

AMOSTRA GRÁTIS

**VENDAS E MARKETING
PARA ESTÚDIOS DE PILATES -
INDICADORES**



fisio

EMPREENDEDOR

Mentora Carol Lima

AMOSTRA GRÁTIS

Esta é uma amostra grátis apenas de uma pequena parte do curso **VENDAS E MARKETING PARA ESTÚDIOS DE PILATES**.

Neste documento estão presentes apenas alguns itens de forma resumida do primeiro capítulo do material de apoio do curso.

Para quem adquirir o mesmo será disponibilizado o material completo com mais detalhes aprofundados do assunto.

Estarão inclusos no curso:

- Material de apoio
- Plano de ações
- Auxílio online por duas semanas
- 3 módulos de aula ao vivo e online

**TODOS OS DIREITOS RESERVADOS
PARA FISISIOEMPREENDEDOR/CAROL
LIMA.**

O QUE VOCÊ IRÁ ENCONTRAR NESTE MATERIAL GRATUITO?

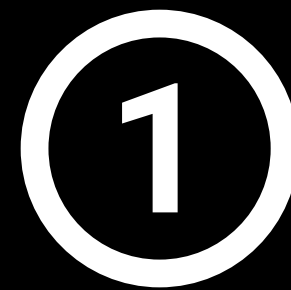
Antes de iniciar qualquer estratégia, é primordial que o (a) empresário (a) faça uma análise criteriosa considerando os principais indicadores da sua empresa.

Esta etapa existe para definir um cenário para a empresa, ou seja, se ela está em um cenário bom, ruim ou neutro. E a partir disso, traçar as estratégias para que após o plano de ações, seja possível refazer a análise comparando os indicadores e constatar êxito ou não das estratégias realizadas de melhoria.

Por isso, os indicadores apresentados a seguir foram selecionados especificamente para estudos de Pilates. Considerando que não existem padrões universais, foram recrutados aqueles principais a partir da minha experiência e estudos aprofundados durante minha especialização.

Bons estudos!

INDICADORES



Os indicadores são dados que tem como objetivo apresentar ou evidenciar algo. Ou seja, são esses dados, quando analisados, e convertidos em informações, que podem apresentar informações importantes do cenário onde a empresa se encontra.

Os fisioterapeutas se esquecem que seus estúdios de Pilates também são empresas, e precisam levar em consideração sua administração da maneira correta. Geralmente seu gerenciamento é feito de maneira empírica, onde o feeling é o principal indicador para tomada de decisões.

Apesar deste desta característica também ser importante, ela sozinha pode apresentar risco para a empresa. Por isso, aqui estão alguns dos principais indicadores que um **Estúdio de Pilates** deve considerar para alcançar um diagnóstico real .

INDICADORES	DESCRIÇÃO
CAPACIDADE TOTAL DE VAGAS	Quantidade de vagas disponíveis a serem preenchidas de todos os serviços que você oferece.
FAIXA ETÁRIA DE CLIENTES	Faixa etária que predomina entre seus clientes.
GÊNERO DE CLIENTE	Gênero que predomina entre seus clientes.
GRAU DE ESCOLARIDADE	Grau de escolaridade que predomina entre seus clientes.
TICKET MÉDIO	Indicador de performance de vendas.
TICKET MÉDIO	Movimentações de entrada e saída de dinheiro. Entretanto só saber o lucro final não é suficiente. É preciso qualificar os dados!
RESULTADO DE LUCRO LÍQUIDO	Considera todos custos variáveis e fixos.
PONTO DE EQUILÍBRIO	Indicador de segurança, mostra quanto a empresa precisa vender, para garantir o pagamento de suas despesas e garantir lucratividade.

ANOTAÇÕES



fisio

EMPREENDEDOR

Carol Lima

Mentora de fisioterapeutas

Contato:



(34) 9 8888-3448



@ftcarollima

www.fisioempreendedor.com.br

