COMO COBRAR

PELA SUA AULA E CONQUISTAR MAIS ALUNOS

PREÇO DO SEU VALOR

ebook para o PERSONAL TRAINER

O QUE VOCÊ VERÁ AQUI

INTRODUÇÃO 3

ENTENDA O QUE VOCÊ FAZ 4

O QUE O MERCADO FAZ?
QUANTO O MERCADO COBRA? 6

QUAIS OS MEUS CUSTOS? 7

QUAL O MEU VALOR? 8

QUANTO QUERO GANHAR? 10

QUANTO VOU COBRAR? 11

LINHA DE CHEGADA! 12

CONVITE ESPECIAL 13

Legenda:

Toda vez que você ver este ícone significa que você terá uma atividade prática.

Neste quadro você digita o que foi proposto.

Criado por:

Ricardo Camargo que é graduado em Educação Física e MBA em Marketing e Gestão de Clientes, palestrante de diversos cursos de avaliação física no Brasil, professor convidado da pós graduação da FMU, colunista da revista Gestão Fitness, consultor e membro do corpo científico do software Avaesporte.)

EI PERSONAL, QUAL É O PREÇO DO SEU VALOR?

Este é um E-book direto e sem enrolação para te ajudar a definir melhor seu preço, baseado no seu valor!

Qual a diferença entre valor e preço?

De forma simples, preço é o quanto é pago pelo seu serviço e valor é o benefício que ele trás, vendo do seu lado personal, preço é o quanto você cobra e valor envolve o que você entrega para o seu cliente, entendendo isto responda o mais rápido possível:

QUAL É O SEU PREÇO?

QUAL É O SEU VALOR?

Se foi difícil responder esta pergunta é porque precisa muito ler com calma este ebook.

ENTENDA O QUE VOCÊ FAZ

É preciso ter claro qual é realmente o seu modelo de negócio, você não vende horas, sendo um personal trainer *(treinador pessoal)* o que você vende é a elaboração do treino pessoal *(pelo menos deveria ser único...)* que pode ocorrer de diversas formas:

- Com uma hora de duração
- Com trinta minutos
- Presencial
- Online
- Presencial ou online com ou sem acompanhamento
- Na Academia
- No parque
- Na residência do aluno
- Com os seus equipamentos
- Com os equipamentos do cliente
- E tantas outras possibilidades

"Porque preciso saber o formato que vou trabalhar?"

Simples, você vai cobrar o mesmo valor de um aluno que treinará com você na academia onde trabalha, logo após o término do expediente em sala de musculação, do que para um aluno que atenderá na residência, onde gastará 30 minutos para chegar e 30 para voltar mais a gasolina?

Sem pensar em custos ainda, descreva abaixo o que envolve o serviço que vai prestar:
(Tudo que envolve: local, tempo, brindes, preparação de treinos de quanto em quanto tempo, comunicação por mensagem fora do horário de aula, treinos para fazer em casa, indicação de nutri...)

QUAL É O MEU SERVIÇO ?

EXEMPLO REAL DE UMA DAS MINHAS FORMAS DE ATENDIMENTO:

> *"Aulas no parque Ibirapuera, com duração de uma hora, com os meus equipamentos, prescrição de treinos com ajustes regulares de acordo com a condição do cliente, avaliação física inicial (obrigatória e com custo a parte), possibilidade de adquirir avaliações periódicas e prescrição de treinos online para outros dias ou viagens."*

Se você oferecer mais de um formato de serviço (e eu recomendo fortemente que faça isso), repita o processo para cada um deles.

O QUE O MERCADO FAZ ?

Aqui é importante você ter uma visão macro e micro, macro é você analisar o mercado como um todo, indo desde outros personais do seu bairro, passando pela cidade toda até no Brasil, e se falarmos de consultoria online, não existe "local", todos têm a capacidade de atingir o mundo todo.

Entender o que o mercado faz não é apenas saber o preço que cobram, mas sim como entregam seus serviços, o que envolve além do treino? Ou será só o treino?

Conhecer o mercado é fundamental para se diferenciar (mais pra frente vou aprofundar nisso), como vai dizer que tem um serviço diferenciado se não conhece como os concorrentes trabalham? De tempos em tempos compro consultoria dos meus concorrentes para entender como estão atuando, e tenho certeza que alguns fazem isso.

Faça um levantamento pela internet, conversando com ex-alunos, até mesmo conversando com concorrentes, isso pode ser muito útil para ambos.

O QUE O MERCADO ESTÁ FAZENDO:

QUANTO O MERCADO COBRA? E QUEM COBRA QUANTO?

Naturalmente, se você fez o levantamento do que os outros personais fazem, você já deve ter o preço que eles cobram, se possível, se aprofunde mais em tentar descobrir o que difere os personais que cobram mais dos que cobram menos, e monte diferentes perfis de correntes:

DE "X" A "Y" REAIS:

DE "Y" A "Z" REAIS:

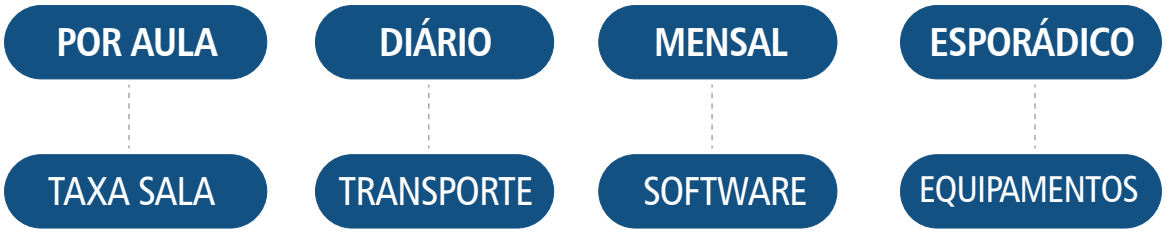
DE "Z" A "W" REAIS:

QUAIS OS MEUS CUSTOS?

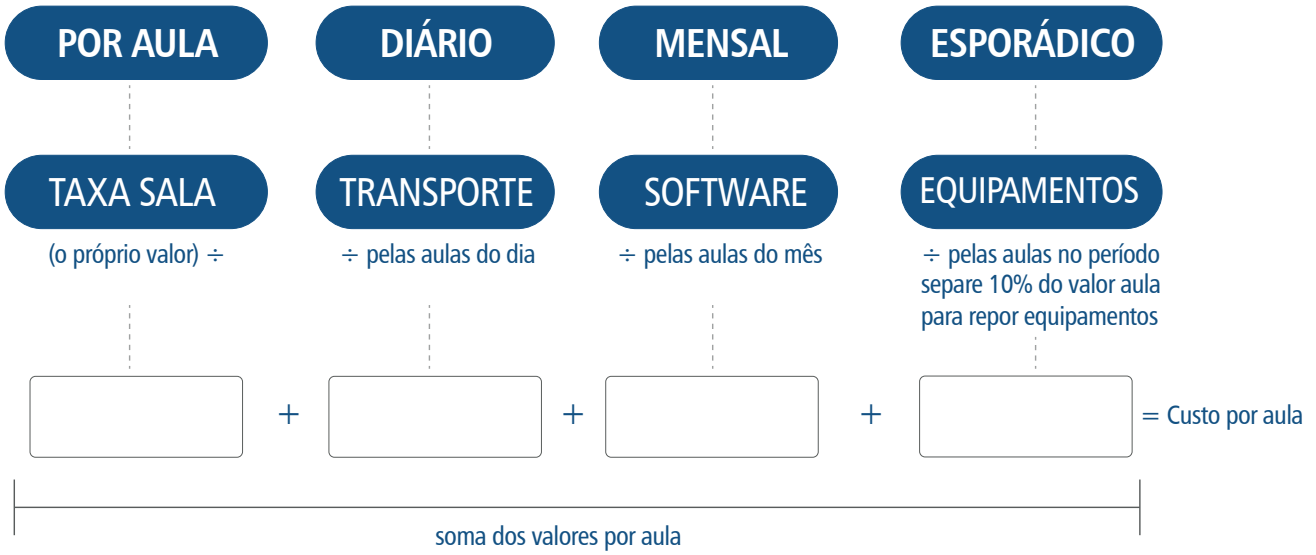
Sim, é chato fazer um monte de planilha, mas não tem escapatória! É muito comum personais que cobram R$80,00 por aula na verdade receberem R$40,00, simplesmente por nunca terem parado para analisar os custos.

No Curso Profissão Personal tem um capítulo inteiro sobre formatação preço e uma planilha prontinha para você preencher os custos e te ajudar a definir o quanto cobrar e principalmente o quanto você quer ganhar, sim isso é possível e explico brevente inda neste E-book.

Mas você pode criar uma planilha ou até mesmo anotar no papel, coloque todos os custos separando em colunas, "Por aula", "Diário", "Semanal" e "Mensal", por Exemplo



Seja criterioso, analise tudo, quanto mais detalhado for, menor será a chance de ter surpresas no final do mês.



Se você preferir, a planilha pronta está disponível no Curso Profissão Personal, basta clicar aqui para ter acesso.

Agora que conseguiu visualizar o seu custo por aula, vamos começar a pensar no quanto vai cobrar, ou seja, o seu preço!

QUAL O MEU VALOR?

Não dá para pensar no preço que irá cobrar sem entender muito bem qual o seu valor, agora com mais calma que no começo, pense no seu valor para o aluno, o que você entrega de benefício, de solução?

Se você pensou em saúde, condicionamento físico, emagrecer... sabia que estes valores, apesar de serem muito importantes, qualquer personal com o mínimo de conhecimento pode entregar estas soluções para o aluno, e não há mal nenhum em você se preocupar em entregar apenas estes benefícios para o seu cliente, mas lembre-se que todo restaurante entrega comida, por que alguns são bem mais caros que outros? Porque alguns entregam além da comida, uma experiência de valor! Começou a entender onde quero chegar?

Você não deve se limitar a entregar o treino e colocar os pesos, dê uma olhada de novo nas suas anotações sobre os personais que cobram mais caro, verá que em sua maioria tem algo a mais do que o treino, personais de VALOR alto passam por um excelente conhecimento técnico, corrigem a execução o tempo todo, tem capacidade ajustar o treino a necessidades específicas e individuais, vou abrir um parênteses aqui:

Fácil é falar para o aluno que para hipertrofia tem de treinar mais de 4 vezes na semana, VALOR é ter conhecimento para gerar resultados mesmo para os alunos que só podem trei nar 2 vezes, fácil é falar para o aluno que tem condromalácia no joelho que só pode fazer isometria, VALOR é entender que existem muitas outras possibilidades para auxiliar e ter a capacidade de entrar em contato com o médico para fazer um trabalho em conjunto para CUIDAR do aluno.

Além do conhecimento técnico aprofundado, um personal de VALOR alto tem uma excelente capacidade de atendimento, você vai passar várias horas por semana com seu aluno, se você não for pelo menos simpático, ele vai ter de gostar muito do treino para não te largar muito rápido. Por incrível que parece, ser pontual, cordial e educado vão te deixar bem acima da média.

Se VALOR envolve o benefício que o cliente recebe, existem outros valores que fazem os clientes entenderem que um preço mais alto é justo, porque ele enxerga valor! Brindes para os alunos, clubes de benefícios, horários diferenciados, app próprio, tudo isso agrega no entendimento e percepção de valor do cliente.

QUAL O MEU VALOR?

Agora que entendeu um pouco mais sobre valores, pense em quais são seus valores, digamos "normais", e quais são aqueles realmente diferenciados, aqueles que você pode bater no peito e dizer:

"Apenas comigo você vai ter esse benefício!"

Tudo bem se não encontrar nada diferenciado, muitas vezes o diferenciado não quer dizer de valor, dar aula plantando bananeira é um diferencial, mas nada útil para o aluno.

Então coloque abaixo os diferenciais que já agregam valor para o seu trabalho e os que pretende ter.

MEUS DIFERENCIAIS QUE ENTREGAM BENEFÍCIOS PARA OS ALUNOS:

DIFERENCIAIS QUE TEREI PARA ENTREGAR BENEFÍCIOS PARA OS ALUNOS:

QUANTO QUERO GANHAR?

Sim, é possível definir estratégias claras para te levar ao quanto escolher ganhar, mas claro que não é nenhuma receita milagrosa para ficar rico, quem me conhece sabe o quanto abomino esses gurus que prometem isso, mas com tudo que você levantou de números até aqui e com uma análise coerente de suas possibilidades você pode sim definir o quanto vai ganhar.

Vamos lá, hora da matemática: (Lembrando que para os inscritos no curso Profissão Personal tem um conteúdo mais aprofundado e uma planilha super prática para testar vários cenários)

ANOTE ALGUNS VALORES:

A Quanto quero ganhar no mês como personal:

B Horas pretendidas de trabalho por semana:

C Custo por hora de atendimento:

D Custo por semana:

E Custo por mês:

Preço hora/aula = A ÷ (B x 4) + C

= Preço Aula

EXEMPLO:

A Quanto quero ganhar no mês como personal:

R$8.000,00

B Horas pretendidas de trabalho por semana:

30

C Custo por hora de atendimento:

R$21,25

D Custo por semana:

R$637,50 = (B x C)

E Custo por mês:

R$2.550,00 = (C x 4)

Preço hora/aula

(A÷(Bx4)) = (R$8.000,00 ÷ 120) = R$66,66 + (C) R$21,25

Preço aula sem custos

= Preço Aula

R$87,92

QUANTO VOU COBRAR?

"Mas já não está resolvido? Não é só fazer as contas e definir o preço?"

Até aqui foi a parte fácil, e é o que os gurus que querem te enganar falam, o papel aceita qualquer número, é muito fácil colocar que quer ganhar **R$ 15.000,00** por mês trabalhando **20** horas semanais e descobrir que é só cobrar **R$ 210,00** por aula e pronto, tudo resolvido!

É mesmo? Será que onde você atua tem público com condições de pagar duzentos reais por aula? Por mais que você tenha um valor incrível, em alguns lugares é inviável cobrar este valor, mas eu disse que é possível definir o quanto vai ganhar não falei? E também disse que é fundamental analisar as possibilidades, esta é a chave!

Vamos considerar este último exemplo que citei de **R$ 15.000,00**, digamos que é algo que não abra mão de buscar esse valor, mas você viu que na região a média cobrada por outros personais é de **R$90,00** por aula, e você identificou que consegue oferecer um serviço diferenciado mas que te permite no máximo ainda cobrar **R$ 110,00**, o que com as **20** horas semanais não vai chegar nem perto dos **15k**.

Mas... pesquisando melhor o mercado e vendo que fazendo contato com prédio que tem academia você poderia atender sem o custo de sala, de pendendo de um valor menor total para chegar nos **15k** livres, e por ser condomínio, os moradores estão dispostos a pagar mais por personal já que não têm o custo com a academia normal, fazendo que você possa cobrar **R$ 120,00** por aula.

Mas tem um outro fator, por ser condomínio é mais fácil atender duplas da mesma família, e você faz uma mega promoção de **50%** de desconto para o segundo aluno no mesmo horário, o que leva sua hora aula para **R$ 180,00**, e para chegar nos **15k** limpo para você precisará de **22** horas semanais.

Entendeu como é possível "escolher" o quanto quer ganhar?

Lógico que este é apenas um exemplo e nele mesmo podem surgir muitas variáveis, digamos que seja inviável ter essa quantidade de alunos por esse preço, você pode ter outras opções de serviços para os próprios alunos, como avaliação física, treinos online para fazerem em outros dias, pode vender produtos que você ganhe comissão como suplementos, roupas... possibilidades são diversas!

LINHA DE CHEGADA!

Linha de chegada é quando você tem controle da sua carreira, sabe o quanto cobrar e o quanto o seu VALOR influencia nisso, e principalmente pronto para novas corridas e desafios!

maratona do
PERSONAL
TRAINER
O caminho para uma carreira sólida
30 DE AGOSTO À 03 DE SETEMBRO
UMA SEMANA DE AULAS AO VIVO GRATUITAS EM COMEMORAÇÃO AO DIA DO PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA
A OPORTUNIDADE QUE VOCÊ PRECISA PARA TER SUCESSO!
MARQUE A SUA PRESENÇA AGORA MESMO!