

5. Página do Clube:

- a. Calendário das principais competições anuais, com link que guiará a pessoa até a página de inscrição;
- b. Criar um banco de dados com filiados;
- c. Gerenciar filiados que não vão aos treinos, enviando mensagens perguntando se estão bem e convidando para os treinos;
- d. Observar pessoas que são frequentes e depois de um certo tempo deixam de ir aos treinos. Entrar em contato com as mesmas convidando para os treinos (acho interessante criar um questionário simples, perguntando o motivo da falta aos treinos, isso pode ser de grande valor para o clube).

6. Máquina de cartão

- a. Verificar a possibilidade de inserir pagamento crédito/débito nos treinos (existem máquinas baratas, sem mensalidades) no caso do cartão, cobrar à parte o valor da taxa (se for 5% de taxa sobre 25 reais, temos o valor de 1,25 reais. No crédito pode ser adiantado o recebimento com uma taxa de 4,99%).
- b. Pagamento parcelado do pacote anual, seguindo a mesma linha de raciocínio do tópico anterior;
- c. Pode-se informar descontos no pagamento à vista em dinheiro.

7. Nos treinos:

- a. Quem for novato no esporte, nunca participou de uma clínica nas escolas, seria interessante apresentar o esporte para essas pessoas, mesmo que seja uma rápida apresentação, mostrando mapa, percurso (como o Cotrim já faz nos treinos), a ideia aqui é aproveitar a videoaula citada acima para o canal do Youtube. As pessoas podem assistir até pelo celular.
- b. Legal abordar sempre os novatos no final do treino, perguntando sobre o percurso e socializando com o restante do pessoal.