

PORT FÓLIO

Pacto Soluções

Gestão descomplicada gera negócios lucrativos

Simplificamos processos, além de garantir a alta performance de resultados para os seus objetivos.



Sobre a Pacto

nos orgulhamos da nossa história!

Pensar em fazer a diferença, às vezes, parece ser um sonho alto, mas é nesse sonhar alto que chegamos até aqui, com mais de 20 anos de história, sendo um agente que impulsiona negócios fitness a serem consistentes para proporcionar qualidade de vida às pessoas. Nos tornamos experts em impactar negócios para gerar grandes resultados.

Foram muitos desafios no percurso, mas nós seguimos com a nossa missão de transformar pessoas e empresas, ampliando ainda mais seus diferenciais e a capacidade de atingir novos resultados.



Como impactamos o negócio?



Rentabilidade

Ajudamos negócios a reduzirem prejuízos e construir uma rentabilidade escalável.



Gestão focada em alta performance

Processos otimizados aumentam a capacidade da empresa de focar em áreas chave do negócio que impactam resultados a médio e longo prazo.



Segurança na tomada de decisões

Não deixamos gestores ficarem às cegas com o caminho a ser trilhado. Uma visão estratégica de dados traz confiabilidade para tomar decisões assertivas que minimizam riscos e potencializam lucros.

+3000

clientes no segmento
fitness e bem-estar

+500.000

usuários conectados
semanalmente nos apps
Treino e Meu Box

1600

conteúdos produzidos e
disponibilizados em nossa
Universidade Pacto e
Central de ajuda

Nota 4,8

do aplicativo **Treino** nas
lojas Apple Store e Play
store com mais de 59 mil
classificações

desde **1994**

atuando no mercado
nacional de tecnologia

98%

de satisfação em nosso
atendimento de suporte

Top 30

no ranking dos aplicativos
mais baixados, ao lado de
Nike e Adidas



Mais que um sistema de gestão, uma metodologia de resultados.

INOVAÇÕES

Game of results, Pacto Power Data, Autoatendimento, Compra e renovação online, Reconhecimento facial e Geolocalização, Assinatura digital de contrato.

APLICATIVOS

Pacto App (Gestor e Consultor), App Treino (Aluno e Professor) e App Meu Box (Atleta e Coach).

MÓDULOS ESSENCIAIS

Administrativo, Financeiro, CRM, Recorrência com PactoPay, Treino Web e Avaliação Física.

CONTEÚDO DE APRENDIZADO

Ponto de interrogação com propósito e funcionamento de cada tela, Central de ajuda, Universidade Pacto, Canal Performar, Blog e muito mais.

RECURSOS COMPLEMENTARES

Nota Fiscal de Serviços e Produtos, SMS, E-mail Marketing, Vendas online, Hotsite e Débito em conta.

Tudo de forma completa e descomplicada para gerar o que você precisa: vendas, lucratividade, administração, controle de alunos, produtividade e relacionamento com cliente.



Pendências de Clientes

Financeiro

R\$ 2.183.217,50 Parcelas em Atraso 3216	R\$ 19.382,66 Parcelas a Pagar 49	R\$ 394,50 Colab. c/ Parcelas a Pagar 5
R\$ 5.775,47 Débito em Conta Corrente 13	R\$ 1.490,19 Crédito em Conta Corrente 18	R\$ 0,00 Produtos Vendidos 0

Operacional

Aniversariantes do dia	115
Aniversariantes Colaboradores	1
BV Pendente	3759
Cadastro Incompleto (Cliente)	179
Cadastro Incompleto (Visitante)	5549
Sem Assinatura Digital	1443
Sem Reconhecimento Facial	4624
Sem Foto	3111
Sem Geotocalização	2065
Sem Produtos	4620
Trancamento Vendido	15

Índice Renovação Mês12

PREVISÃO do início ao fim do mês

Previsão 6,84% dos ativos	211	100,00%
Renovados da Previsão	46	21,80%
Não Renovados da Previsão	165	78,20%

RENOVADOS

Do Mês	46	100,00%
Do Mês Passados	13	28,53%
Da Previsão do Mês	36	73,47%
De Meses Futuros	0	0,00%
Alunos com mais de um professor	0	





Gestão estratégica para crescer com propósito

Para atingir os maiores objetivos de negócio, o primeiro passo começa por aqui.

O **módulo ADM** é o principal pilar para estruturar a empresa e deixar o gestor livre para focar em outras áreas gerenciais que demandam mais atenção.

Ele reúne os processos essenciais que fazem a empresa funcionar, desde cadastro de alunos, vendas, lançamento de contratos até o acompanhamento detalhado de indicadores que mostram a saúde do negócio.

É o módulo que traz segurança nas operações diárias e contribui para que os gestores tenham uma perspectiva abrangente de todos os processos, garantindo uma visão estratégica que minimiza que minimiza riscos e traz clareza sobre as decisões.

The screenshot displays the ADM dashboard interface. At the top, there is a search bar and navigation options. The main content is divided into several sections:

- Pendências de Clientes**: A summary of financial and operational metrics.
 - Financeiro**:
 - Parcelas em Atraso: R\$ 2.183.217,50 (3216)
 - Parcelas a Pagar: R\$ 19.382,66 (49)
 - Colab. c/ Parcelas a Pagar: R\$ 394,50 (5)
 - Débito em Conta Corrente: R\$ 5.775,47 (13)
 - Crédito em Conta Corrente: R\$ 1.490,19 (18)
 - Produtos Vencidos: R\$ 0,00 (0)
 - Operacional**:
 - Aniversariantes do dia: 115
 - Aniversariantes Colaboradores: 1
 - BV Pendente: 3759
 - Cadastro Incompleto (Cliente): 179
 - Cadastro Incompleto (Visitante): 5549
 - Sem Assinatura Digital: 1443
 - Sem Reconhecimento Facial: 4624
 - Sem Foto: 3111
 - Sem Geolocalização: 2065
 - Sem Produtos: 4620
 - Trancamento Vencido: 15
- Grupo de Risco**: A warning section for high-risk clients.
 - Alert: "Entre em contato urgente com esses alunos!"
 - 43.34% em ALTO risco de não renovar
 - 98.78% não receberam contato de risco nos últimos 15 dias
 - CLIENTES EM RISCO MUITO ALTO**:
 - Peso 6: 204
 - Peso 7: 1326
 - Peso 8: 22
- Índice Renovação Mês12**: A table showing renewal metrics.
 - PREVISÃO** do início ao fim do mês:
 - Previsão 5,84% dos ativos: 211 (100,00%)
 - Renovados da Previsão: 46 (21,80%)
 - Não Renovados da Previsão: 165 (78,20%)
 - RENOVADOS**:
 - Do Mês: 49 (100,00%)
 - De Meses Passados: 13 (26,53%)
 - Da Previsão do Mês: 36 (73,47%)
 - De Meses Futuros: 0 (0,00%)
 - Alunos com mais de um professor: 0

Principais recursos do módulo

- Controle de acesso online e offline
- Blindagem antifraude
- Metas financeiras com comissionamentos
- Assinatura digital de contratos
- Clube de vantagens
- Venda rápida
- Negociação de contratos com Inteligência Artificial
- Gestão de Personal

Indicadores que aumentam a eficiência operacional e impulsionam o seu negócio para um crescimento sustentável.



Gestão de grupo de risco

Mostra os alunos que estão mais propensos a abandonar o negócio.



Ticket Médio

Avalia o desempenho das vendas e ajuda o gestor a criar estratégias para aumentar o valor.



Movimentação de contratos

Mostra os status de todos os contratos: novas matrículas, renovações e cancelamentos.



LTV, CAC e Churn

Indicadores-chave que avaliam o tempo médio que os alunos permanecem no negócio, o custo para adquiri-los e o volume de cancelamentos.

O braço direito para gestão de redes

- **Acesso multiempresa**

Padronização de acesso para empresas com várias unidades.

- **Gestão de negativação (SPC)**

Consulta do aluno automática junto ao sistema SPC; envio de negativação e retirada da negativação após o pagamento.

- **Replicação de cadastro**

Perfil de acesso, planos, colaboradores, usuários, feriados, configurações do módulo treino.

- **Plano com dependentes**

Ideal para planos recorrentes. É possível definir quantos dependentes podem ter em cada plano e vincular com o titular no ato da venda, sem precisar criar planos secundários.

- **Direito de uso de planos**

O aluno pode transferir todos os benefícios do plano para outro aluno sem a necessidade de cancelar o contrato.

- **Gestão RH para colaboradores**

As principais informações de seus colaboradores ficam registradas no perfil para consultas futuras, como: cargo, salário, documentos pessoais, entre outros.



Pendências de Clientes

Financiado

R\$ 2.182.217,50

R\$ 5.775,00

Metas de Vendas

Fase	Meta	Atingida	Repercagem	%
Visitas 20x	52	52	0	100,00 %
Agendamentos Presenciais	5	5	0	100,00 %
Agendados de Anamnese	0	0	0	0,00 %
Renovação	67	67	0	100,00 %
Desistentes	34	34	0	100,00 %
Voluntários Kelgus	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 %
Multa recorrentes	0	0	0	0,00 %
OU Alunos Gympass	0	0	0	0,00 %
Total	474	474	0	100,00 %

Metas de Fidelização

Fase	Meta	Atingida	Repercagem	%
Grupo de Risco	50	50	0	100,00 %
Vencidos	57	57	0	100,00 %
Pós Venda	1395	1395	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 Indicações	0	0	0,00 %
Conversão de Agendados	0	22	440,00 %
Conversão de Ex-Alunos	235	2	0,85 %
Conversão de Visitantes Antigos	71	0	0,00 %
Conversão de Desistentes	34	3	8,82 %
Conversão de Recebivo	0	0	0,00 %
Conversão de Lead	0	0	0,00 %

Meta Extra

Fase	Meta	Atingida	Repercagem	%
ADMPLANTES	208	36	0	17,30 %



CRM

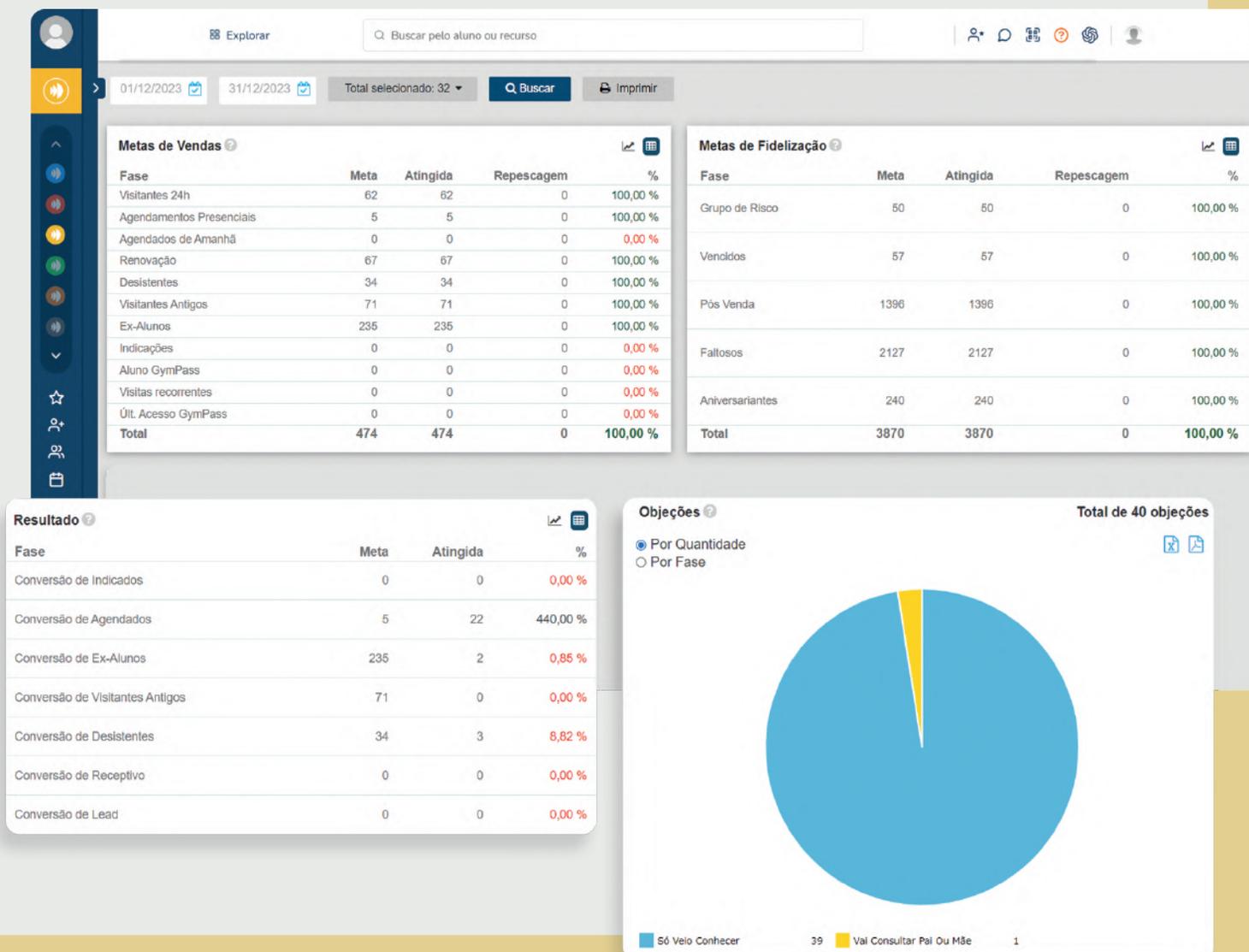


A mina de ouro de qualquer negócio está em construir uma comunidade de clientes altamente fiel e engajada, que acontece com o conhecimento profundo do cliente.

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



Saldos Agrupar por tipo

Banco	
ITAÚ	981.391,29
Santander	4.681.255,57
Super Digital	7.656,29
Caixa	
Caixa Financeiro \$ (Movimento)	4.309,32
Movimentação Interna	7.207,80
Cofre	
Cofre (Cheques)	0,00
Custódia	
Banco (Custódia)	0,00
Cartões Cielo	0,00
Cartões Stone	8.564,82
CONSÓRCIOS E APLICAÇÕES - SANTANDER	11.761,52
Devolução	
Devoluções (Cheques devolvidos)	0,00

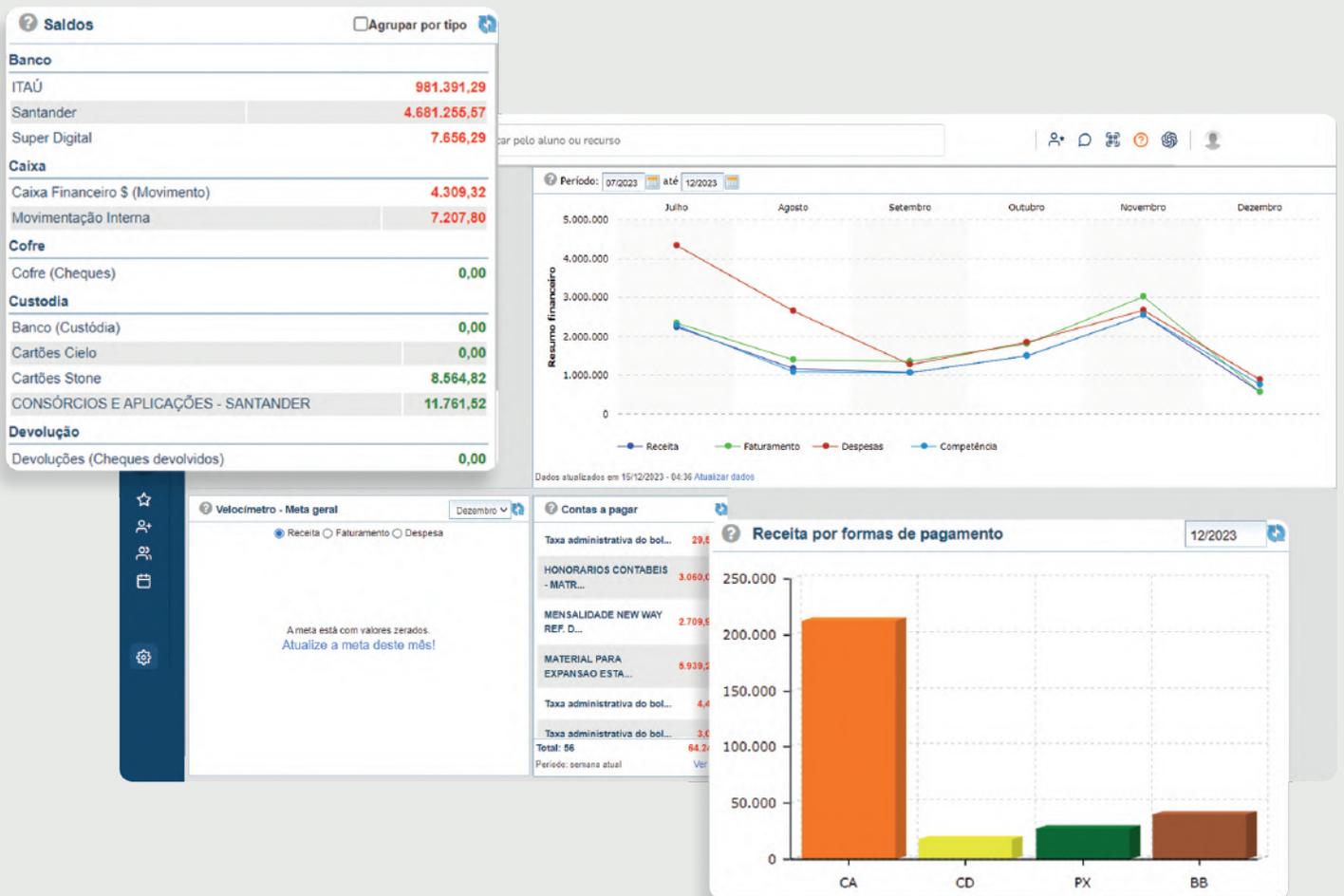


Financeiro

Aqui levamos a alta performance financeira a sério

Muito além da segurança de dados, este é o módulo que entrega autonomia ao gestor para gerenciar todo o faturamento, eliminando métodos manuais que induzem a erros e mascaram a realidade do negócio.

O módulo garante a saúde econômica da empresa, eliminando prejuízos através da tomada de decisões estratégicas e sustentáveis que impulsionam o crescimento.



Principais recursos do módulo



Plano de contas

Estrutura as receitas e despesas em categorias para um controle completo de todas as contas da sua empresa.



Percentuais de despesas comparados as metas

Compara as despesas e as metas financeiras estabelecidas que geram lucro.



Emissão de Notas Fiscais Eletrônicas integradas à prefeitura

Notas de serviços e produtos.



Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Destaca lucros e prejuízos com as receitas e despesas detalhadas.

- **Contas a pagar e a receber e previsão de despesa.**
- **Integração de toda receita de forma automática.**
- **Metas financeiras de vendas.**

Diferenciais para gestão de rede

● Conciliação automática de cartões *

Todos os dados sincronizados com as adquirentes sem a necessidade de consultas externas.

● Conciliação de conta bancária *

Acompanhe as movimentações de todas as suas contas em um único lugar.

● Lançamento automático de débito para o aluno em vendas canceladas pela adquirente

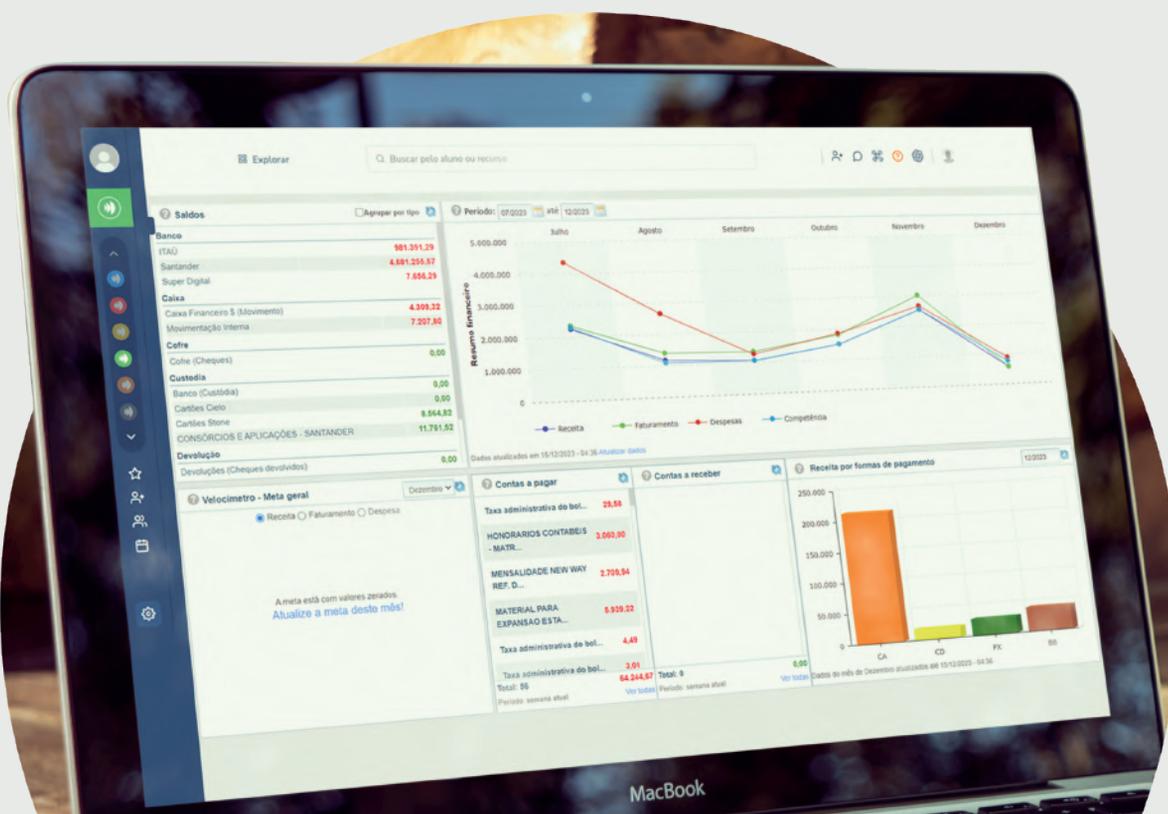
● Gestão de chargeback

Acompanhamento de todos os estornos de pagamento.

● Gestão completa de recebíveis:

Previsão de recebíveis futuros, recorrência e vendas.

* Consulte condições antecipadamente.





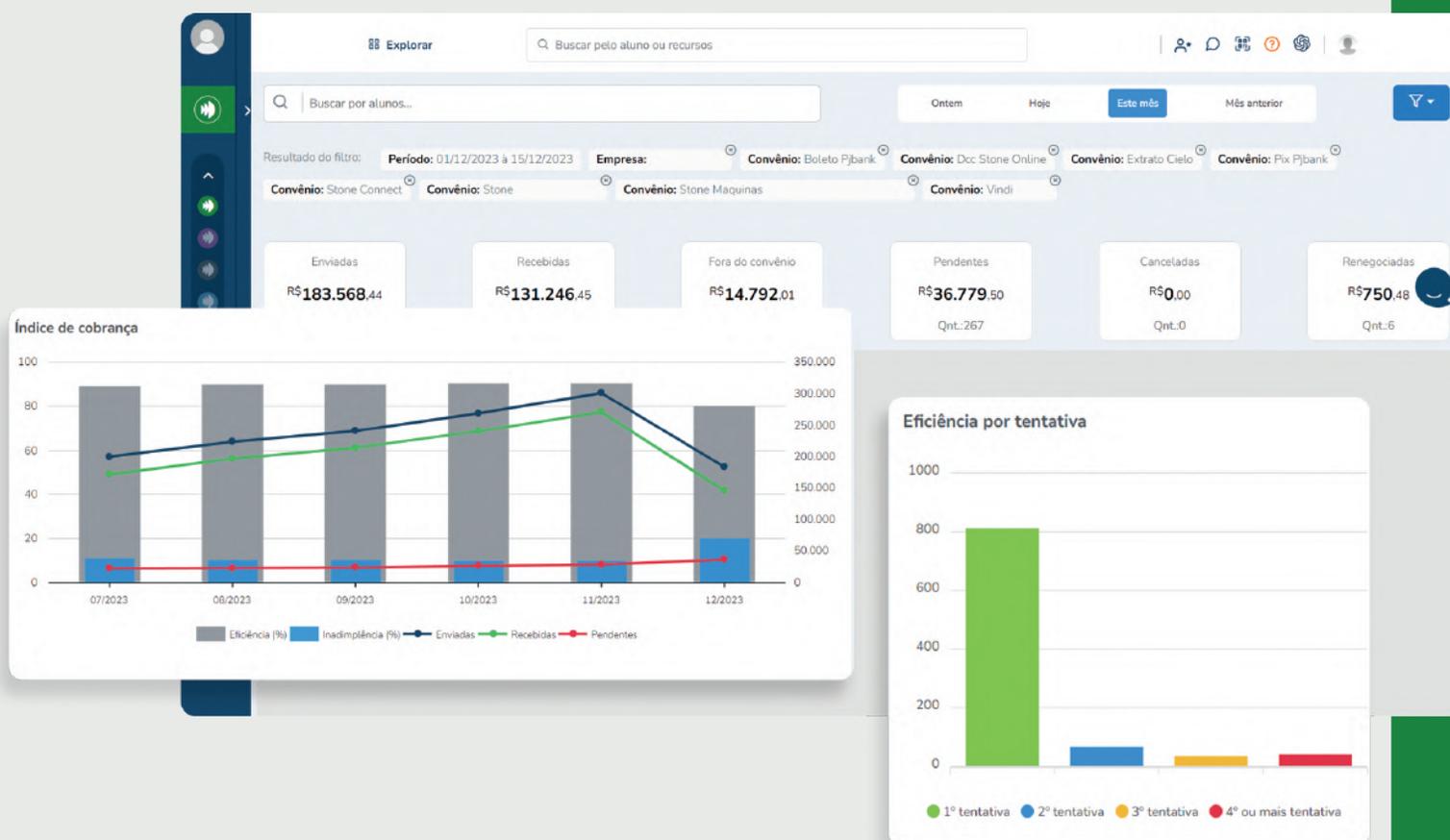
PactoPay



O **PactoPay** é o módulo dedicado à gestão de cobranças online com cartão de crédito, Pix, boleto bancário e débito em conta corrente.

Altas taxas de inadimplência de grande parte das empresas podem ser reduzidas com uma gestão clara e eficiente dos pagamentos, prevendo possíveis atrasos e, assim, reduzir prejuízos no caixa, além de garantir a previsibilidade do faturamento.

O PactoPay também é dedicado aos pagamentos recorrentes que fidelizam alunos por mais tempo e aumentam as vendas sem comprometer o limite do cartão.



Principais recursos do módulo:



Recorrência sem comprometer o limite do cartão de crédito

Diminuição de barreiras para fechamento de planos.



Gestão de pagamentos em cartão de crédito, boleto e Pix



Validação de cartão de crédito em tempo real

O sistema identifica na hora se o cartão é válido ou não.



Link de pagamento

Amplia as vendas online que podem ser feitas de qualquer lugar - WhatsApp e redes sociais, por exemplo.





Retentativas de cobranças automáticas

As retentativas acontecem em cadeia quando a primeira tentativa não for aprovada.



Indicador de chargeback

Avalia casos de solicitação de estorno de pagamento pelo aluno, e o gestor pode tomar medidas para comprovar a validade dos valores pagos junto à adquirente.



Régua de cobrança

Automatiza a comunicação com o cliente para garantir o recebimento das parcelas e evitar a inadimplência.



Cobrança multi-adquirente

Permite à empresa trabalhar com várias adquirentes e ter mais agilidade nas cobranças.



Pix e boleto automatizados



Integração com Stone Connect

FAÇA UMA AULA EXPERIMENTAL

PREENCHA SEUS DADOS E IREMOS ENTRAR EM CONTATO

NOME*

Nome completo

EMAIL*

Digite seu e-mail

CELULAR*

+55

ENVIAR

Sua melhor versão espera por você

AGENDE AGORA

Bora treinar?

Selecione o seu plano:

 Musculação 2024	Matrícula R\$ 0,00	Domínio 3 meses	R\$ 99,90/mês	SELECIONAR	
 Pacto Funcional 2024	Matrícula R\$ 0,00	Anuidade R\$ 0,00	Reconstrução 12 meses	R\$ 149,90/mês	SELECIONAR
 Pacto Gold 2024	Matrícula R\$ 0,00	Anuidade R\$ 0,00	Reconstrução 12 meses	R\$ 169,90/mês	SELECIONAR



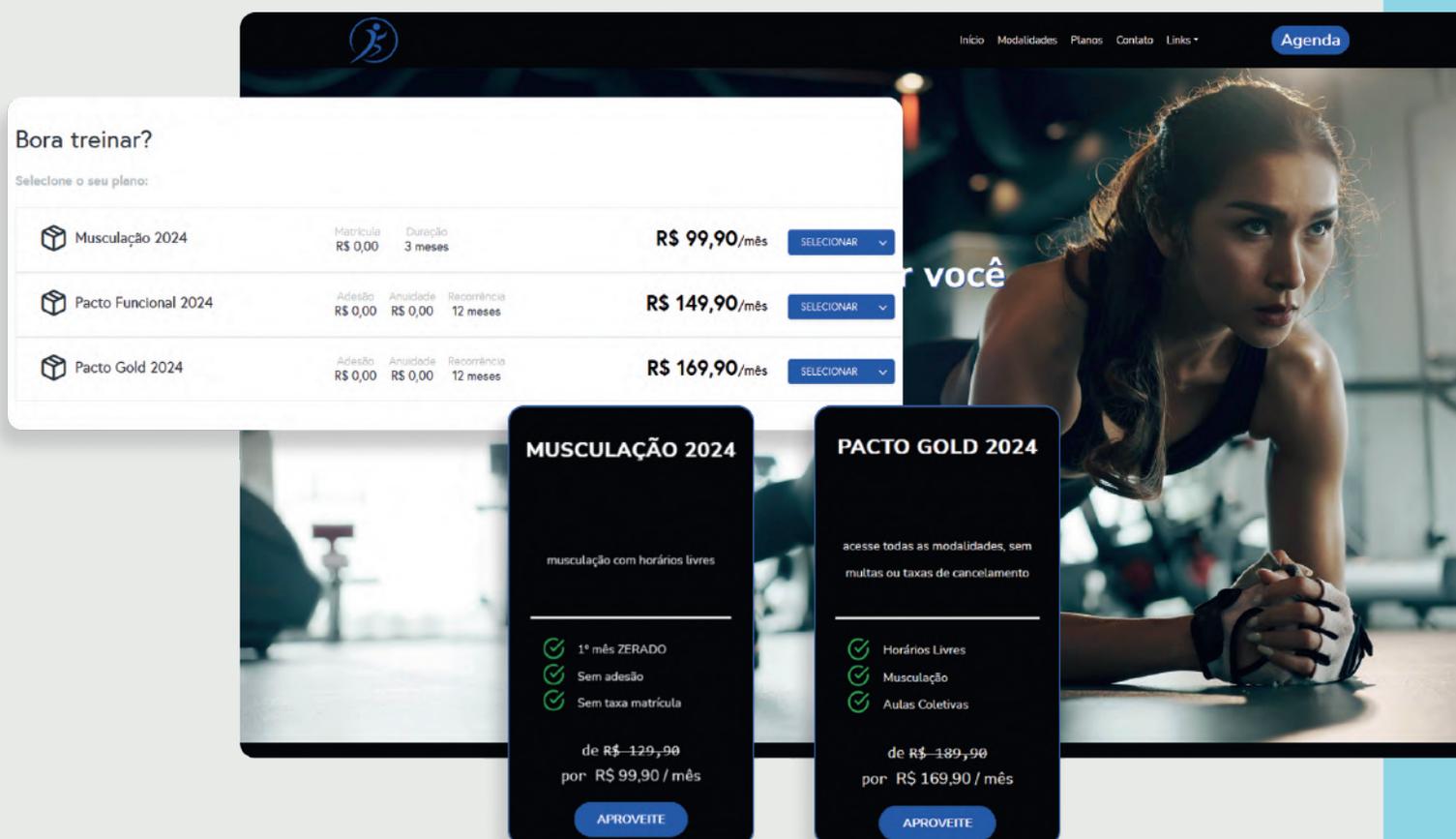
Vendas Online

e HotSite

O **Vendas Online** é indicado para todas as empresas que buscam potencializar vendas na internet sem precisar criar um site do zero.

As vendas de planos e produtos são facilitadas com todos os tipos de pagamento: cartão de crédito, boleto e Pix, entregando mais opções para o aluno na hora da compra.

O site possibilita ampliar o alcance da empresa, levantando o interesse de potenciais clientes que leva à conversão de vendas de uma forma totalmente conveniente para o aluno e o negócio, fortalecendo, assim, as ações de marketing.



The image displays a digital interface for selecting gym plans. At the top, a navigation bar includes links for 'Início', 'Modalidades', 'Planos', 'Contato', and 'Links', along with an 'Agenda' button. The main content area is titled 'Bora treinar?' and prompts the user to 'Selecione o seu plano:'. Three plan options are listed:

Plan Name	Adesão	Anuidade	Reconhecimento	Price	Action
Musculação 2024	R\$ 0,00	R\$ 0,00	3 meses	R\$ 99,90/mês	SELECIONAR
Pacto Funcional 2024	R\$ 0,00	R\$ 0,00	12 meses	R\$ 149,90/mês	SELECIONAR
Pacto Gold 2024	R\$ 0,00	R\$ 0,00	12 meses	R\$ 169,90/mês	SELECIONAR

Below the plan list, two mobile app preview cards are shown:

- MUSCULAÇÃO 2024**: musculação com horários livres. Features: 1º mês ZERADO, Sem adesão, Sem taxa matrícula. Price: de R\$ 129,90 por R\$ 99,90 / mês. Button: APROVEITE.
- PACTO GOLD 2024**: acesse todas as modalidades, sem multas ou taxas de cancelamento. Features: Horários Livres, Musculação, Aulas Coletivas. Price: de R\$ 189,90 por R\$ 169,90 / mês. Button: APROVEITE.

Principais recursos do módulo

- **Site personalizado**
- **Loja de produtos**
- **Loja de planos**
- **Pagamento facilitado no cartão de crédito, Pix e boleto**
- **Estorno automático de contrato sem pagamento**
- **Link de visitante com agendamento de aula experimental**
- **Preenchimento do Par-Q no ato da compra**
- **Links para campanhas promocionais**
- **Campanhas de cupom de desconto para convidados**

Business Intelligence





Esse é o módulo que ajuda a construir um time de professores engajados que vai além da prescrição de treinos. Oferece experiência e fidelização de alunos, além de uma rotina otimizada com gestão completa de treinos, aulas e avaliações físicas.

O **Treino** possibilita ao professor passar menos tempo criando fichas para ter mais atenção com os alunos na busca de melhor qualidade de vida. Dispõe de indicadores completos que direcionam o trabalho com mais praticidade.

Business Intelligence

Última Atualização: 11/04/2023 15:41

Atualizar

Todos os professores

Dashboard

Personalizado

Treinos Vencidos

215

100% dos alunos

Alunos sem treino

118

35% dos alunos

Treinos a Vencer

0

-

Contratos a vencer

4

1% dos alunos



Total de Alunos

1848



Alunos Ativos

333



Alunos Inativos

1515



Alunos sem acompanhamento

8

Treinos em dia

0

-

Alunos com treino

215

65% dos alunos

Duração media

87 dias

Renovados rec

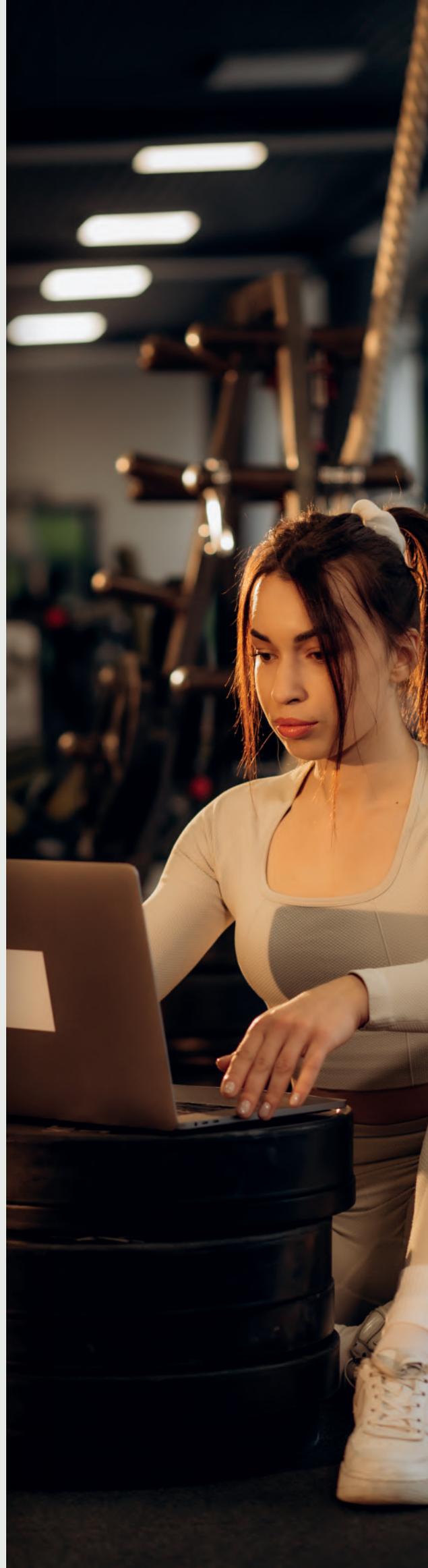
171

92% dos alunos

Chat

- **Programa de treinos predefinidos**
- **Acompanhamento personalizado para alunos**
- **Agenda de aulas e serviços**
- **Integração com balança de bioimpedência**
- **Avaliação física com diversos protocolos e comparativo de evolução**
- **Ranking de professores**
- **Prescrição de treinos para colaboradores**
- **Prescrição de treino para o aluno Gympass e acesso pelo app Treino**

O Treino também possibilita ter uma equipe mais coesa, mantendo a eficácia das operações diárias, ao mesmo tempo em que a visão e os objetivos da academia são compartilhados e alcançados de forma colaborativa.



Outros recursos essenciais

-  Bloqueio de alunos inadimplentes
-  Configuração para estagiário
-  Configuração de feriado e replicação para redes
-  Formulário Par-Q com assinatura obrigatória do aluno
-  Aviso médico no perfil do aluno





The app interface is displayed on several overlapping smartphone screens within a blue circular frame. The screens show various parts of the app:

- Screen 1 (Left):** A screen titled "Qual seu nível atual de tre" (What is your current training level?). It features a progress bar and a list of items under the heading "Iniciante" (Beginner).
- Screen 2 (Middle):** A screen titled "Qual o seu objetivo atual?" (What is your current goal?). It includes a "Contratar o objetivo" (Contract the goal) button and a "Qualidade de vida" (Quality of life) section.
- Screen 3 (Right):** A screen for a user named "Giovane". It displays a notification: "Seu treino está sendo revisado pelo professor. Sua lista deve ser revisado em até 5 minutos. Quando tudo estiver pronto, você será notificado." (Your workout is being reviewed by the professor. Your list must be reviewed within 5 minutes. When everything is ready, you will be notified.) Below this, there is a "Consulta agendada" (Scheduled consultation) section with a date and time, and a "Próximas aulas" (Next classes) section with a video thumbnail.
- Screen 4 (Far Right):** A screen titled "Sua evolução começa aqui!" (Your evolution starts here!). It includes a motivational message and a prominent blue button that says "Iniciar a definição de treino agora" (Start defining your workout now).

At the bottom of the blue circle, the "treino" logo is displayed, consisting of a blue square with a white lowercase 't' followed by the word "treino" in a bold, lowercase, sans-serif font.

t treino



Muito mais que levar modernidade e inovação ao negócio, o app Treino oferece uma nova experiência em saúde e bem-estar que facilita a rotina de alunos e professores.

Acreditamos que uma rotina saudável também precisa ser acessível e, com o App, os alunos têm autonomia para acompanhar os treinos, marcar aulas, comprar e renovar planos, acompanhar a evolução dia após dia.

E o professor tem mais controle sobre a carteira de alunos, desde o programa de treino até a avaliação física, garantindo um atendimento de excelência com um trabalho otimizado e eficiente na palma da mão.

Mais de meio
milhão de alunos
utilizando, com
nota 4.7

+500mil
alunos no app

2090
academias parceiras

250mil
avaliações 5 estrelas



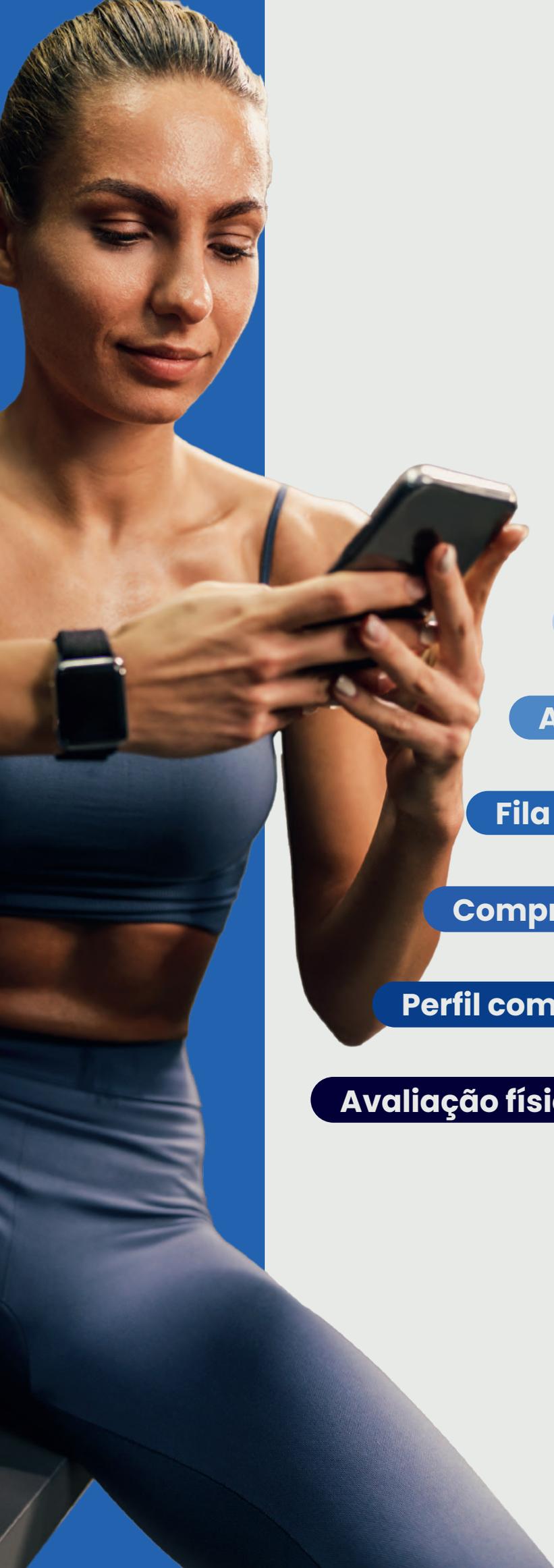
15 milhões
de aulas agendadas



Recursos que levam diferenciação para o negócio

- Prescrição e renovação de treinos
- Prescrição de treino com Inteligência Artificial integrado ao Treino Web
- Agendamento de aulas
- Aulas online ao vivo ou gravadas
- Gestão de aulas coletivas
- Fila de espera
- Gestão de carteira
- Compra e renovação de planos
- Agendamento de serviços
- Avaliações físicas
- Pagamento de parcelas com cartão e boleto





Recursos que fazem a diferença para os alunos

Fichas de treino online

Agendamento de aulas

Fila de espera

Compra e renovação de planos

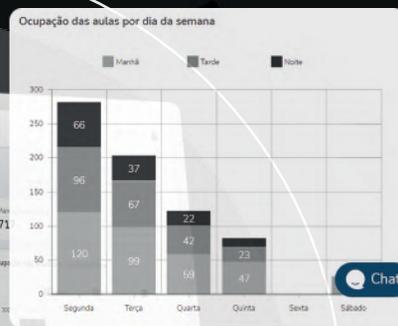
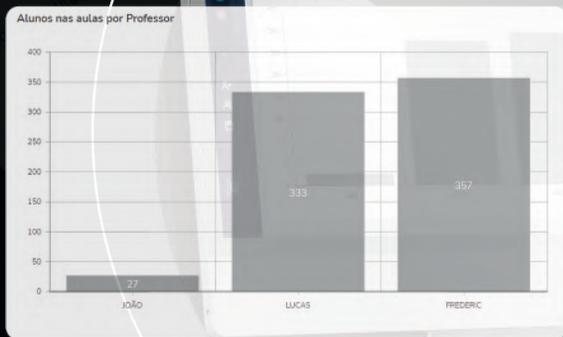
Perfil completo de desempenho

Avaliação física com comparativo de fotos

O que o **treino por IA** oferece para o seu negócio?

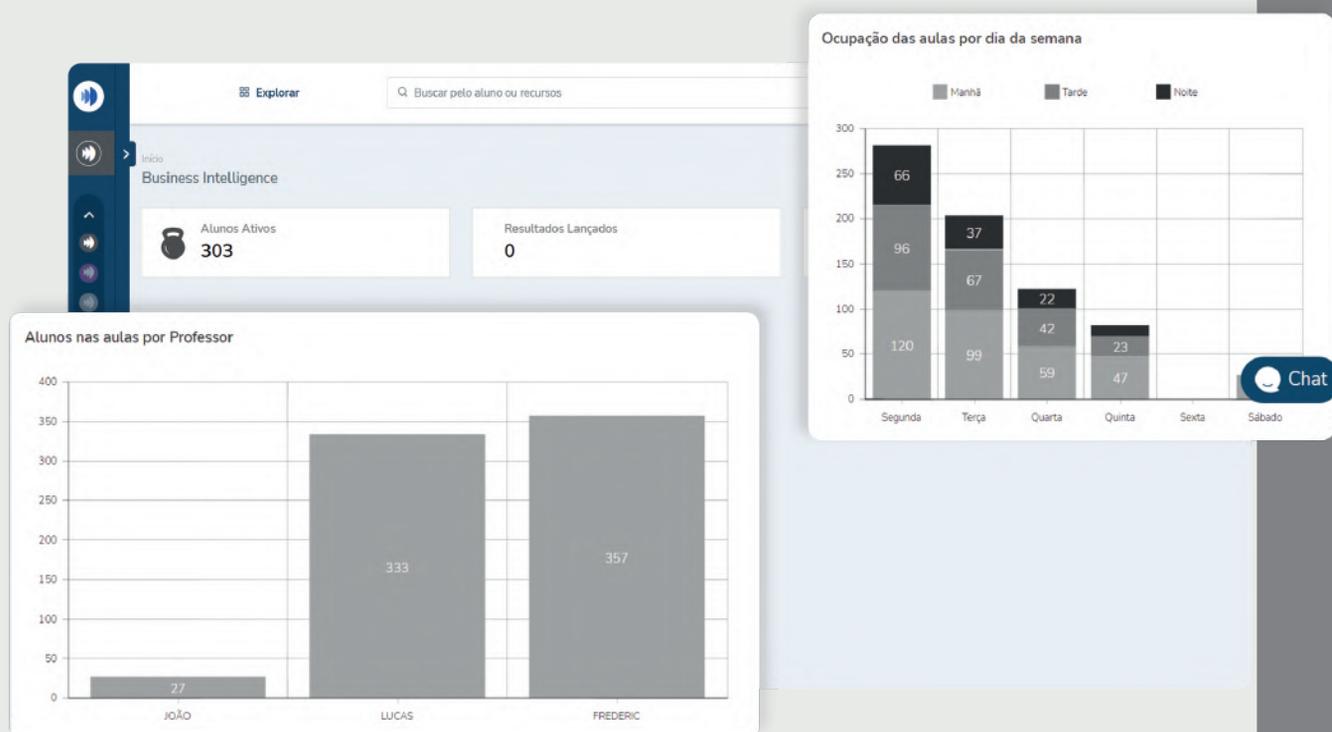
- Treinos personalizados de acordo com nível, condicionamento, idade e muito mais;
- Fluxos de aprovação do treino para professores – ou aprovação automática;
- Acompanhamento das atividades pelos BIs do sistema e pelo **App Treino**;
- Geração de treinos pelo sistema web e pelo **App Treino**.







O módulo **Cross** traz a gestão completa de WODs, ajudando os Coaches a trabalharem com tranquilidade para construir uma comunidade de alunos, fomentando o senso de união entre os atletas do box.



Principais recursos do módulo



Controle de aulas e turmas



WODs no monitor



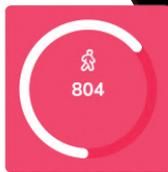
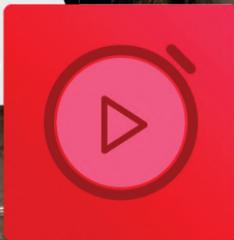
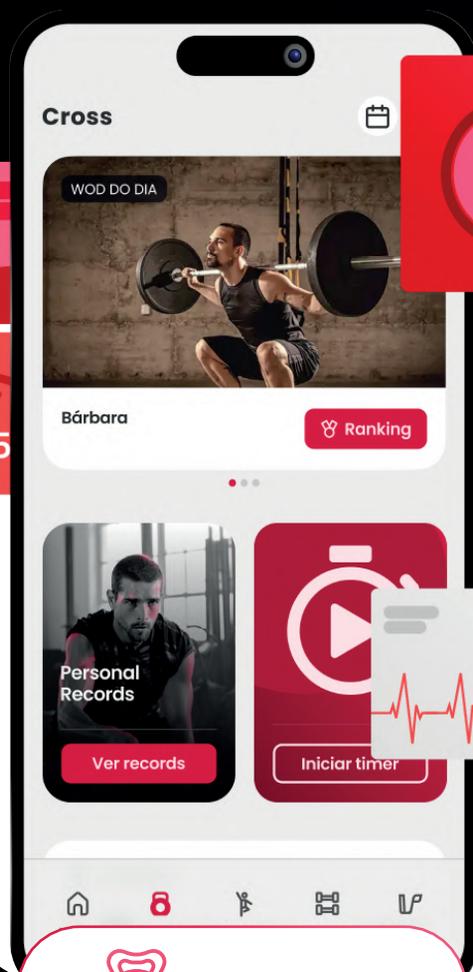
Controle de ocupação



Cadastro de WODs e Benchmarks, com integração automática de WODs com a [crossfit.com](https://www.crossfit.com)TM



Ranking de alunos

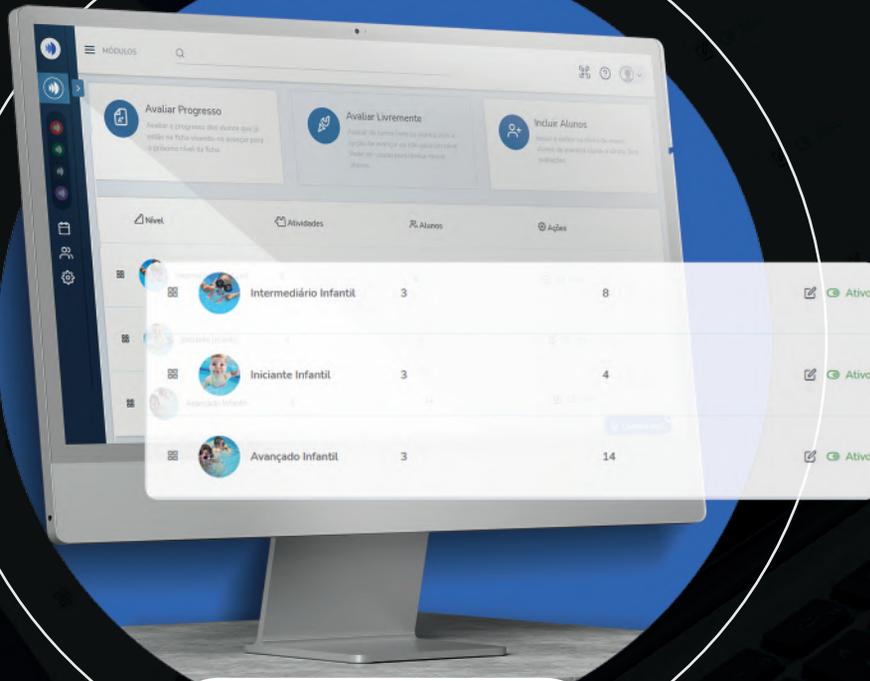




Um app que fortalece a comunidade e entrega bem-estar aos atletas

- **WOD online**
- **Agendamento de aulas**
- **Fila de espera**
- **Compra e renovação de planos**
- **Avaliação física com comparativo de fotos**
- **Perfil completo de desempenho**
- **Rede social exclusiva**
- **Personal Records**
- **Timers**





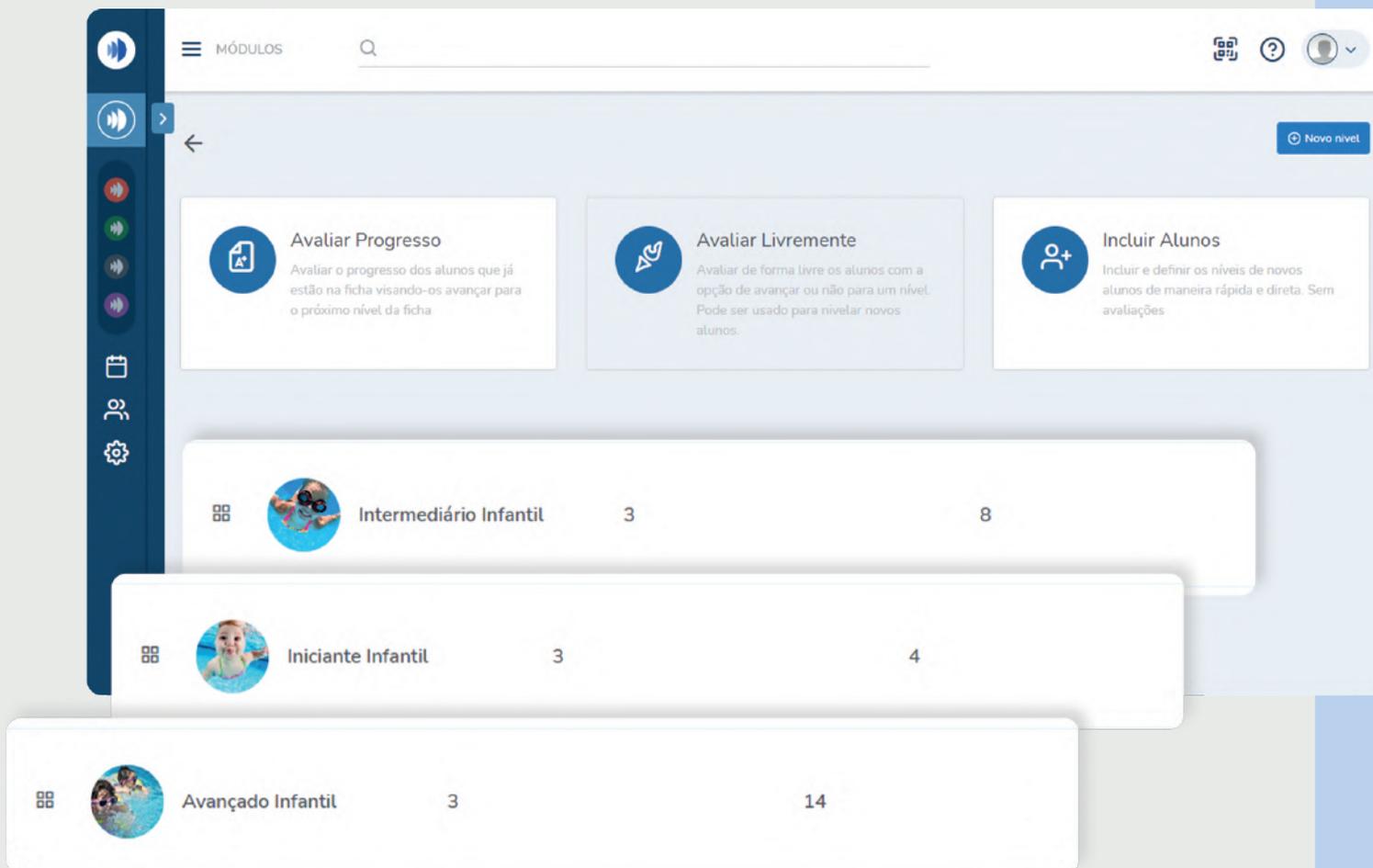
Graduação

Graduação

Escolas de natação podem criar e executar a própria metodologia de ensino aliada a alta tecnologia de alta performance.

A gestão de níveis e turmas é automatizada e facilita à rotina de avaliações dos alunos:

- Saiba quem são os alunos em cada nível;
- Defina os exercícios necessários por nível;
- Avalie os alunos de acordo com a execução de atividades.



The screenshot displays a user interface for managing swimming school levels and classes. The interface includes a sidebar with navigation icons, a top bar with 'MÓDULOS' and a search bar, and a main area with three action cards: 'Avaliar Progresso', 'Avaliar Livremente', and 'Incluir Alunos'. Below these are three cards representing different levels: 'Intermediário Infantil' (3 students), 'Iniciante Infantil' (4 students), and 'Avançado Infantil' (14 students).

Nível	Alunos
Intermediário Infantil	3
Iniciante Infantil	4
Avançado Infantil	14

Principais recursos do módulo

- Ficha técnica
- Avaliação de progresso
- Visão completa do desempenho dos alunos
- Gestão de níveis/faixas
- Histórico de avaliação
- Integração com Metodologia MGB

Organização de aulas e turmas que economiza tempo dos professores



Agendamento de aulas

Gestão completa de aulas, horários e professores.



Dashboard completo

Acompanhamento da taxa de ocupação das turmas, frequência de alunos, professores e muito mais.



Configuração de modalidades

Autonomia para configurar as modalidades de acordo com as suas turmas.



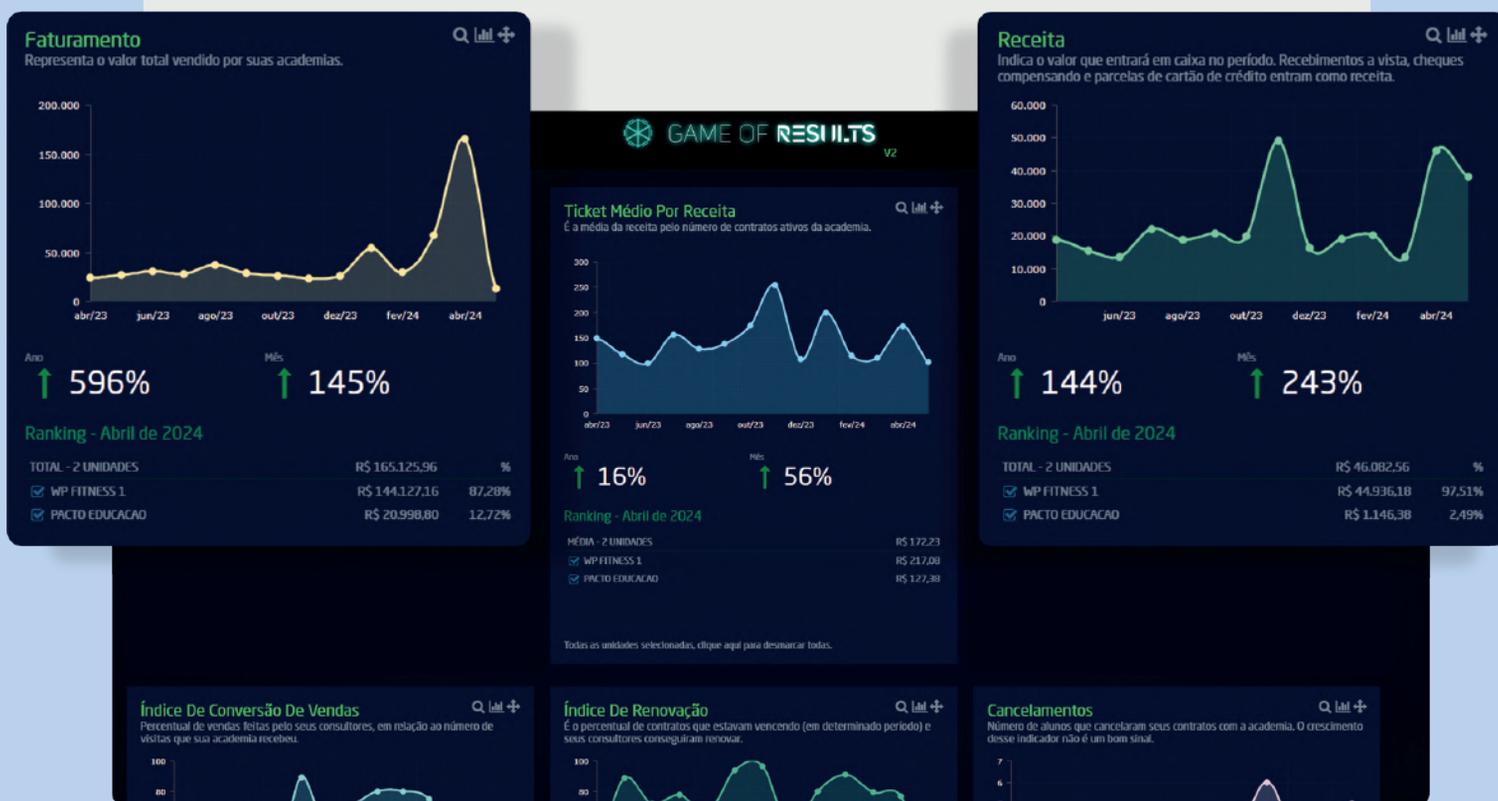
TV Gestor

Monitoramento em tempo real da ocupação das aulas por dia no seu negócio.

Game of results

Olhar os números da empresa de maneira macro permite uma compreensão holística do desempenho, identificando tendências, oportunidades e desafios em níveis mais amplos, fundamentando decisões estratégicas e promovendo um gerenciamento mais eficaz.

Para isso, criamos o **Game Of Results**: um módulo dedicado à evolução do negócio.



Principais recursos do módulo



Análise com dados nacionais

Compare os resultados da sua rede com dados do mercado atualizados.



Comparativo entre unidades

Tenha acesso aos dados de todas as suas unidades em um único lugar e faça comparativos entre elas.



Geolocalização

Saiba onde se encontram seus clientes e trace estratégias para atrair novos alunos.



Projeções de resultados

Simule seu faturamento, vendas, contratos, renovação e outros dados e trace novas metas para alcançar os resultados projetados.



Gráficos de resultados

Gráficos de resultados que comparam o crescimento ou decréscimo de meses e anos anteriores, picos de alta e baixa sazonalidade, faturamento, contratos ativos, índices de conversão de vendas, receita, ticket médio e muito mais.



Análise de Previsão

Faturamento Previsto por Produto

PACTO

Valor Previsto

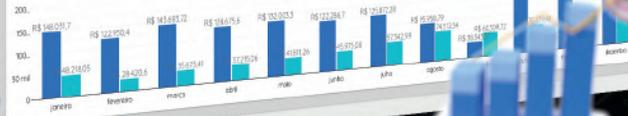
Valor Previsto

Cancelado R\$ 633.682,18

PACTO

PACTO

Receita Prevista



PACTO Power Data

Um módulo dedicado a projetar o negócio para o futuro, transformando dados em decisões com precisão.

Com o Pacto Power data o gestor tem total facilidade para analisar as métricas de desempenho, tendo uma visão realista da empresa para tomar decisões que farão a diferença na lucratividade do negócio.



Principais recursos do módulo:

- **6 templates pré-configurados**

Incluindo Vendas e previsão, Marketing com os canais que mais convertem, Clientes, Planos, entre outros.

- **Histórico de Ativos**

Visualize a média de contratos, média por região e m² e quantidade de alunos.

- **BI Marketing**

Acompanhe e descubra quais dos seus canais de vendas são mais efetivos.

- **Clientes**

O BI apresenta dados demográficos como idade, sexo, estado civil, vínculo e muito mais.

- **Demonstrativo Financeiro**

Acompanhe as vendas e previsão de receita em uma única tela.

- **Acessos**

Um gráfico essencial para entender a ocupação do seu negócio por dia e hora.



Financeiro
Dados atualizados hoje, às 14:04

DE R\$ 18.132,84 DE R\$ 21.828,84
R\$ 18.132,84 R\$ 21.828,84
Saldo hoje 14:04 Saldo previsto 31/07/2023

Entradas
Previsto R\$ 2.000,00 R\$ 2.000,00

Saídas
Previsto -R\$ 150,00 -R\$ 150,00

CRM | Meta diária
Dados atualizados hoje, às 14:04

Desempenho 35% 35%
1070 metas previstas 56 metas alcançadas 56 metas alcançadas

Desempenho 5% 5%
1070 metas previstas 56 metas alcançadas 56 metas alcançadas

Inadimplência

BI Loja Clientes Ajuda App



Pacto App



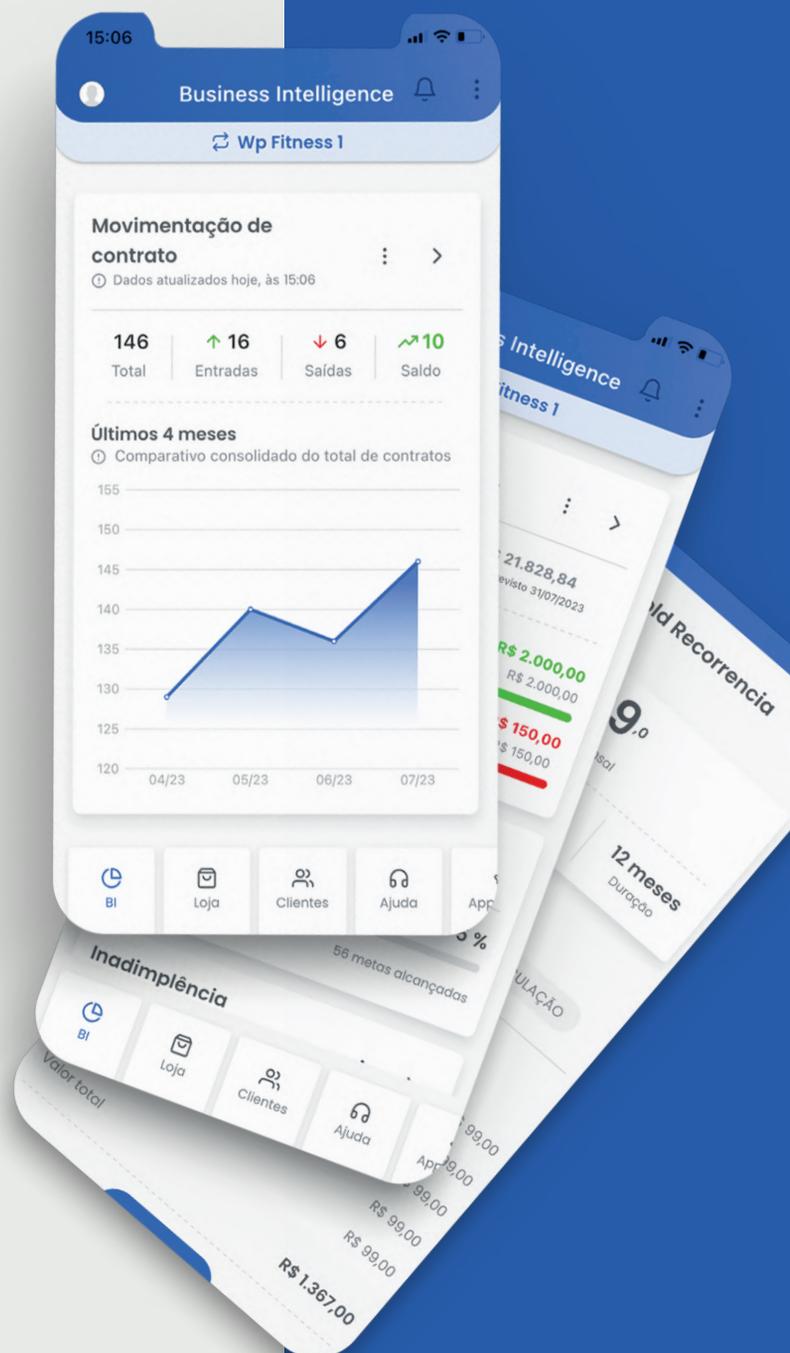
Eliminamos a necessidade de gerenciar o negócio e vender através de um computador!

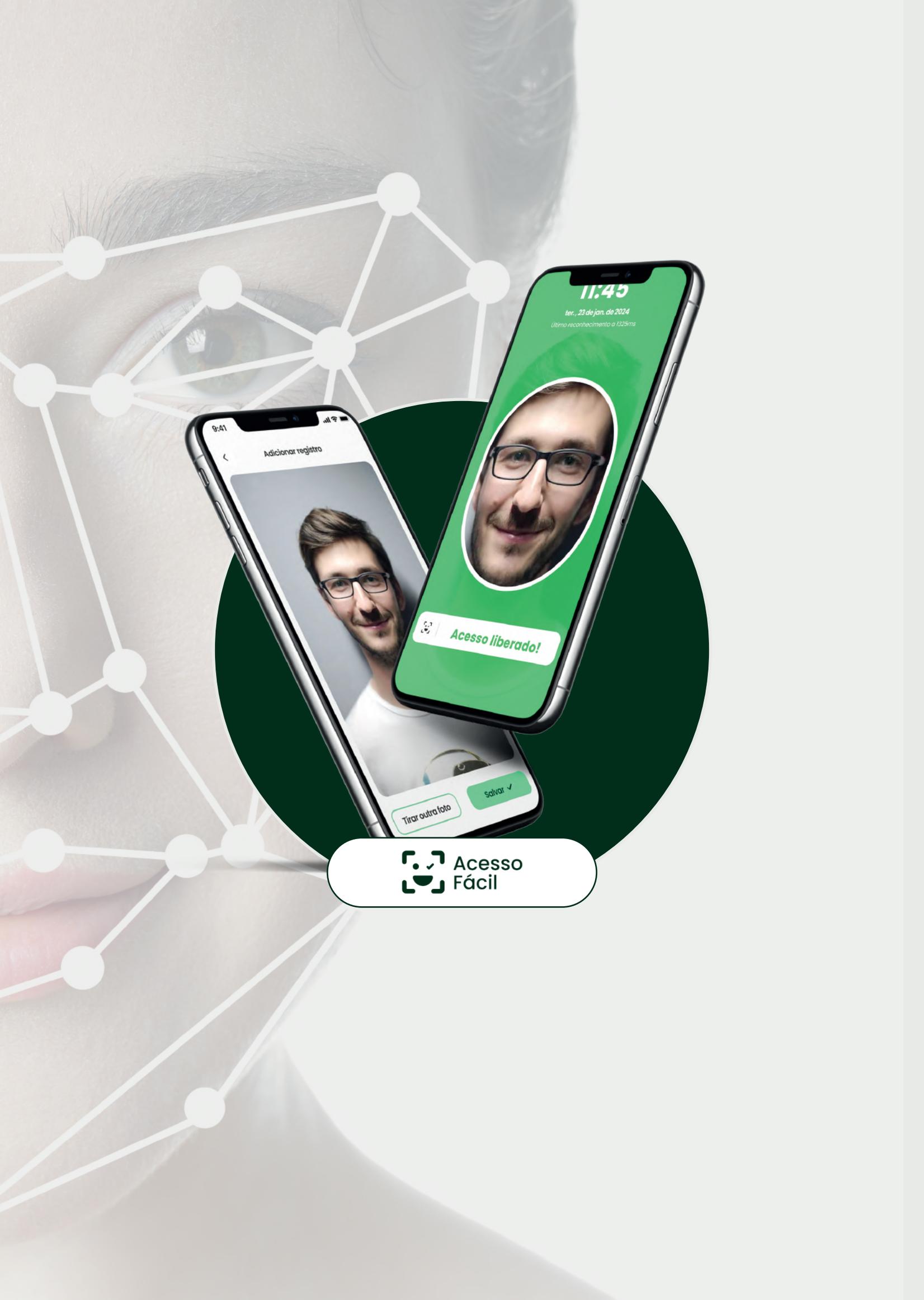
O Pacto App traz os principais indicadores do negócio direto no celular com toda a conveniência que um app pode proporcionar!

O time de vendas também tem à disposição vários recursos que otimizam o atendimento as vendas.

Principais recursos do app

- **Cadastro e consulta de clientes**
- **Venda de planos e produtos**
- **Compartilhamento do link de pagamento**
- **Lançamento de contas a pagar e a receber**
- **Notificações de vendas, cancelamentos e fraude**
- **Dashboard completo dos BI's do sistema com resumo do dia**
- **Abertura de suporte via WhatsApp**
- **Acesso direto aos canais de conteúdos e novidades**





 **Acesso
Fácil**



Controle de acesso disruptivo com baixo custo. Oferece alta eficiência e segurança para uma experiência integrada entre o negócio e o aluno.

Com apenas um dispositivo móvel, o acesso se torna muito mais moderno, eliminando custos com monitores e câmeras.

- **Aplicativo integrado com o sistema.**
- **Cadastro de faciais direto no app.**
- **Acessos validados em questão de segundos.**
- **Registro de todos os acessos em tempo real.**
- **Integrado ao Pacto Flow.**
- **Elimina problemas com iluminação.**





Clube de Vantagens

Totalizador de pontos			Brindes	
Categoria	Pontos	%	Brinde	Quantidade
Produtos	200	40,51	Avaliação física	1 50,00
Planos	174	40,47	Gerrais Memica	1 50,00
Acesso	56	13,02	Mostrando 1 até 2 Total 2 Item(s)	
Aula Coletiva	0	0,00		
Indicações	0	0,00		
Acesso na Chuva	0	0,00		
Acesso no Frio	0	0,00		
Acesso no calor	0	0,00		
Indicação Convertida	0	0,00		

Campanhas Ativas	
Campanha	Pontos Acumulados
WP +	230
Indicacao	0

Alunos que não resgataram brindes

193

193

Clube de Vantagens

O clube de vantagens oferece benefícios como a fidelização de clientes, aumento da retenção, atração de novos consumidores, estímulo a recompras, fortalecimento da relação academia-cliente e diferenciação competitiva no mercado.

O clube de vantagens contribui para a eficiência das ações de marketing, além de criar uma comunidade de clientes engajada que impulsiona o sucesso do negócio a longo prazo.

The screenshot shows a dashboard for a loyalty program. At the top, there's a search bar and navigation icons. The main content is divided into several sections:

- BI Clube de Vantagens**: Includes filters for company (WP FITNESS 1) and dates (01/05/2024 to 31/05/2024).
- Totalizador de pontos**: A table showing point accumulation by category.
- Brindes**: A table showing gift items and their quantities.
- Campanhas Ativas**: A table showing active campaigns and accumulated points.
- Alunos que não resgataram brindes**: A large number indicating 193 students who haven't redeemed gifts.

Categoria	Pontos	%
Produtos	200	46,51
Planos	174	40,47
Acesso	56	13,02
Aula Coletiva	0	0,00
Indicações	0	0,00
Acesso na Chuva	0	0,00
Acesso no Frio	0	0,00
Acesso no Calor	0	0,00
Indicação Convertida	0	0,00

Brinde	Quantidade	%
Avaliação física	1	50,00
Garrafa térmica	1	50,00

Mostrando 1 até 2 Total 2 Item(s) << Página 1/1 >>

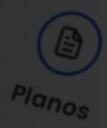
Campanha	Pontos Acumulados
WP +	230
Indicacao	0

Alunos que não resgataram brindes

193

15:36 Sexta-feira 23 de fevereiro

Planos 0 Diárias 2 Produtos



Planos

Prod



PACTO Flow



Subtotal
R\$199,90 / mês



Subtotal
R\$40,0

valor total
R\$ 2488,00

Finalizar compra

Limpar carrinho

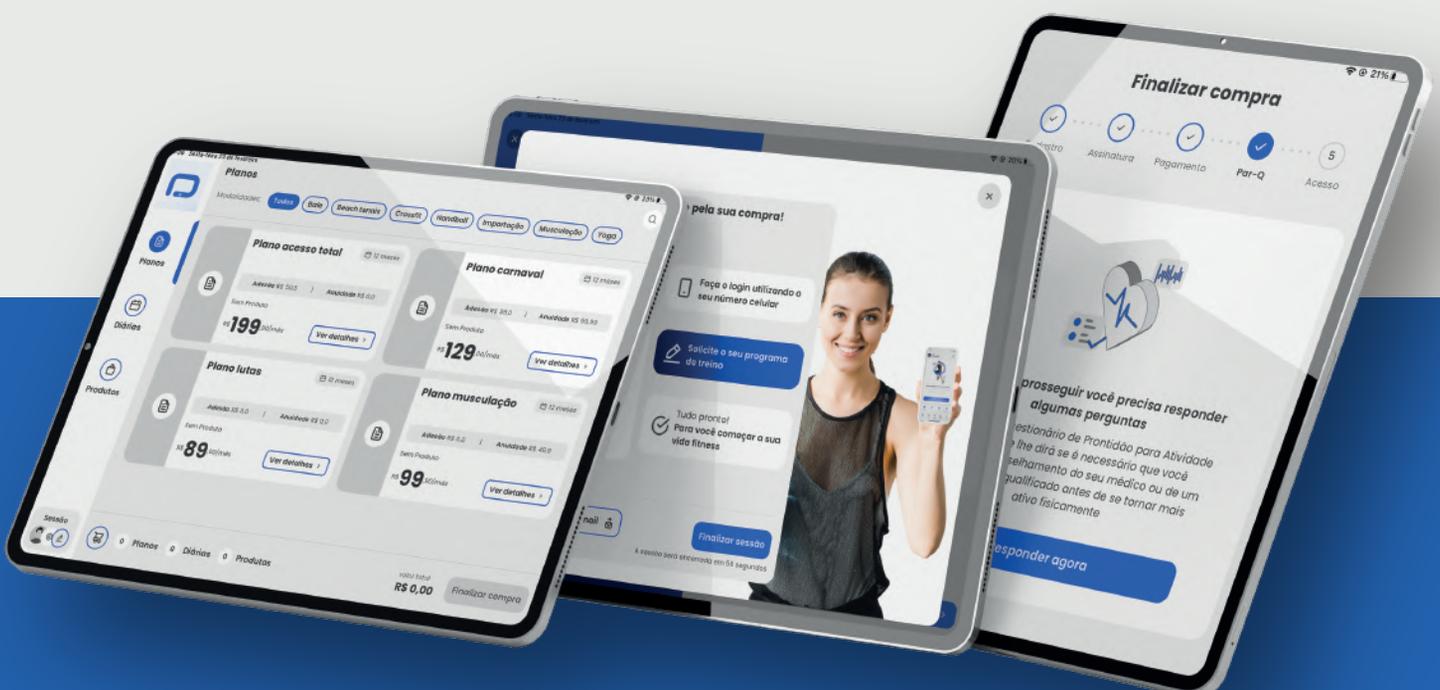
Sessão

Aplicativo gratuito para vendas mais fluidas e automatização de rotinas dos alunos, que entrega autonomia ao cliente e elimina as filas da recepção.

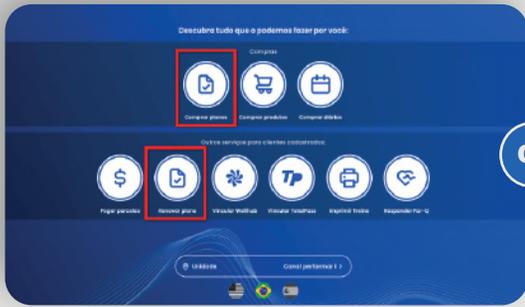
O **Pacto Flow** transforma atendimentos tradicionais em um relacionamento humanizado e próximo com o aluno, eliminando longas esperas na recepção e o tempo dos consultores com vários cadastros até concluir uma venda.

Principais benefícios do app

- Venda de planos, produtos e diárias
- Renovação de planos
- Pagamento facilitado com cartão de crédito, Pix e boleto
- Assinatura de contrato
- Preenchimento do Par-Q
- Cadastro de foto para acesso com reconhecimento facial: integrado ao aplicativo Acesso Fácil
- Acesso instantâneo ao app Treino



Jornada do Cliente

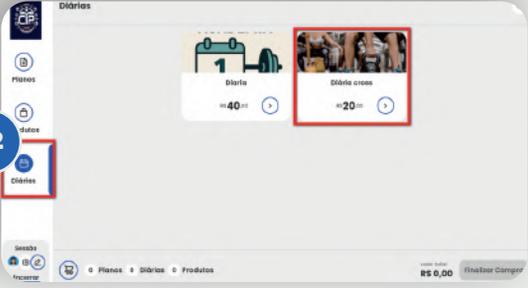


01

Compra rápida ou acesso a outros serviços.

Escolha do plano com interface intuitiva.

02



03

Cadastro do aluno e assinatura de contrato sem papelada.

Pagamento por pix, cartão e boleto, tudo integrado.

04

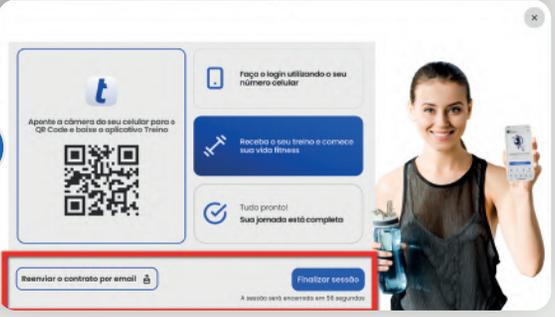


05

Resposta do Par-Q e cadastro de foto para o acesso

QR Code para baixar o app Treino

06



07

Da recepção direto para o treino, com o Treino por IA.

08

Renovação, impressão de treino, pagamento de parcela, vincular Wellhub e TotalPass, compra de produto etc

Nós levamos segurança a sério

Seguimos rígidas regras de compliance e segurança com selos e certificados internacionais que garantem que os dados e a operação financeira estejam protegidos.

Apenas 27% das empresas, no mundo, têm compliance.



securityMETRICS®

Aqui na **Pacto Soluções**, a segurança da informação e a privacidade de dados estão no nosso foco permanente!

Instituímos um Programa Contínuo de Segurança da Informação e Privacidade baseado na norma ISO/IEC 27001, com o objetivo de proteger a privacidade e os dados pessoais de colaboradores e clientes, além de atender às exigências legais.

Por meio de todos esses esforços, impactamos de forma positiva todos os nossos departamentos e as tecnologias que desenvolvemos. Com a adoção de medidas técnicas e administrativas, garantimos a proteção merecida aos dados que tratamos.

Como a Pacto se adequa à LGPD? Nosso compromisso é com a clareza, com isso, publicamos todas as nossas medidas em nosso site: sistemapacto.com.br/lgpd



Nosso processo de entrada

Nosso time de implantação irá acompanhar o cliente por 30 dias para dar todo o suporte necessário nas primeiras semanas de uso.

Neste formato, o cliente terá contato direto com um de nossos especialistas, que o acompanhará em todas as etapas de configuração do sistema durante os dias de implantação previamente agendados.

Acreditamos em uma experiência humanizada que transcende códigos e interfaces, que prioriza uma adaptação mais a adaptação mais suave possível dos colaboradores, tornando a transição para nova tecnologia, mais eficiente, minimizando resistências e maximizando a produtividade.

01

Negócio fechado

Após a assinatura do contrato, o financeiro Pacto fará o primeiro contato em até 48h úteis para confirmar o que foi vendido e os dados cadastrais para a emissão dos boletos.

02

Boas-vindas

Nesta etapa você receberá nossas boas-vindas e, juntamente com o consultor, fará o checklist e alinhamento de expectativas para dar início ao uso do sistema.

03

Treinamentos e Certificações

(onboarding)

Esta etapa tem o prazo médio de 15 dias. Aqui, pedimos que sua equipe se esforce e foque nos treinamentos online e certificações de cada módulo disponíveis em nossa plataforma Universidade Pacto.

04

Sucesso do Cliente

(ongoing)

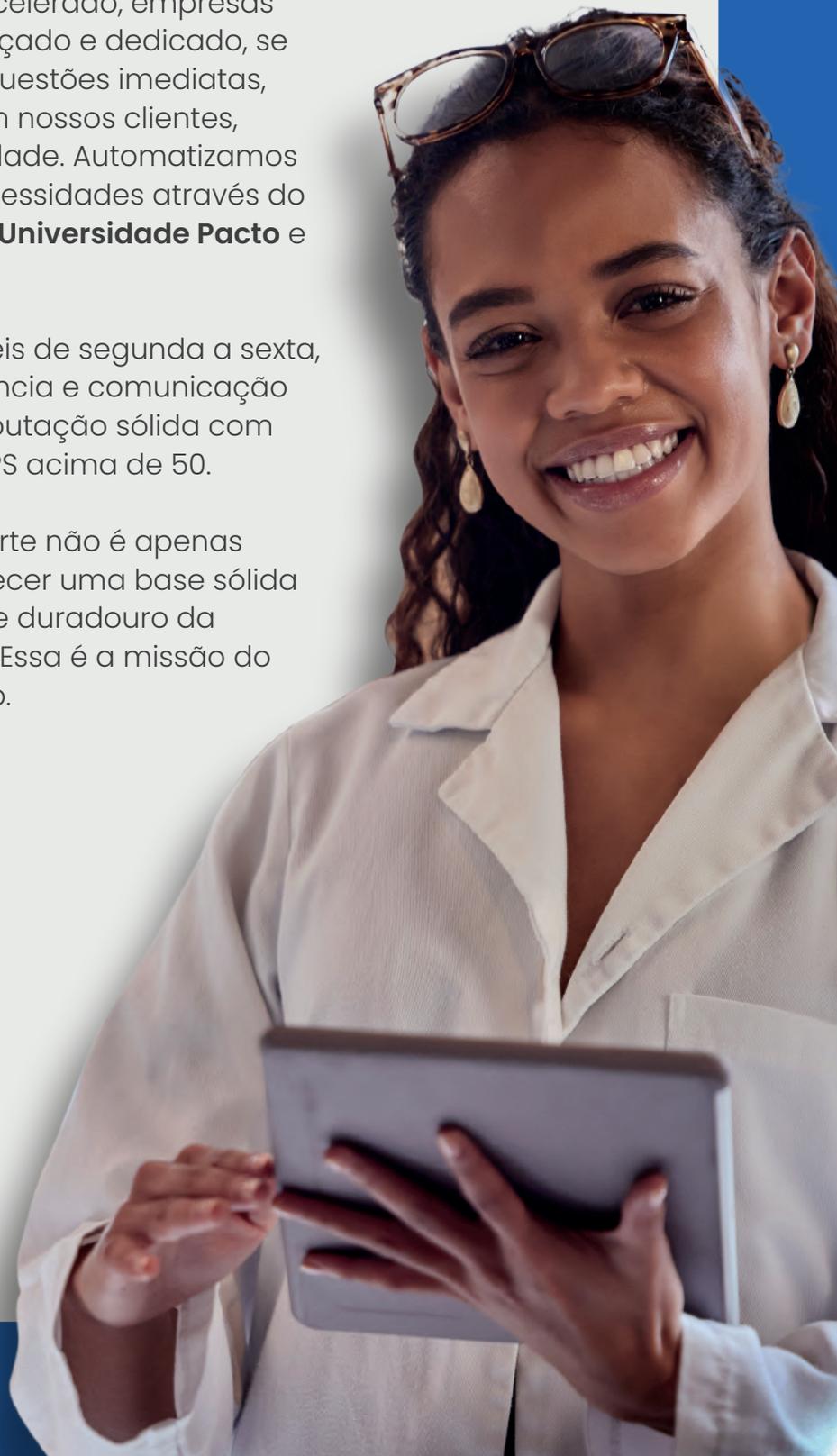
Equipe de sucesso do Cliente especialmente qualificada para lhe acompanhar nos primeiros usos do sistema, através de Planos de Sucesso, com foco 100% em resultados.

Suporte

Em um cenário empresarial acelerado, empresas com sistema de suporte avançado e dedicado, se sustentam. Além de resolver questões imediatas, construímos laços sólidos com nossos clientes, fomentando confiança e lealdade. Automatizamos processos e antecipamos necessidades através do nosso ponto de interrogação, **Universidade Pacto e Canal performar**.

Além disso, estamos disponíveis de segunda a sexta, das 6h às 22h, com transparência e comunicação eficaz. Isso nos trouxe uma reputação sólida com nota 9.8 no Reclame Aqui e NPS acima de 50.

Investir na excelência do suporte não é apenas resolver problemas, é estabelecer uma base sólida para o crescimento contínuo e duradouro da empresa com seus parceiros. Essa é a missão do nosso time de relacionamento.



sistemapacto.com.br
@sistemapacto



☎ (62) 3414-0314

✉ fale@pactosolucoes.com.br

📍 Rua C-200, 246 -
Jardim América - Goiânia/GO