



E-BOOK:
**O QUE ESPERAR
PARA O MERCADO
DE PERSONAL EM
2020**

2021
2022

AUTORES



VICTOR NOVACK

Texto



JENIFFER PRADO

Revisão



VICTOR MORAES

Design



INTRODUÇÃO

Olá Personal Trainer.

Fala Personal. Como foi seu 2019? Espero que tenha sido um ano de muito aprendizado, assim como foi para a MFIT Personal.

No ano passado desenvolvemos diversos conteúdos que ajudaram mais de 10 mil profissionais a conseguirem se desenvolver na profissão como Personal Trainer.

Mas está na hora de saber o que vem por aí, e justamente você precisa saber o que esperar do mercado em 2020.

Vamos falar de algumas tendências, de comportamentos e como você pode estar preparado para um mercado cada vez mais online e consumidores ainda mais conectados com experiências.

2018
2020
2021
2022

PLATAFORMAS DE CONTEÚDO PARA PERSONAL TRAINER

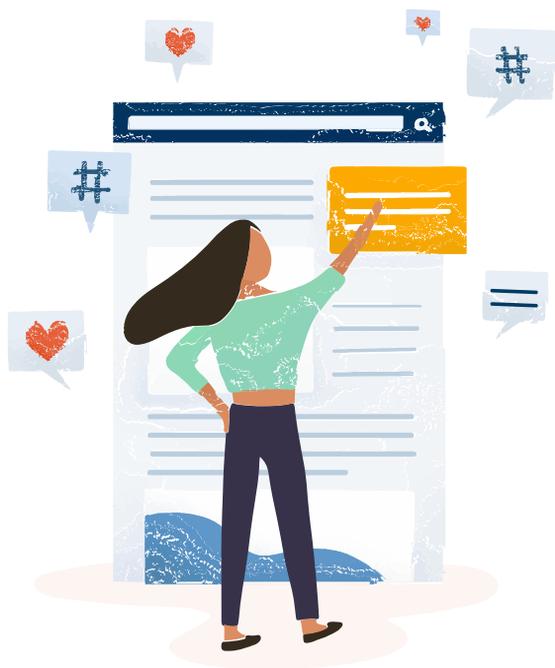
2019 foi um ano muito importante para a MFIT, porque foi quando iniciamos muitas das iniciativas de conteúdo e diversas ações de aprimoramento do sistema. Mas o que ficou mais claro foi a necessidade dos profissionais pelo desenvolvimento de mercado.

Até então, acreditávamos que a adaptação dos profissionais para um novo ambiente seria mais longo. Mas o que reparamos foi a rápida transformação de vários profissionais ao se conectarem com nossos materiais, se desenvolvendo rapidamente para esse mercado até então novo, mas que tem trazido resultados super bacanas aos profissionais.

Se falarmos um pouco mais em prática, sabemos que processos comerciais, ou seja, marketing e vendas, são algumas coisas que o personal ainda não domina, mas que tem corrido atrás. A partir disso, a equipe da MFIT realmente começou a trabalhar com esses temas e ajudar os profissionais. Foi aí que enxergamos a importância do conteúdo.

Por isso, fique atento, pois uma tendência comum é termos plataformas de conteúdo mais variadas para os profissionais. Algumas orientando ao lado técnico do profissional, ou como a MFIT, que trabalha muito no desenvolvimento mercadológico do Personal Trainer.

Estamos enfrentando uma transição muito clara da profissão, que está cada vez mais orientada ao mercado digital. Mas se por um lado essa transição é muito forte, a necessidade de preparação segue na mesma proporção, fazendo necessário pessoas e ferramentas de conteúdo surgirem cada vez mais.



PERSONAL NO STREAMING

Se 2019 tem sido um ano onde consultoria online foi um nome forte entre os profissionais, em 2020 esse modelo de trabalho deve ganhar ainda mais espaço, agregando mais profissionais interessados no desenvolvimento desse tipo de trabalho.

A tendência é que isso se torne muito mais moderno, através de programas de treino em modo streaming.

Isso parece assustar muita gente, mas se você faz ou conhece alguém que já realiza a entrega dos programas de treino via aplicativos, sabe que é possível e a um esforço muito menor que o atendimento presencial.

O grande jogo de tudo isso é justamente a recorrência em que isso será feito, pois segundo uma pesquisa realizada pela MFIT com mais de 100 profissionais, para ao menos 60% a consultoria online deverá ser o principal formato de trabalho nos próximos anos. Ou seja, mais da metade dos profissionais tenderão a migrar para formatos online comercialização da atividade de treino.

Mas onde o streaming entra nisso?

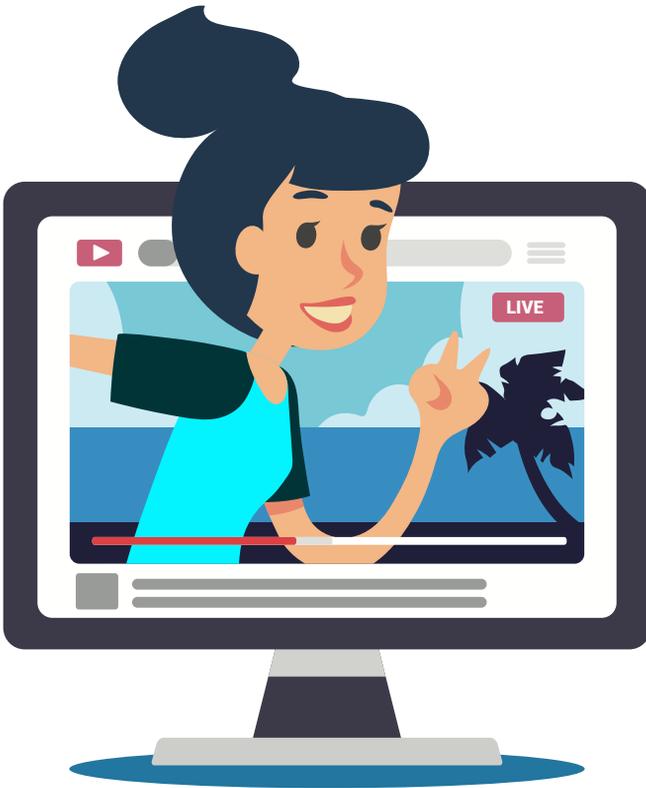
Provavelmente essa palavra remete a você empresas como Netflix, correto? mas nesse caso a proposta é que o profissional realmente invista na criação de programas de treino gravados em vídeo, sendo comercializados para as pessoas, que os consomem em modo self-service, ou seja, comprando e executando na medida da necessidade.

Mas como isso pode ser possível, sendo que os programas são criados para o indivíduo e suas características?

A grande aposta é que esse modelo de streaming tomará uma construção muito baseada em programas funcionais de treino, de grupos e aeróbicos, deixando a prescrição mais personalizada para clientes que comprarem pacotes diretamente com o profissional em plataformas online.

Ou seja, teríamos programas de treino em streaming para um consumo muito pontual e mais preparatório, com foco em aquisição de espaço no mercado e atração de mais público, mas ainda sim haverá o produto online mais completo ainda será baseado na consultoria online do profissional.

Sendo mais rápido e ainda sim com um nível de acompanhamento muito profissional, solicitando dados, informações e registrando isso em aplicativos, que serão o grande apoio do profissional no mercado atual.



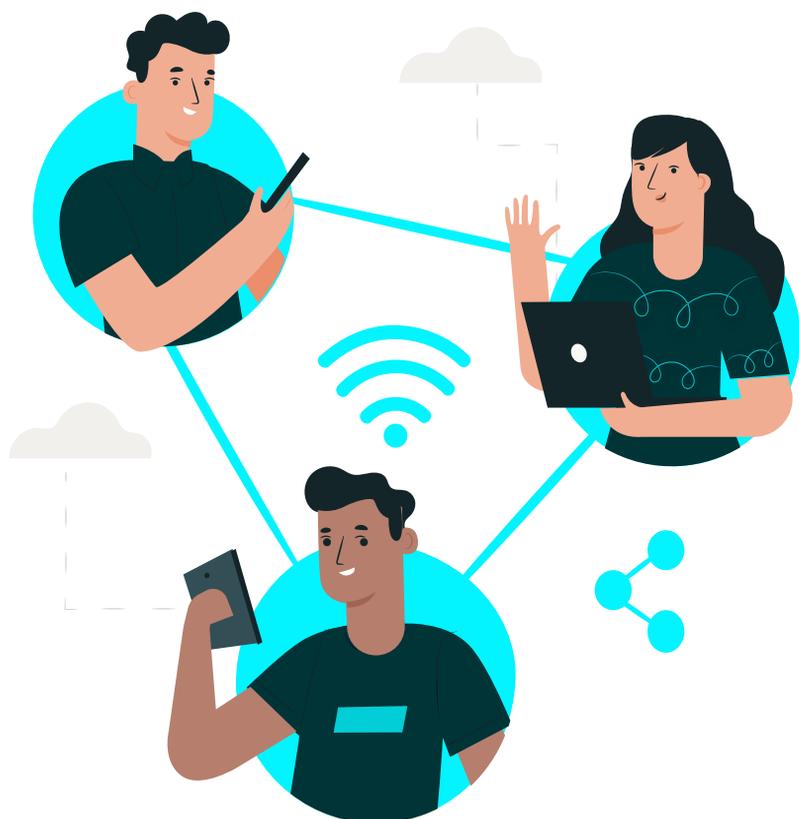
PROSPECÇÃO DE ALUNOS EM MODO ONLINE

Diversas vezes aqui na MFIT falamos sobre o mercado do Personal Trainer ser muito difícil no que se refere a captação de alunos. Segundo uma pesquisa da MFIT, realizada com alguns profissionais, com o objetivo de entender mais o mercado, identificamos que 80% ainda depende de captação offline. Isso significa, indo em academias, deixando o cartão, sendo indicado por outros alunos, etc.

Essa taxa assusta, porque grande parte também apontou a dificuldade logística em que isso se transforma porque a necessidade de deslocamento é constante e o custo muito alto para isso, tanto financeiro, quanto para a qualidade de vida do profissional, que não consegue ter uma boa gestão tempo para si mesmo.

A forma para quebrar isso em 2020 é apostar em captação de clientes de forma online. Para isso, aposte no desenvolvimento de páginas de vendas, aplicativos com recurso de captação, como a MFIT, e trabalho de conteúdo nas redes sociais.

Por economia logística e é claro, diversificação de público, a captação online deve ser cada vez mais usada. E aqui vale ressaltar um ponto muito importante: quanto mais proporção online seu processo de captação avança, maior a competitividade, fazendo necessário o desenvolvimento de um processo de vendas cada vez melhor.



GAMIFICAÇÃO DOS PROGRAMAS DE TREINO

Em um de nossos conteúdos, falamos sobre como montar um processo de gamificação com alunos, mostrando o quanto essa metodologia está se tornando muito importante na retenção de alunos e entrega de resultados mais rápidos e ainda melhores.

A Gamificação trabalha um conceito muito mais dinâmico de treinamento, com o uso de mecânicas e dinâmicas de jogos, com o objetivo de engajar pessoas e resolver seus problemas através de um ambiente fora do contexto comum. Isso significa, usando uma mecânica muito dos jogos e desafios, fazendo alunos buscarem resultados e sendo compensados por isso.

Então diferente de um programa convencional, em que o aluno executa o programado, na gamificação temos um processo muito mais orientado a experiência de treino e não somente a execução prática, ainda que é frequentemente acompanhado pelo profissional, que estimula esse processo cada vez mais escalado, gerando pontuações e outros formatos de contabilização que são convertidos em benefícios ao aluno.

No fim, quem ganha é o aluno, que se desenvolve muito no processo. Mas para o Personal Trainer, fica uma reputação melhor, com cases de sucesso ainda mais frequentes e é claro, um diferencial importante ao programa de treino.



POPULAÇÃO IDOSA COMO CONSUMIDOR CENTRAL

Em meio a diversas discussões sobre qualidade de vida, um dos assuntos que aparecem frequentemente é o aumento da população idosa no Brasil e no mundo.

Até 2042, a projeção do IBGE é de que a população brasileira atinja 232,5 milhões de habitantes, sendo 57 milhões de idosos (24,5%). Em 2031, o número de idosos (43,2 milhões) vai superar pela primeira vez o número de crianças e adolescentes, de 0 a 14 anos (42,3 milhões). Em 2038, crianças até 9 anos serão 11,1% do total de brasileiros, ou 25,8 milhões.

A partir disso, temos a população idosa como um consumidor muito central dos próximos anos. Muito mais do que os próprios jovens, que serão a minoria na base. Mas, mesmo estando há alguns anos dessa realidade, já em 2020 essa população já merece muita atenção, pelo fato de não haverem tantos profissionais no mercado especializados nesse tipo de público, sendo que a necessidade só tende a aumentar daqui para frente.

Por isso, essa é uma oportunidade para você aumentar as suas operações de vendas, explorando um programa de treino voltado a população idosa.

Importante ainda mencionar que, com os avanços da medicina e a qualidade de vida ainda melhor, a tendência é termos uma população mais velha muito mais ativa do que a que temos agora. Então se você realmente deseja explorar esse comportamento e desenvolver uma plano de ação para isso, tenha certeza que estará saindo na frente.



DICAS PARA VOCÊ ESTAR PREPARADO PARA 2020

Estude sobre comportamento de consumo e como isso afeta o mercado

Busque entender quais tecnologias podem te ajudar atualmente, sejam aplicativos, ferramentas, recursos, etc.

Quais estilos de vida estão ganhando adesão das pessoas

O perfil do público que consome serviços como o seu

Que marcas seu público consome/segue/interage

Crie um planejamento do ano, com objetivos claros de venda e programas entregues.





E-BOOK:
**O QUE ESPERAR
PARA O MERCADO
DE PERSONAL EM
2020**

Acesse nossas mídias:

