto no primeiro mês do plano anual.**

É a sua última chance de garantir essa promoção especial — depois de domingo, ela não volta mais!

**Posso reservar seu plano com esse desconto exclusivo?”**



## **EVENTO - OUTUBRO ROSA (Pilates pela vida)**



**Objetivo:** gerar visibilidade para o Studio, fortalecer relacionamento com alunos, atrair novos clientes e associar a marca a uma causa social.



### **Estrutura do Evento (1 dia especial no mês de Outubro)**

- **Aula Aberta de Pilates**  
Aula gratuita e temática, aberta para alunos e convidados, reforçando a importância do autocuidado.
- **Palestra Rápida (20–30 min)**  
Tema: “*Prevenção e autocuidado no Outubro Rosa*” com profissional convidado (nutricionista, médico, fisioterapeuta ou psicólogo).
- **Espaço de Bem-Estar**  
Quick massage com parceiro de estética/massoterapia.  
Degustação de mix de nuts e suplementos de parceiros locais.
- **Espaço Instagramável**  
Cantinho decorado em rosa para os participantes tirarem fotos e postarem.  
Incentive o uso de uma **hashtag própria da campanha** (ex.: #MovimentoRosaNoStudio).  
Isso amplia o alcance da ação de forma orgânica nas redes sociais.
- **Gestos Simbólicos**  
Entrega de **fitinhas ou pulseirinhas rosas** como lembrança do evento, reforçando a causa e criando vínculo emocional.
- **Sorteio Especial**  
**Brindes:** kit de chás, voucher de massagem,  
  
**Sorteio principal: 1 mensalidade gratuita** para novo cliente ou para alunos ativos (ótimo incentivo de renovação).
- **Campanha Exclusiva do Dia**  
Escolher uma das campanhas semanais e intensificar o oferecimento do dia do evento, além de **participar automaticamente do sorteio principal**.
-  **Identidade Visual**
  - Decoração rosa (balões, fitas, frases de impacto).
  - Equipe usando camiseta ou acessório rosa.
  - Espaço para fotos + hashtag oficial.
  - Urna do sorteio com laço rosa



## **Estratégia de Divulgação**

- **Pré-evento:** convites via WhatsApp, redes sociais e parceiros locais.
- **Durante o evento:** stories e reels mostrando aula, palestra e sorteios (forma de aparecer nos stories de outras marcas).
- **Pós-evento:** fotos dos participantes no espaço instagramável + divulgação dos ganhadores.