



Metas de Vendas

Fase	Meta	Atingida	Repescagem	%
Visitas 24h	62	62	0	100,00 %
Agendamentos Presenciais	5	5	0	100,00 %
Agendados de Amanhã	0	0	0	0,00 %
Renovação	67	67	0	100,00 %
Desistentes	34	34	0	100,00 %
Visitantes Antigos	71	71	0	100,00 %
Ex-Alunos	235	235	0	100,00 %
Indicações	0	0	0	0,00 %
Aluno GymPass	0	0	0	0,00 %
Metas recorrentes	0	0	0	0,00 %
Out Acesso GymPass	0	0	0	0,00 %
Total	474	474	0	100,00 %

Metas de Fidelização

Fase	Meta	Atingida	Repescagem	%
Grupo de Risco	50	50	0	100,00 %
Vencidos	57	57	0	100,00 %
Pós Venda	1396	1396	0	100,00 %
Faltosos	2127	2127	0	100,00 %
Aniversariantes	240	240	0	100,00 %
Total	3870	3870	0	100,00 %

Resultado

Fase	Meta	Atingida	%
Conversão de Indicados	0	0	0,00 %
Conversão de Agendados	22	22	44,00 %
Conversão de Ex-Alunos	2	2	0,85 %
Conversão de Visitantes Antigos	71	0	0,00 %
Conversão de Desistentes	34	3	8,82 %
Conversão de Receptivo	0	0	0,00 %
Conversão de Lead	0	0	0,00 %

Meta Extra

Fase	Meta	Atingida	Repescagem	%
INADMPLENTES	208	96	0	27,85 %



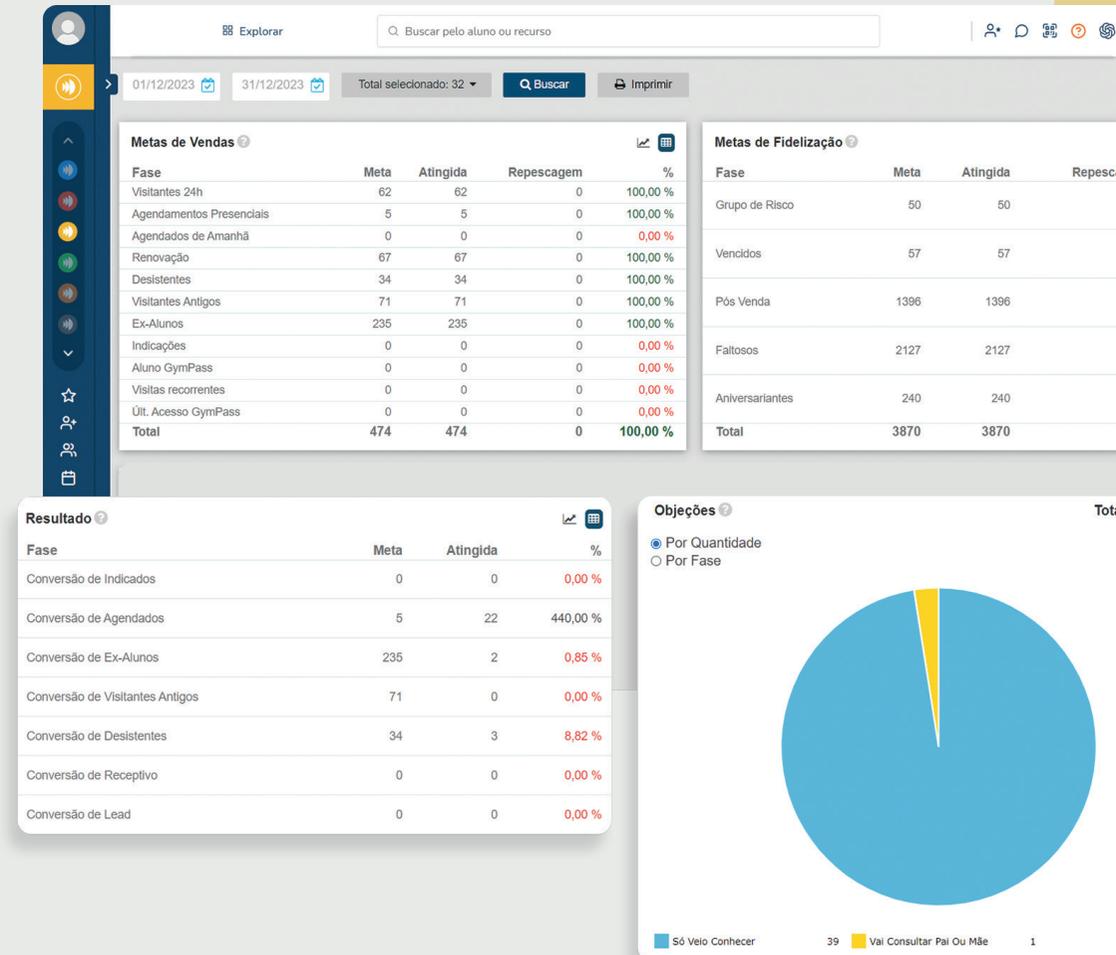


A mina de ouro de qualquer negócio está em construir uma comunidade de clientes altamente fiel e engajada, que acontece com o conhecimento profundo do cliente.

Perder alunos não é uma opção: é preciso saber como gerar confiança e mantê-los, independente de qualquer cenário.

A gestão completa de clientes acontece através do **módulo CRM**, que traz um conhecimento amplo da jornada do aluno com metas diárias automatizadas de contato, que facilitam o atendimento dos consultores para momentos-chave que potencializam a conversão, seja de uma nova venda ou renovação.

O CRM garante uma relação contínua com o aluno e ajuda a construir um relacionamento de longo prazo, matendo o faturamento em alta.



Principais recursos do módulo

- E-mails automatizados com modelos pré-configurados
- Disparos de SMS e notificações PUSH
- Integrado com WhatsApp, RD Station, Wordpress, Pixel do Facebook, Google Analytics e Google Tag Manager
- Integrado com Gymbot
- Rastreamento de campanhas online de vendas

Tenha dados e meios para impulsionar o desempenho da equipe, atingir metas e garantir o crescimento duradouro de resultados.



Gestão de carteiras e grupos de clientes



Ranking de produtividade



Índice de vendas e fidelização/retenção

