



PASSOS PARA CONSULTORIA ONLINE DE SUCESSO

Faça uma pesquisa de mercado

Antes de tudo, entenda como você pode ganhar espaço no mercado. Então o que precisa é entender três coisas sobre seu público:

- Que problemas de saúde enfrentam
- Quanto estão dispostas a investir para resolver os problemas?
- Perfil desse público (dados de idade, sexo, demografia, estilo de vida etc)

Colete esses dados e comece a tabulá-los para buscar um padrão de necessidade.

Entenda o problema do seu público

Você precisa entender que tipo de problema relacionado a qualidade de vida o seu público sofre. Como ele tenta resolver isso? Ele é feliz dessa forma? Isso o incomoda? Etc.

Monte o produto online

Ao montar a consultoria, defina muito bem quais atividades são necessárias para resolver o problema, que escopo deve ter a consultoria para resolve-lo, quais etapas deverão ser trabalhadas nos programas de treino?

Defina o processo de aplicação da consultoria

Como se contrata a consultoria, quanto ela custa, como é paga, qual é o prazo de início, meio e fim do serviço, como ela é entregue (pelo whats, por um app, como a MFIT Personal, planilha?...) Por aí vai...

Monte seu planejamento de vendas da consultoria

Você precisa entender uma coisa muito importante: qual seu objetivo com a consultoria com relação a vendas? Crescer, sobreviver, pagar contas?

Saiba seu objetivo e defina ações e canais onde vai vender a consultoria online, definindo o quanto cada um deve vender para atingir o objetivo.

Crie seu discurso de vendas

Crie uma mensagem que seu público entenda. Diga pra ele o porque resolver esse problema vai ajudar na qualidade de vida dele.

Monte um calendário editorial de divulgação e conteúdo

Tenha uma planilha, calendário online, etc para cadastrar suas ações e se manter bem organizado na divulgação.

Use um link de captação direta de clientes

Use aplicativos para criar links de venda, onde seu cliente pode clicar e já ser direcionado para a compra, otimizando a conversão dele para aluno.

Apps como o MFIT Personal já trazem esse recurso, com integração direto para o cadastro do aluno como cliente após a compra.

Faça uma página de vendas para consultoria online

Diversos sites permitem a criação de páginas de venda, onde você descreve o serviço, coloca botões de compra, etc. para atrair mais atenção de quem está considerando a compra e agilizar a venda.

Terceirize o recebimento dos valores pagos

Evite perder tempo cobrando manualmente alunos e pedindo transferências. Hoje já é possível cobrar através de boleto e cartão e ainda ter um controle financeiro muito rápido de tudo isso. Como o MFIT Pay da MFIT, que trabalha a intermediação de pagamento entre aluno e professor de forma automática.

AUTORES



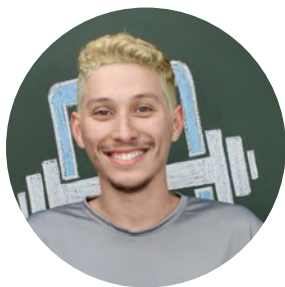
VICTOR NOVACK

Texto



JENIFFER PRADO

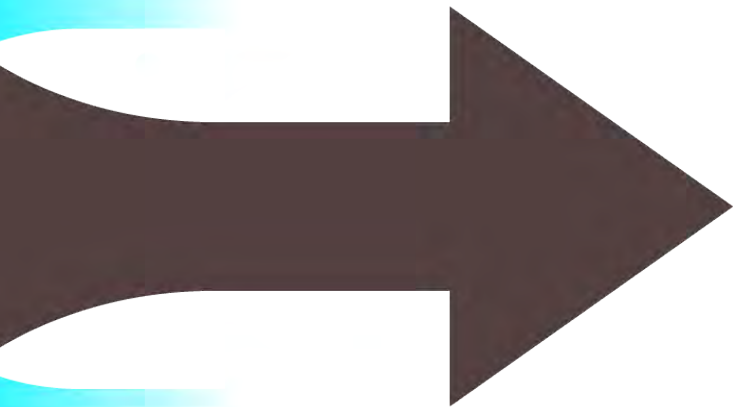
Revisão



VICTOR MORAES

Design





10000

PASSOS PARA CONSULTORIA ONLINE DE SUCESSO

Acesse nossas mídias:



MFITPERSONAL

