

DESVENDE OS SEGREDOS DO  
**MARKETING**  
PARA SEU  
ESTÚDIO  
DE PILATES



# SUMÁRIO

- Pg. 3** Introdução
- Pg. 4** Como realizar uma divulgação bem-sucedida para o seu estúdio de pilates
- Pg. 6** O site do seu negócio e o marketing digital
- Pg. 8** A importância das redes sociais no marketing digital de um estúdio de pilates
- Pg. 10** O poder do marketing de conteúdo
- Pg. 12** Conclusão
- Pg. 13** A Kauffer Pilates

# INTRODUÇÃO

Marketing de qualidade se faz necessário em todo e qualquer empreendimento, uma vez que é um dos principais motores que os mantêm funcionando. E não seria diferente com um estúdio de pilates, que precisa, tanto quanto qualquer outro negócio, de boa divulgação, boa relação com os clientes e inovação constante.

A área de investimentos em estética e beleza é uma das que mais crescem no país, apesar da crise que estamos enfrentando. E os estúdios de pilates se encaixam nesta estatística. Dados de uma pesquisa realizada pelo Sebrae em 2014 mostram que apenas na categoria de empreendedor individual, o setor de beleza e cuidados pessoais cresceu 11,8% no estado de São Paulo.

Além destes dados de mercado do Sebrae, uma pesquisa feita pelo Ministério da Saúde aponta cerca de 35% da população como realizadora assídua de atividades físicas, número este que tende a aumentar muito, já que só nos últimos 5 anos cresceu 18%.

Fica claro com estas duas pesquisas que o brasileiro tem se importado cada vez mais com a sua saúde, tornando as atividades físicas uma prioridade em sua vida: e é aqui que o pilates entra, uma vez que poucas são

as pessoas que deixam de cuidar da saúde, mesmo com a economia não indo tão bem.

**VEJA COMO OS ESTÚDIOS DE PILATES ESTÃO REAGINDO AO IMPACTO DA CRISE**

**Leia no blog >**

Por isso, para que você, dono de estúdio de pilates ou investidor em potencial na área, consiga aprender e aplicar mais conceitos atuais e importantes de marketing no seu negócio, montamos este e-book, com preciosas dicas relacionadas ao marketing que vão mudar a forma como você se relaciona com o seu negócio e com as estratégias de marketing!

Continue lendo e desvende os segredos do marketing, aplicando-os, então, no seu estúdio de pilates.



# 1. COMO REALIZAR UMA DIVULGAÇÃO BEM-SUCEDIDA PARA O SEU ESTÚDIO DE PILATES



Qualquer pessoa que tenha alguma noção do mundo do marketing sabe que a divulgação de um negócio é um dos pontos principais que fazem com que ele funcione. A divulgação é imprescindível no começo de um negócio, mas tampouco deve ser abandonada conforme você for conquistando espaço com o seu estúdio de pilates, por exemplo. Ganhar novos clientes é algo sempre bem-vindo e, para que isso aconteça com uma frequência saudável, possuir uma boa divulgação é essencial.

**SAIBA COMO DIVULGAR  
SEU ESTÚDIO DE PILATES  
DA MELHOR MANEIRA**

**Leia no blog >**

“Mas como eu devo divulgar o meu estúdio de pilates?”. Esta é a pergunta principal que buscamos responder nos tópicos a seguir, com dicas de como realizar uma divulgação efetiva do seu estúdio de pilates, trazendo resultados mais do que positivos para o seu empreendimento. Confira:

## UTILIZE A INTERNET A SEU FAVOR

Para que você consiga realizar uma divulgação eficiente do seu estúdio de pilates, é mais do que necessário ter em mente que a internet é a sua melhor

ferramenta, já que, com ela, você tem a possibilidade de alcançar mais pessoas com menos esforço e investimento. Para tornar a internet a sua maior aliada no caminho da divulgação do seu estúdio, é recomendado que você:

- Crie um site para o seu negócio, em que o cliente possa se comunicar com o estúdio por meio de formulários ou chat online;
- Tenha um blog que permita divulgação e engajamento com o seu público;
- Utilize as redes sociais para que a sua interação com o público e os clientes seja maximizada e realizada em tempo real;
- Aposte no e-mail marketing, fazendo contatos direcionados ao seu público, conforme a segmentação;
- Separe um valor a ser investido na promoção de anúncios do seu estúdio, tanto no Google, quanto no Facebook, LinkedIn, Instagram e YouTube.

## CONSTRUA UMA “LISTA” DE CONTATOS

Quando o assunto é pilates, nada melhor para divulgar os seus serviços e o seu estúdio do que conhecer pessoas que atuam e se interessam pela mesma área. Mas onde encontrar essas pessoas? Para melhorar a qualidade da sua divulgação, procure sempre estar presente em eventos

sobre o tema, bem como palestras, feiras direcionadas etc., tanto como ouvinte, quanto como participante.

Nestes locais você tem a oportunidade de discutir inovações na área, conhecer pessoas interessadas, trocar contatos e falar sobre seu trabalho, apresentando cartões de visitas, divulgando o seu site e até mesmo com giveaways, se você tiver um estande.

É importante criar um site dinâmico que tenha sempre o foco no cliente, buscando construir um design que facilite o contato e a interação. É importante que no site do seu estúdio haja sempre um espaço no qual o cliente possa solicitar contatos, tirar suas dúvidas e até mesmo solicitar orçamentos para os serviços que você oferece (usando formulários ou o recurso do chat online).

### **FAÇA PROMOÇÕES INTELIGENTES QUE ENGAJEM SEUS CLIENTES**

A realização de promoções é um dos métodos mais efetivos para se conseguir novas vendas. Especialmente com as aulas promocionais e descontos através de indicações, você consegue tornar o seu negócio cada vez mais conhecido. Isso porque muitas pessoas têm curiosidade em realizar uma ou duas aulas para terem certeza se vão gostar ou não.

## **CONHEÇA O PODER DAS PROMOÇÕES EM UM ESTÚDIO DE PILATES**

**Leia no blog >**

Quando você cria o desconto por indicação, garante que o seu estúdio será divulgado também fora dos meios convencionais, com o famoso e antigo boca a boca, que tem altas chances de trazer resultados

positivos – já que a opinião de um conhecido você confia.

### **TENHA UMA REDE DE PARCERIAS VANTAJOSAS E DIVULGUE NAS MÍDIAS DA LOCALIDADE**

Ter parceiros comerciais com os quais você pode contar é importantíssimo para ter um suporte na hora da divulgação. Crie vínculos com profissionais de saúde, comerciantes próximos e até mesmo sites relacionados, de forma a juntar forças para conseguir uma divulgação mútua: você os indica e eles indicam você aos clientes – simples e efetivo.

Já quanto à divulgação nas mídias locais, temos um fator importante: essas mídias costumam representar um recurso simples, relativamente barato e útil ao seu negócio, uma vez que podem falar a um número menor e mais segmentado de pessoas. Propagandas na TV, em rádios e jornais locais pode fazer uma grande diferença.

Procure sempre fazer a divulgação uma das suas prioridades: você vai sentir a diferença na facilidade de se relacionar com os clientes, com o seu trabalho e com o estúdio em si. Falaremos a seguir um pouco mais sobre como utilizar o site do seu estúdio para realizar um marketing digital de qualidade.



## 2. O SITE DO SEU NEGÓCIO E O MARKETING DIGITAL

Ter um site para o seu negócio é imprescindível para o seu sucesso. Não tê-lo é praticamente pedir para que o seu negócio não cresça. Por isso, é quase impossível encontrar qualquer empresa que não invista em sua presença virtual em forma de site.

### SAIBA COMO TER UM SITE ATRATIVO PARA SEU ESTÚDIO DE PILATES

[Leia no blog >](#)

Porém, não basta apenas ter um site e pronto. É necessário pensar em diversos detalhes segmentados de forma a tornar o seu site um local atrativo para os seus clientes, da mesma forma que o seu estúdio é um local agradável, mas off-line.

Visando a criação deste vínculo entre o mundo on-line e o off-line do seu estúdio, pensamos em algumas dicas valiosas que você pode passar a aplicar em diferentes áreas do seu site para torná-lo mais atrativo e melhorar a usabilidade para os seus clientes. Vamos lá?

#### FAÇA PROMOÇÕES INTELIGENTES QUE ENGAJEM SEUS CLIENTES

Assim como no mundo off-line, a primeira impressão e contato que temos com um site geralmente é a que fica guardada e marcada em nós. Por isso, manter sempre a “boa aparência” e funcionalidade do seu site é imprescindível se você quiser conquistar novos clientes e manter a assiduidade dos antigos.

Por isso, investir em um layout adequado ao seu público-alvo e à sua proposta pode fazer toda a diferença no seu site. Baseie-se na identidade visual já existente na empresa, mas pense também em incorporar novas tendências que você sabe que funcionam na internet. Para não errar, algumas dicas essenciais:

- Menos é sempre mais: um layout clean é coringa quando não se quer errar, mas, ainda assim, quer um site bonito e funcional;
- Mantenha a localização dos menus de forma que o acesso e o entendimento dos mesmos seja fácil e intuitivo, mesmo para alguém que nunca acessou o site antes;

- Tenha informações de contato sempre à vista e em lugares estratégicos, de forma que seus visitantes consigam facilmente entrar em contato com você;
- Busque sempre por imagens atrativas, com boa resolução e que combinem de forma geral com o seu site;
- Ter campos nos quais o cliente possa entrar em contato com o seu estúdio sem muita burocracia ou espera (formulários ou um chat online) é importante para facilitar e estimular a comunicação entre clientes em potencial e a sua empresa.

**VEJA 5 MANEIRAS DE ATRAIR MAIS ALUNOS COM A AJUDA DO SEU SITE**  
**Leia no blog >**

## **GARANTA QUE SEU SITE SEJA RESPONSIVO**

É cada vez mais comum que a maioria dos acessos à internet e a sites diversos seja feita através de dispositivos móveis (smartphones e tablets) e não mais de um computador. Pensando nessa nova demanda, é importante que o seu site seja responsivo. Mas o que é isso?

Um site responsivo é aquele que reconhece o dispositivo através do qual está sendo acessado e adapta o seu layout a ele. Isso garante conforto na leitura do site e no acesso às informações. Nada pior do que ter que usar o recurso de pinça o tempo todo num site que você acessa do seu smartphone, não é? Com um site responsivo, isso não acontece mais e diminui significativamente a evasão de visitantes.

## **CONTEÚDO DE QUALIDADE FAZ TODA A DIFERENÇA**

Ainda que o seu layout seja lindo e passe a sensação de segurança e credibilidade, de nada adianta mantê-lo no ar se você não o atualiza com um conteúdo que corresponda em qualidade ao seu layout. É o conteúdo que trará mais clientes interessados. E no que diz respeito aos estúdios de pilates, por serem mais segmentados, é possível criar textos para um nicho específico, gerando mais relevância para sua empresa em relação aos concorrentes e garantindo um certo pioneirismo na área.

Mais à frente separamos um tópico específico apenas para falar de marketing de conteúdo em sites direcionados a estúdios de pilates, por isso, continue lendo!

## **A PARTICIPAÇÃO DOS CLIENTES É IMPRESCINDÍVEL**

Quando você abre um espaço no seu site direcionado à opinião dos clientes, automaticamente você o torna mais passível de credibilidade. Você pode utilizar esse espaço para divulgar as opiniões de clientes satisfeitos com o serviço oferecido pelo seu estúdio, mostrando a quem acessa as vantagens de ser cliente, aumentando as chances de conversão de visitantes em novos alunos matriculados.

## **NÃO ESQUEÇA DE VINCULAR AS REDES SOCIAIS**

Ainda que todos saibam, nunca é demais ressaltar que botões na lateral do site que dão acesso rápido aos perfis do mesmo nas mais diversas redes aumentam muito o número de pessoas que acompanham essas redes e os perfis, ainda que apenas pela comodidade de precisar de apenas um clique para “curtir” ou “seguir” uma fan page ou perfil.

Aproveitando o gancho, a seguir falaremos mais especificamente do papel importantíssimo que as redes sociais têm hoje no marketing digital, especialmente no que diz respeito aos estúdios de pilates.

# 3. A IMPORTÂNCIA DAS REDES SOCIAIS NO MARKETING DIGITAL DE UM ESTÚDIO DE PILATES

As redes sociais se tornaram um fenômeno de comunicação que parece ser inesgotável em possibilidades e inovações. E com isso, tornou-se possível rentabilizá-las e torná-las parte integrante do marketing do seu negócio.

**VEJA A IMPORTÂNCIA DO FACEBOOK PARA UM ESTÚDIO DE PILATES**  
**Leia no blog >**

Quando falamos em estúdios de pilates, as redes sociais são tão importantes quanto para qualquer outro espaço empresarial e empreendedor – e talvez até um pouco mais e logo você saberá o porquê. Por isso, é impensável não ter uma página no Facebook, Twitter ou Instagram, que são as três mais utilizadas hoje. Como esses perfis podem influenciar na forma como você se relaciona com o seu público e seus clientes? É o que vamos mostrar a seguir.

## CONHEÇA O SEU PÚBLICO-ALVO

Tenha sempre em mente que para transformar as redes sociais numa ferramenta de marketing efetiva e que traga resultados, você deve saber utilizá-la e saber como direcionar cada interação que ocorre ao perfil certo. Uma boa forma de identificar o perfil do seu público é procurar sempre pedir aos seus clientes para preencher fichas com informações

básicas sobre si mesmos, bem como sobre seus interesses.

**SAIBA COMO DEFINIR E ATRAIR O PÚBLICO-ALVO PARA SEU ESTÚDIO DE PILATES**  
**Leia no blog >**

Desta forma, fica muito mais fácil produzir conteúdo para esses perfis que gere um resultado positivo para o seu estúdio de pilates, que é sobre o que falaremos a seguir. É muito importante, para que esse conteúdo traga bons frutos, que você realize uma segmentação que se baseie nos interesses de cada perfil do seu público-alvo, tanto nas campanhas de marketing maiores, quanto nas publicações mais simples e cotidianas nas redes sociais.



## PRODUZINDO CONTEÚDO DINÂMICO E QUE GERE RESPOSTAS

Com a evolução das redes sociais, além de ser um lugar de interação com conhecidos, amigos, etc., elas se tornaram um espaço de distribuição e consumo de informação. O tempo todo temos pessoas compartilhando notícias, curiosidades e textos. Por isso, mais do que produzir marketing de conteúdo com qualidade para o seu site, as suas postagens nas redes sociais devem ser engajadas no universo do seu público, divulgando o que já foi postado no site de uma forma dinâmica, que desperte o interesse de leitura das pessoas.

A interação deve ser amigável e também deve despertar o interesse de forma sutil e sem a agressividade das estratégias de marketing mais antigas (os famosos pop-ups, anúncios que surgem do nada).

O seu conteúdo produzido para as redes sociais deve estar relacionado ao seu estúdio de pilates, aulas de pilates e afins. O importante é saber dosar a quantidade de publicações engajadas no assunto.

Se, em suas pesquisas para conhecer melhor o público-alvo, você descobriu um gosto ou característica comum à grande maioria, fazer postagens relacionadas a isso também pode gerar um grande número de interações.

**ENTENDA POR QUE SEU  
ESTÚDIO DEVE SER ATIVO  
NO INSTAGRAM**

**Leia no blog >**

Utilizar as redes sociais corretamente pode representar a diferença entre o sucesso e o fracasso do seu negócio. Por isso, busque sempre estar inteirado das novidades em cada rede, organizando a sua página de acordo com o que já provou funcionar.

No próximo tópico, como prometido lá atrás, falaremos um pouco mais sobre a importância do marketing de conteúdo e como utilizá-lo corretamente para que traga resultados positivos aos negócios.



# 4. O PODER DO MARKETING DE CONTEÚDO



O principal intuito da utilização do marketing de conteúdo no seu site é conseguir criar conteúdos variados, sempre levando em conta as diferentes personas que fazem parte do seu público-alvo (podendo até ser de natureza multimidiática) de forma que estes agreguem um valor de conhecimento ao seu público, clientes etc. O objetivo desta agregação de valores é tornar a sua empresa a maior fonte de informação sobre o assunto, criando relevância, credibilidade e fazendo o seu público se engajar cada vez mais no assunto tratado.

**APRENDA A UTILIZAR O MARKETING DE CONTEÚDO PARA O SEU ESTÚDIO DE PILATES**  
**Leia no blog >**

Para que você saiba exatamente como fazer uma produção de conteúdo adequada ao seu público-alvo, conseguindo extrair resultados dela, compilamos a seguir as principais dicas das quais você deve se lembrar quando for começar a produzir conteúdo.

## IDENTIFICAÇÃO DO PÚBLICO-ALVO (PERSONA)

Para que o que você produza tenha impacto significativo sobre os seus clientes, visitantes, etc., é extremamente

importante que você saiba exatamente para quem você está produzindo tudo isso. Conhecer nos mínimos detalhes as principais características do seu público-alvo é o que vai definir quais os assuntos das publicações, as abordagens a serem dadas e até mesmo a entonação dos textos (mais formal ou informal, dependendo do perfil encontrado).

Para criar uma persona, é necessário coletar informações de pessoas que ainda não são seus clientes, fazendo perguntas que o ajudem a entender melhor quais são os perfis do seu público-alvo. Algumas perguntas e dados como informações demográficas, objetivos e o que estas pessoas valorizam já é um bom começo.

## CRIE UM BLOG

Identificado o público, está na hora de começar a colocar a mão na massa e produzir conteúdo propriamente dito. Mas onde divulgar o que for produzido? Nada melhor do que um blog para que você possa postar os seus textos, vídeos, podcasts etc., para que seu público possa consumi-los de forma organizada, rápida e fácil.

## CARACTERÍSTICAS ESSENCIAIS DOS PRODUTOS DO MARKETING DE CONTEÚDO

Para que esta estratégia de marketing traga os resultados esperados, é necessário que o conteúdo produzido tenha algumas

características que garantam a sua qualidade e o seu formato. Algumas delas são:

- Atentar-se à alta qualidade do que é produzido, sempre buscando um outro viés que fuja a tudo o que já foi escrito sobre o tema;
- Nada de plágio! Tudo o que você divulgar como seu deve, necessariamente, ser seu. Produza conteúdo original ou, se reproduzir algo, dê os devidos créditos;
- Tente colocar soluções no que está sendo produzido. Textos que tragam ao leitor algo de novo, informações novas que agreguem valor de conhecimento e de repertório para ele, mas que também solucionem problemas que os clientes possam ter.

## ESPALHE O QUE VOCÊ PUBLICA E ACOMPANHE OS RESULTADOS

E mais uma vez elas aparecem: as redes sociais. Talvez a melhor ferramenta de comunicação existente hoje, elas são perfeitas para realizar divulgação do conteúdo produzido por você na estratégia de marketing adotada.

Com elas, você consegue alcançar um número mais alto de pessoas e, conseqüentemente, de engajamentos nas suas postagens. Mas é sempre importante ressaltar que para obter esses bons resultados, é preciso investir, promovendo as suas publicações nas redes. Elas também permitem que você interaja com os seus clientes ao mesmo tempo em que eles interagem com o conteúdo divulgado.

Mas o trabalho com o marketing de conteúdo não acaba quando você realiza a postagem e a divulgação. Para saber se o que você postou está trazendo os resultados esperados, é importante monitorar o que foi divulgado: ver quantas pessoas a postagem atingiu, quantos clicaram nos links, quantas curtidas e também as interações no próprio blog.

Se algo funcionou no passado, é possível que continue funcionando por um tempo, ou seja, pode ser repetido nas suas postagens em vista de conseguir mais engajamentos para o seu estúdio de pilates.



# CONCLUSÃO

Este e-book teve como intuito principal inteirar você, dono de estúdio de pilates, no mundo do marketing, facilitando a determinação das estratégias e guiando suas descobertas iniciais, para que o seu negócio flua da melhor forma possível, com geração de conteúdo que torne a sua empresa referência no assunto e que ajude a resolver possíveis problemas de seus clientes. Com dicas diversas sobre o site ideal, redes sociais, marketing de conteúdo e um conhecimento mais aprofundado de seus clientes, buscamos trazer você para dentro deste universo tão importante para os negócios atuais.

Assim que começar a aplicar as nossas dicas na sua empresa, você passará a observar uma interação mais proveitosa e próxima com os seus clientes e um crescimento potencial no seu negócio.



# A KAUFFER PILATES

Fundada em 2011, a Kauffer é uma empresa que tem como principais objetivos a referência em atendimento e em qualidade dos produtos finais. Produzindo materiais de forma moderna e com alto padrão, o desenvolvimento de projetos para profissionais na área de pilates é um dos pilares da organização, tendo já produzido equipamentos variados para mais de mil estúdios brasileiros.

Ao escolher a Kauffer, você também escolhe equipamentos de pilates personalizados e um showroom de amostras sempre de portas abertas para você. Auxilia você na hora de realizar a compra dos seus equipamentos e também na gestão do seu negócio na área de pilates.

Além dos equipamentos, a Kauffer também realiza o layout do seu estúdio, criando identidade visual diferenciada para cada cliente que contrata os serviços, bem como um auxílio na gestão dos seus negócios, com as dicas de marketing que publicamos em nosso blog.

Se você quer abrir um estudo de pilates, mas não sabe como gerenciá-lo ou qual é a melhor forma de começar, entre em contato conosco! Além de oferecermos um equipamento de altíssima qualidade, que com certeza será um diferencial no seu estúdio de pilates, também lhe damos dicas e auxílio no que diz respeito aos mais diversos aspectos da gestão do seu negócio. Precisa de ajuda? Fale com a Kauffer e estaremos aqui para você!

**Está montando  
seu estúdio?  
Venha conhecer  
o trabalho da  
Kauffer Pilates!**

**Fique por  
dentro das dicas  
e novidades  
acessando nosso  
blog!**



 **Kauffer**  
Pilates

