

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 FISIOEMPREENDEDOR/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

1

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 .

<b>INDICADORES</b>	<b>DESCRIÇÃO</b>
<b>CAPACIDADE TOTAL DE VAGAS</b>	Quantidade de vagas disponíveis a serem preenchidas de todos os serviços que você oferece.
<b>FAIXA ETÁRIA DE CLIENTES</b>	Faixa etária que predomina entre seus clientes.
<b>GÊNERO DE CLIENTE</b>	Gênero que predomina entre seus clientes.
<b>GRAU DE ESCOLARIDADE</b>	Grau de escolaridade que predomina entre seus clientes.
<b>TICKET MÉDIO</b>	Indicador de performance de vendas.
<b>TICKET MÉDIO</b>	Movimentações de entrada e saída de dinheiro. Entretanto só saber o lucro final não é suficiente. É preciso qualificar os dados!
<b>RESULTADO DE LUCRO LÍQUIDO</b>	Considera todos custos variáveis e fixos.
<b>PONTO DE EQUILÍBRIO</b>	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](http://www.fisioempreendedor.com.br)**

