

PARA UMA MELHOR  
LEITURA NO SMARTPHONE,  
GIRE SUA TELA NO SENTIDO  
HORIZONTAL!



**12 PASSOS** PARA O  
**PERSONAL TRAINER**  
**CONQUISTAR + ALUNOS**  
**E BOMBAR NO INSTAGRAM**

VIVER DE 

---

 PERSONALTRAINER

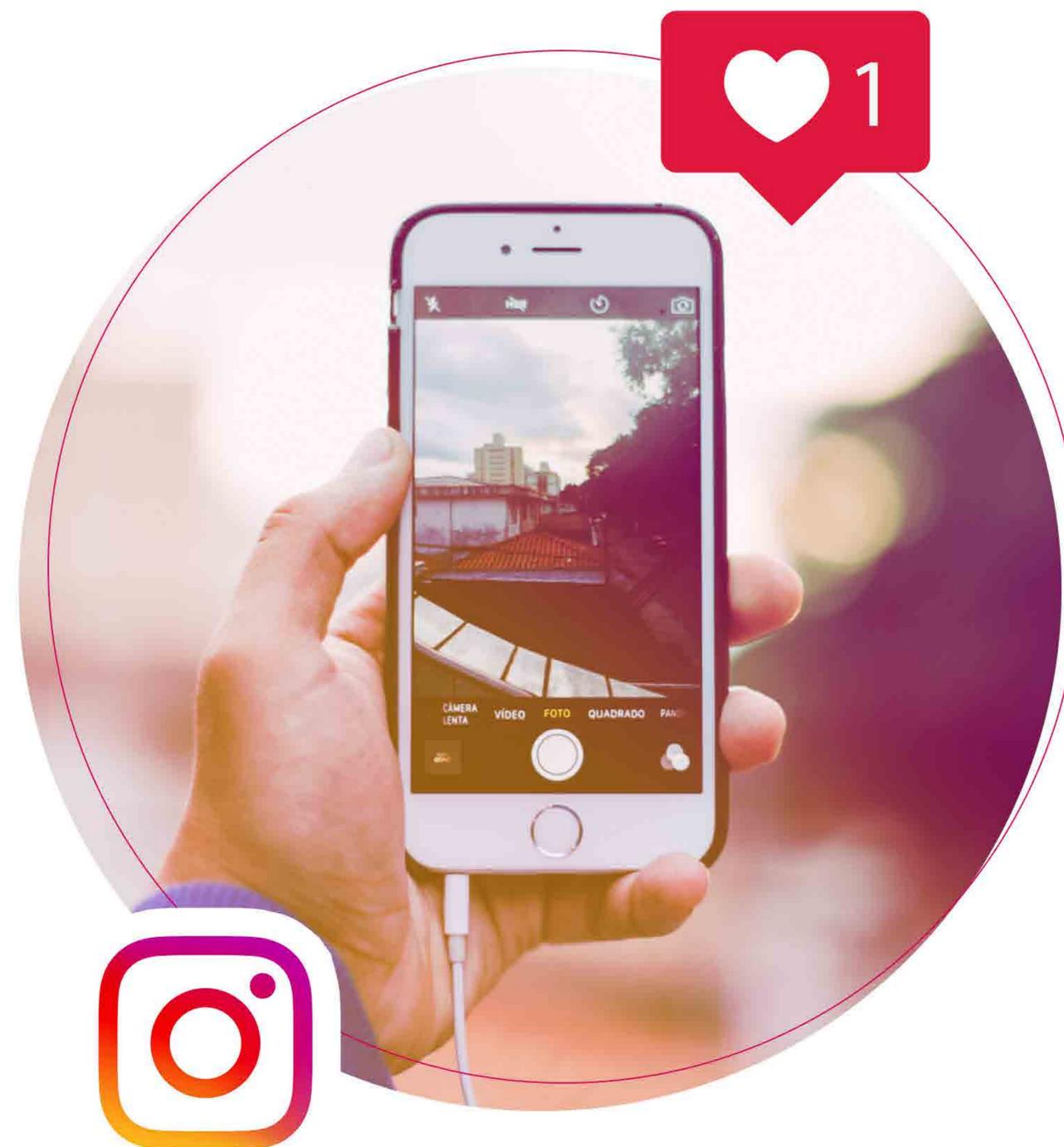
## INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, devido ao crescimento exponencial do uso da internet, se torna fundamental as empresas ou profissionais que vendem algum produto ou serviço possuírem uma “presença digital”.

É através das redes sociais como o Instagram que conseguimos nos conectar com outras pessoas em maior escala, mostrando quem nós somos e o que fazemos. Com o Personal Trainer não é diferente. E a pergunta que faço é: como você vem se posicionando nas suas redes? O que você posta? Como as outras pessoas te enxergam?

No Brasil o Instagram tem crescido exponencialmente e chega em 2018 na casa de 50 milhões de usuários ativos (800 milhões em todo o mundo). A rede brasileira é a segunda maior do mundo perdendo apenas para os Estados Unidos. E com toda essa avalanche de pessoas usando esse aplicativo, será que seus possíveis clientes também não estão lá? E o que você faz para que eles possam se tornar seus alunos?

Agora, como você já entendeu a importância de ter uma presença digital para alavancar o seu negócio, coloque em prática os 12 passos desse ebook. Vem comigo que no final, eu tenho uma surpresa pra você!



## PASSO 1 *DEFINA SEU PÚBLICO ALVO*

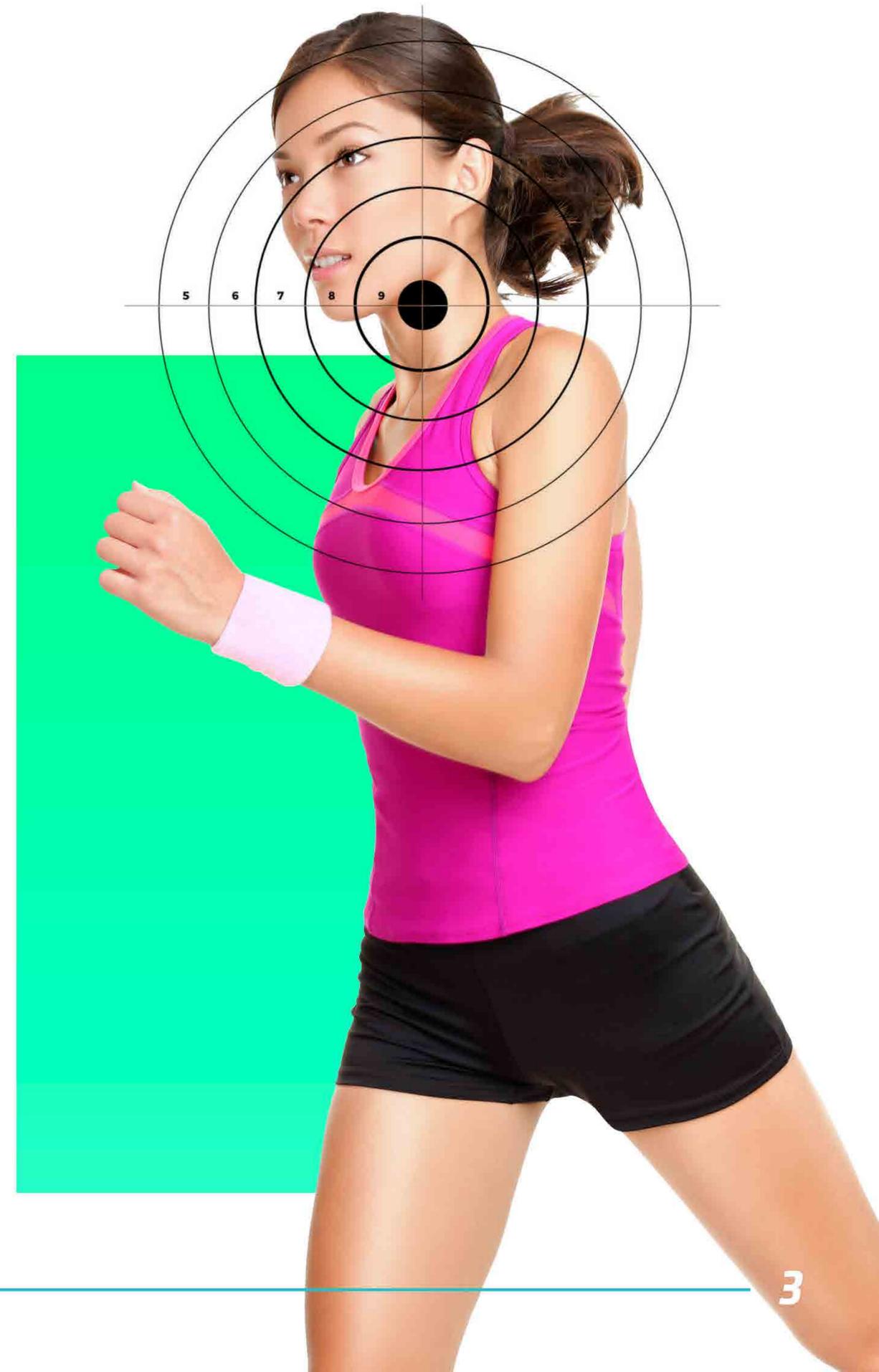
Antes de você começar, é necessário que se saiba para quem você vai criar conteúdo, aumentar o grau de relacionamento para posteriormente vender. A sua audiência é você que constrói mediante os conteúdos que publica.

Uma das causas as quais não conseguimos converter seguidores em clientes é justamente por não criar uma definição do público alvo, e quando isso acontece não direcionamos bem nossa comunicação e tão pouco aumentamos nosso grau de relacionamento com nossos seguidores, impactando em gerar conversão de vendas.

Sendo assim, o Personal Trainer precisa definir seu nicho de atuação pensando sempre na PAIXÃO que tem para trabalhar com aquelas pessoas; HABILIDADE TÉCNICA, que é o conhecimento técnico da área; e mensurar se existe DEMANDA de possíveis clientes em potencial. Pense:

1. Quais são as principais dores e desejos do seu nicho de atuação?
2. Qual o medo o seu possível cliente possui?
3. Quais as oportunidades eles possuem pela frente?
4. Quais são os sonhos?
5. Em quem eles se espelham e desejam se tornar?

BULLSEYE



## PASSO 2 TORNE O SEU PERFIL COMERCIAL



Para isso, você irá precisar primeiro abrir uma fanpage no Facebook. Posteriormente vá nas configurações do Instagram e clique em tornar perfil comercial, assim você terá possibilidades de fazer uma análise das métricas da sua rede, como: a quantidade de visitas, o número de visualizações por postagens, se a maior parte dos seguidores é de homens ou mulheres, a faixa etária e os horários de maior visualização.

Tudo isso vai te direcionar para um melhor uso da sua rede, mostrando qual conteúdo postado possui maior engajamento com seus seguidores e qual melhor horário para se fazer um post.

## PASSO 3 COMECE DETONANDO NA SUA BIO

A biografia é o que já vai gerar a primeira impressão referente a quem é você e o que você faz.

Coloque uma foto de qualidade, de preferência do seu rosto, que possa identificar quem é você. Na descrição da biografia, ao invés de colocar seu currículo resumido, descreva sua principal atuação profissional, o público que você trabalha e os resultados que você entrega para seus clientes.

*Ex: Sou Personal Trainer e ajudo homens e mulheres a perderem de 3 a 5Kg por mês.*

Ainda na descrição faça uma chamada para ação induzindo as pessoas a falarem com você.

*Ex: Saiba mais clicando no link abaixo.*

Na opção de colocar o SITE, sugiro transformar o seu número do whatsapp em um link e deixar disponível para que as pessoas possam clicar e entrar em contato direto com você. Como na descrição das postagens você não consegue colocar nenhum link clicável, aproveite essa opção de SITE para divulgar suas outras redes e contatos.

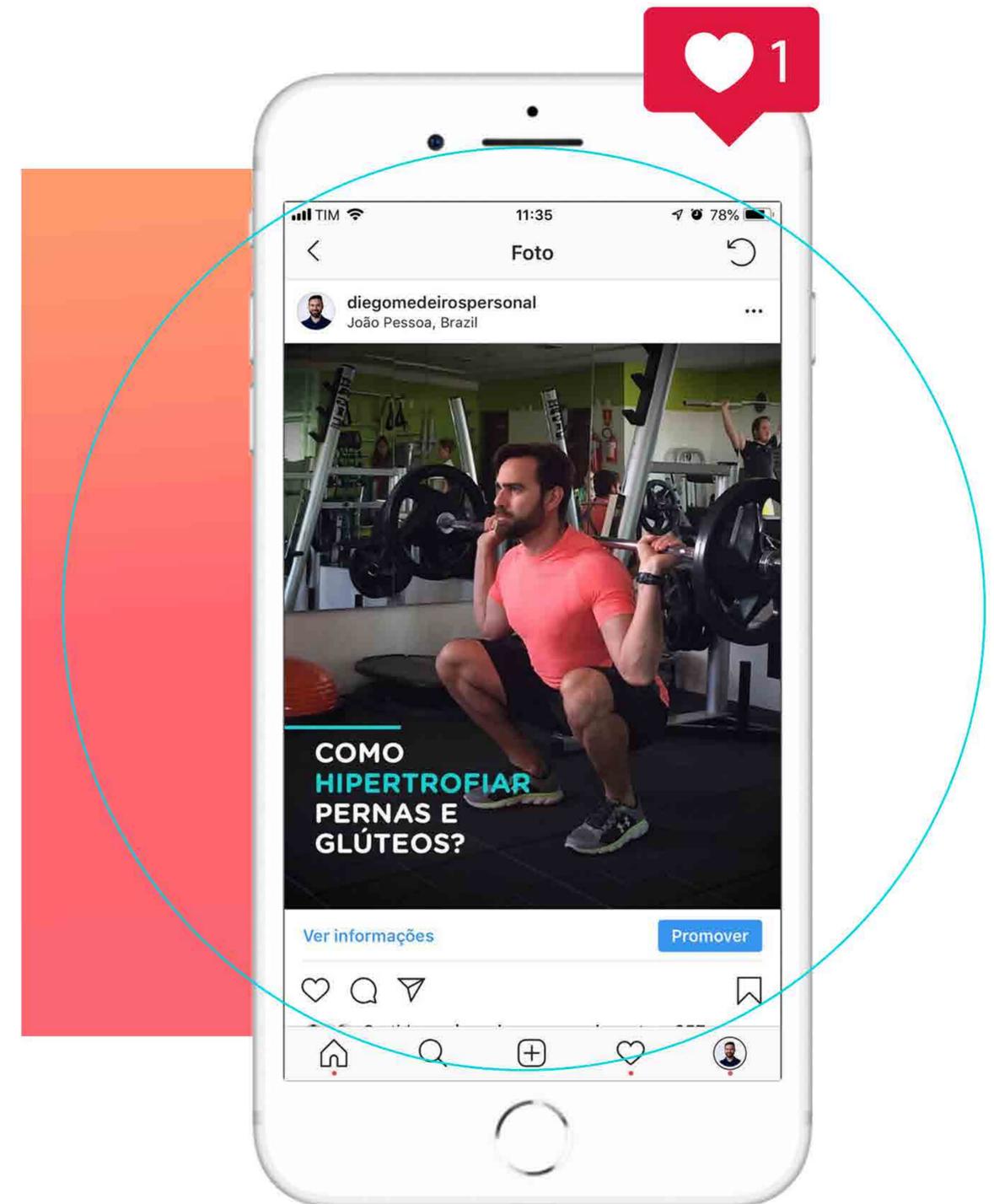


## PASSO 4 CONTEÚDO RICO E DIFERENCIADO

Uma das principais formas de encontrar pessoas que tenha interesse em seu serviço, será gerando conteúdo de valor para elas.

A maioria das pessoas estão nas redes sociais por 3 motivos: entretenimento, relacionamento e busca de conteúdo (informação). Sendo assim, publique informações relevantes para sua audiência. Encontre quais são as “dores” do seu nicho e construa textos breves numa linguagem de fácil entendimento para essas pessoas. Os conteúdos listados possuem bom engajamento, podendo tornar cada vez mais seus seguidores em clientes:

- ✓ Quais os problemas/necessidades seus possíveis clientes têm?
- ✓ O que eles estão procurando no Google?
- ✓ Quais dúvidas em relação a treinamento vem na cabeça deles?
- ✓ Qual informação ajudaria o seu cliente a tomar decisão?
- ✓ Depoimentos dos clientes existentes;
- ✓ Imagens de antes e depois.



## **PASSO 5** **CONSTRUA UM POST CERTEIRO E QUE CHAME ATENÇÃO**

Para uma excelente publicação, não deixe de focar nesses 4 pontos:

- ✓ **A imagem** - a foto deve ser de boa qualidade e que tenha a ver com o tema que você irá abordar. Nada de fotos embaçadas, escuras e que não conecte com o tema abordado;
- ✓ **Um título que chame atenção** - o título também pode ser chamado de headline, ele deve indicar que o conteúdo que você publicou tem o que ele procura. O Título deve ser como um ímã, deve gerar curiosidade. Nesse caso a curiosidade é um elemento poderoso e palavras chave como: segredo, pouco conhecido, grupo seletivo, o passo a passo, definitivo e poucas pessoas possuem, funcionam muito bem para gerar engajamento do seu seguidor;
- ✓ **O texto** - esse deve ser breve, bem escrito com uma linguagem de fácil entendimento e persuasivo. Um erro comum é por vezes termos uma escrita tão formal e técnica que, quem entende o que escrevemos são somente outros profissionais da mesma área de quem escreveu o texto. O uso de emoji (carinhas), transmite a percepção de sensações e emoções, só não abuse do uso, mas pode usar sim.



**ATENÇÃO**

**ATENÇÃO**

**ATENÇÃO**

- ✓ **A chamada para ação ou call to action (CTA)** – no fim do texto é usado uma CTA para direcionar o seu seguidor a fazer algum tipo de ação, e isso dá MUITO certo.

*Ex 1: Marque o seu amigo nos comentários que precisa saber dessa informação!*

*Ex 2: Digite nos comentários em qual cenário você e encontra: 1, 2 ou 3?*

*Ex 3: Se você realmente quer perder peso, digita EU QUERO!*

*Ex 4: Se quiser participar do meu grupo exclusivo do whatsapp é só clica no link que está na minha Bio.*

Dessa forma, suas publicações ganham forças e serão mostradas para mais seguidores quando mais pessoas interagem com você, seja curtindo ou comentando. Além disso, dependendo da sua CTA, possíveis prospectos já estão sinalizando algum interesse no seu serviço ou nos resultados que você entrega, sendo um ótimo momento para entrar em contato com essas pessoas via direct e fazer uma oferta.

#### DICAS:

- Vídeos impactam mais do que fotos;
- Utilize e aproveite os memes do momento;
- Posts com o rosto das pessoas geram 35% mais de interação;
- Casos de resultados com sucesso constroem a sua autoridade;
- Curta e comente fotos de outras pessoas e dos seus seguidores;
- Responda e curta todos os comentários das suas publicações;



## PASSO 6 MONTE SUA IDENTIDADE VISUAL

Canva

É importante que o seu perfil possua uma comunicação e harmonia coesas. Sendo assim crie sua identidade visual em relação a fonte de texto que irá usar, as cores dos posts e o layout dos títulos dentro das imagens, deixando seu feed com a sua cara e que se comunique com as pessoas do seu público de atuação. As cores utilizadas podem ser as próprias cores da sua logomarca.

O **Canva** é um app que você pode baixar de forma gratuita para fazer seus próprios layouts dos seus posts. Você tanto pode trabalhar com ele pelo celular como também pelo computador. ([www.canva.com](http://www.canva.com)).

Recomendo!

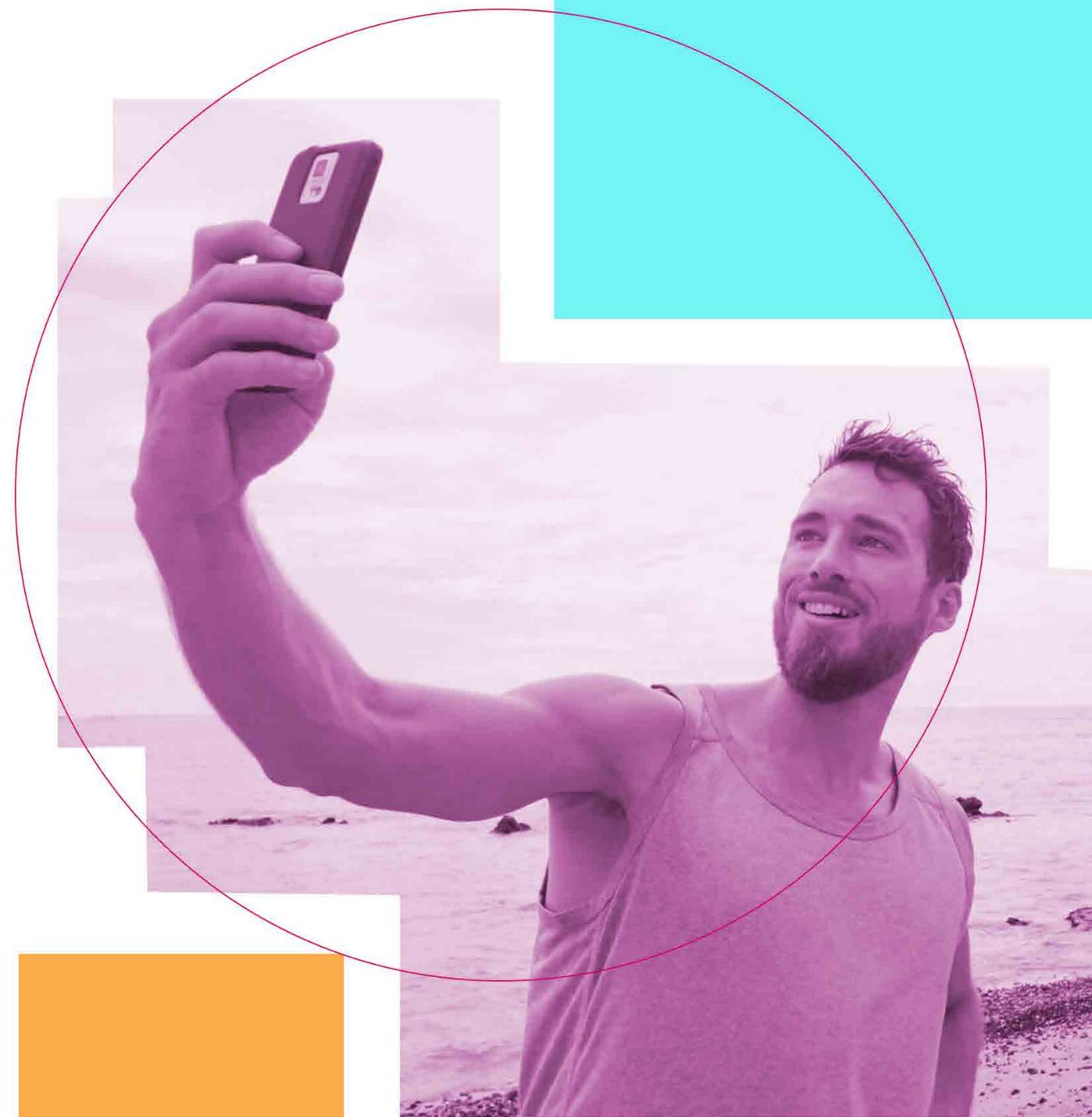
## PASSO 7 O PODER DOS STORIES

O Instagram possui várias vias de comunicação e o Stories é uma delas. O legal que com essa ferramenta você aumenta o grau de relacionamento e confiança dos seus seguidores e quanto mais confiança, mais seus seguidores tendem a comprar de você. Que pena que as publicações nos Stories só duram apenas 24 horas.

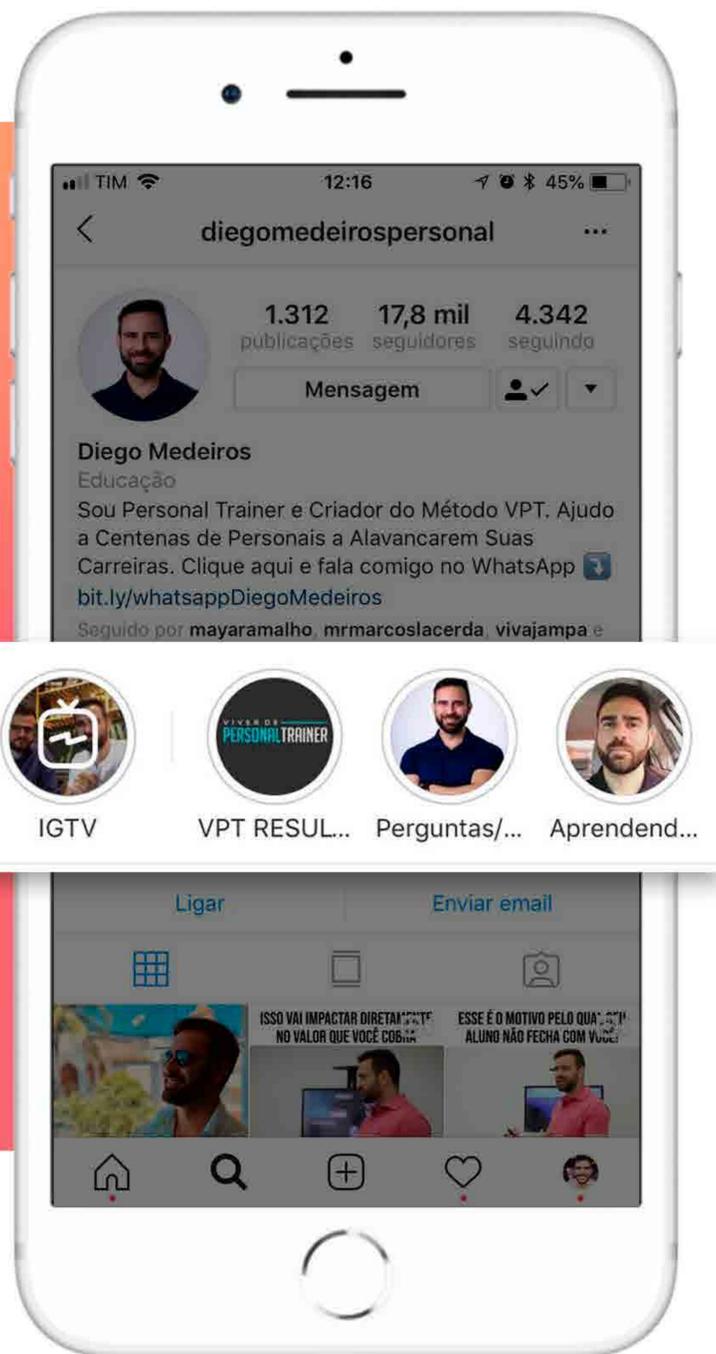
Mostre quem é você e o que você faz, publique mensagens de depoimentos dos seus alunos, pergunte quais dúvidas sua audiência possui e grave vídeos com as respostas. Além de publicar imagens dos seus alunos ou você treinando, assim as pessoas criam maior empatia com o seu perfil, e quando algum dos seus seguidores pensar em contratar algum Personal Trainer, é de você que ele vai lembrar.

As vezes não sabemos qual conteúdo publicar, e utilizar os Stories para saber quais são as principais dúvidas dos seus prospectos é uma ótima forma de entender seu possível cliente e criar conteúdos de relevância que se conecte melhor com ele.

Após ter alcançado os 10.000 seguidores, você poderá anexar links de acesso dentro dos seus Stories, isso é uma excelente forma de direcionar seu seguidor para uma outra página que você queira, como o seu Whatsapp, seu site, seu canal do Youtube, etc.



## PASSO 8 DESTAQUES E IGTV



Logo abaixo da biografia estão os destaques e o IGTV. Aquelas informações relevantes que você posta nos Stories que se pudesse deixaria de forma permanente, agora com a ferramenta dos destaques você poderá extraí-las dos Stories e deixa-las de forma constante.

Sugiro que deixem os depoimentos, os resultados do antes e depois, as respostas das perguntas mais frequentes e os seus outros canais de comunicação.

No IGTV você pode deixar vídeos gravados também de forma permanente e o melhor, essa ferramenta armazena vídeos mais longos a cima de 1 min.

Após postar no IGTV, utilize os Stories para comunicar a sua audiência sobre o vídeo fazendo uma chamada para ação para o conteúdo publicado.

## PASSO 9 A IMPORTÂNCIA DO USO DAS HASHTAGS

Com o uso das hashtags (#), o seu post pode ter um maior alcance de visualizações, mais pessoas podem encontrar o seu perfil, curtir suas fotos e te seguir.

Faça uma análise das hashtags mais utilizadas e descubra quais valem a pena. Escolha as mais relevantes para os seus posts, assim será muito mais fácil filtrar o seu público. Porém utilize (#) que tenha algo haver com o contexto da publicação. Se você escreveu um texto sobre emagrecimento, as hashtags devem se “comunicar” entre elas.

É só escrever a palavra chave no campo do “pesquisar” no seu insta, clicar em Tags e logo aparece as hashtags mais procuradas e utilizadas sobre aquela temática.

*Ex: #emagrecimento #emagrecimentosaudavel  
#emagrecimentointeligente #emagrecimentocomsaude  
#emagrecimentorapido #emagrecimentosustentavel*



## PASSO 10 FAÇA UM SORTEIO E CONQUISTE MAIS ALUNOS



**SOR  
TEIO**

Após entregar conteúdos de relevância para sua audiência, faça um sorteio de algum dos seus serviços. Pode ser uma consultoria online ou presencial, uma avaliação física com uma prescrição de treinamento ou até mesmo um plano trimestral.

Quem quiser participar do sorteio terá que enviar um direct com o contato do número do WhatsApp. Assim, você terá uma lista de pessoas que já possui interesse no serviço que você oferece.

Após realizar o sorteio e publicar o ganhador (a), você irá entrar em contato com as outras pessoas para realizar uma venda. Agradeça por elas terem participado do sorteio, e por esse motivo, você tem um plano especial para ofertá-la.

Além de uma oferta especial em um dos planos (somente na primeira compra), você pode oferecer uma semana de aulas grátis para essa pessoa “experimental” do seu serviço, assim gera um maior engajamento e reciprocidade entre você e o possível cliente, e isso irá interferir positivamente na hora da venda. Com a mesma sacada você pode fazer uma enquete no stories.

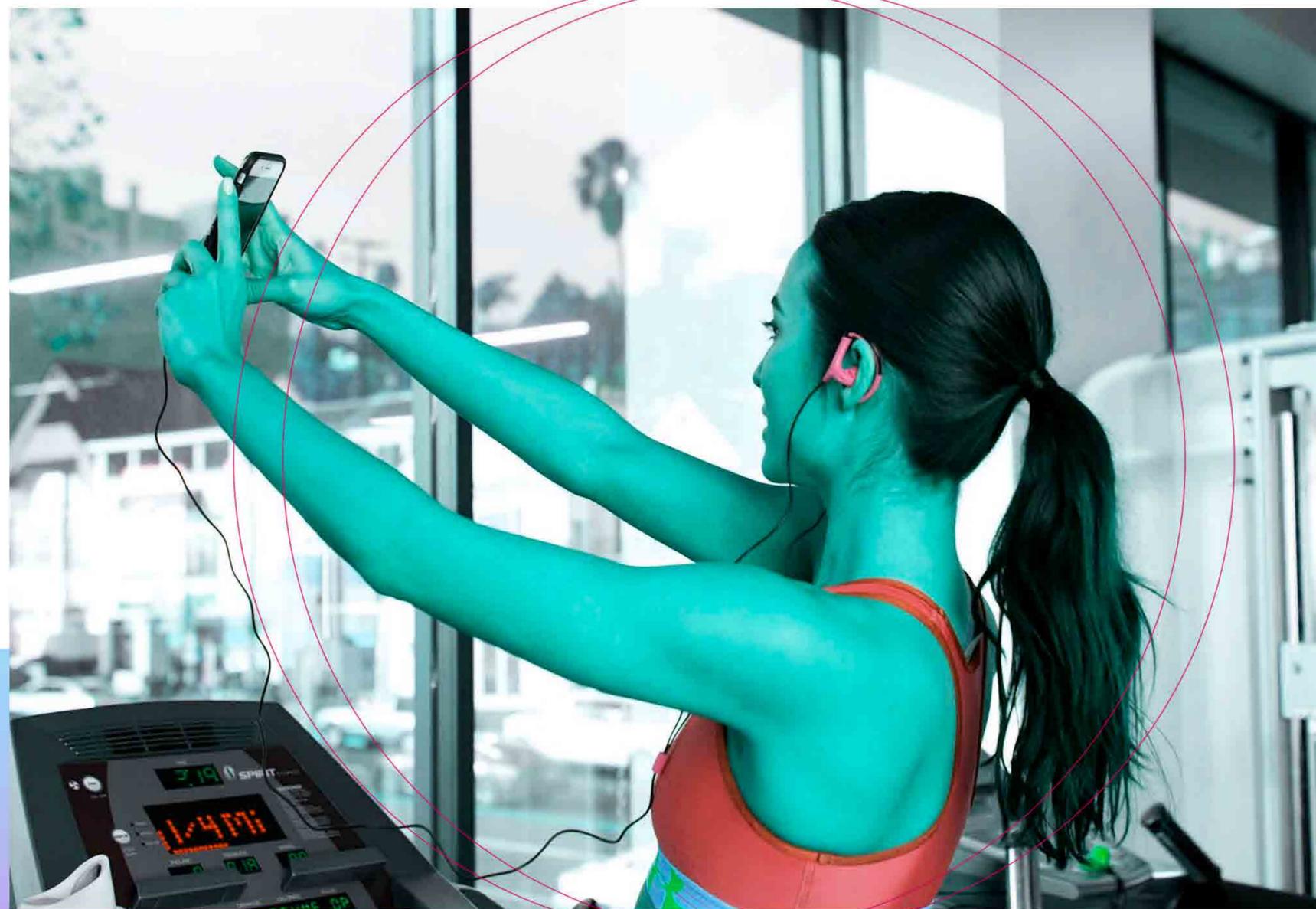
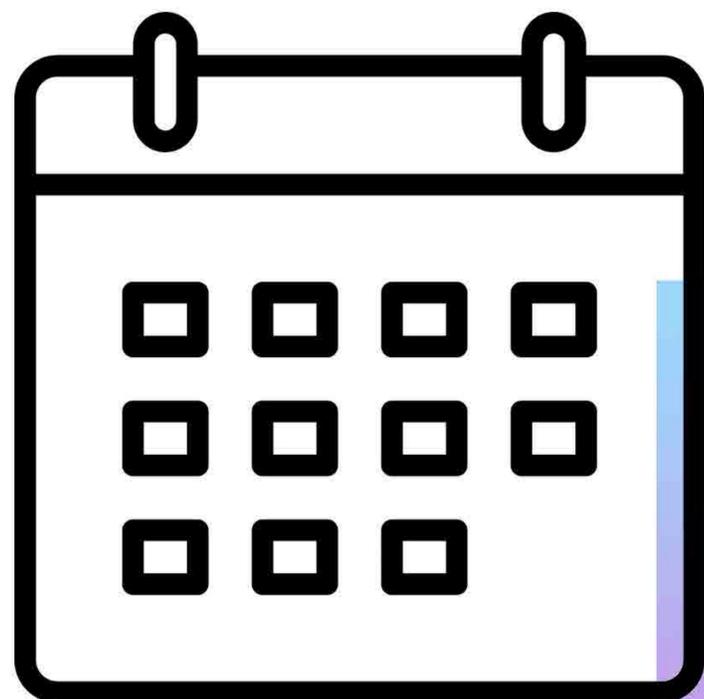
*Ex: Você gostaria de perder peso tendo o acompanhamento de um Personal Trainer? (SIM / NÃO).*

As pessoas que responderem SIM, você poderá entrar em contato via direct e dar algumas aulas de presente, aumentar o grau de relacionamento e posteriormente fazer uma oferta exclusiva.

## PASSO 11 MONTE SEU CRONOGRAMA DE POSTAGENS

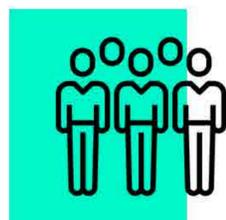
De nada adianta você ter todos esses conhecimentos se não colocar nada em prática ou se não tiver uma constância de publicações.

Agora monte seu cronograma referente ao dia da semana e em qual ferramenta você estará publicando suas informações, sejam elas no seu feed, Stories, IGTV e destaques.



## PASSO 12 **ASSISTA AULA 100% GRATUITA**

**Descubra como Captar de 3 a 10 X Mais Alunos, Negociar seus Planos de Vendas e Cobrar Hora Aula Acima da Média, independente se você tenha acabado de se formar ou esteja há anos no mercado**



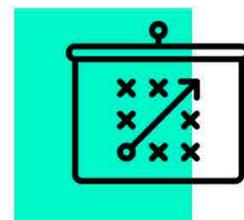
### **ESTRATÉGIAS DE CAPTAÇÃO**

Saber como captar clientes é uma das mais desafiadoras atividades para um profissional de educação física, já que isso não é ensinado nas universidades tradicionais.



### **TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO**

Negociação faz parte da vida do personal trainer. Nessa aula você vai aprender como convencer qualquer aluno a fechar com você sem reclamar do seu preço e terá resultados que você nem imagina!



### **MONTAR PLANO DE VENDAS INFALÍVEIS**

Se você não sabe criar planos de vendas e ofertá-los para seus cliente, algo está errado. É preciso desenvolver essa habilidade que é mais simples do que você imagina.



### **TRANSFORMAR SEGUIDORES EM CLIENTES PAGANTES**

Lotar sua agenda, formar fila de espera e viver de personal trainer é algo que todo profissional sonha. Vou te mostrar como é possível alcançá-lo.

**QUERO ASSISTIR AULA 100% GRATUITA AGORA**

Clique no botão acima para assistir agora!



**12 PASSOS** PARA O  
**PERSONAL TRAINER**  
**CONQUISTAR + ALUNOS**  
**E BOMBAR NO INSTAGRAM**

VIVER DE \_\_\_\_\_  
**PERSONALTRAINER**