

Fórum de Inovações para Academias oferece oportunidades para quem quer empreender e se atualizar

Palestras passam por temas como cenário econômico, redes sociais, segurança, serviços, gestão e fidelização de clientes.

Cada vez mais únicas em suas propostas e múltiplas pela diversidade de modalidades esportivas que abrigam, as academias de ginástica demandam soluções que atendam a requisitos de desempenho e garantam o conforto e a segurança dos atletas, sejam eles amadores ou profissionais.

De acordo com a Associação Brasileira de Academias (ACAD), o Brasil conta com 33 mil academias, sendo o segundo maior país engajado nesse mercado, atrás apenas dos Estados Unidos. São mais de 8 milhões de alunos matriculados, o que gera uma receita de US\$ 2,5 bilhões por ano.

O [2º Fórum de Inovações para Academias](#) representa uma importante oportunidade para troca de experiências com renomados profissionais que atuam neste segmento em total sintonia com o perfil da feira.

Entre os palestrantes está Rodrigo Morgan, sócio e diretor da [Loja Franquia.com](#). No dia 8 de agosto, às 15h, ele debate os novos modelos de negócios que têm surgido no Brasil e o crescimento no número de unidades e redes, principalmente, no *low cost* (baixo custo), gerando bastante oferta para os consumidores.

Este crescimento impacta os negócios de quem atua no segmento como um todo, desde os fornecedores de equipamentos até empresas especializadas em treinamento e desenvolvimento de profissionais. Por isso, o setor oferece ótimas oportunidades para quem deseja empreender, com a possibilidade tanto de atuar por conta própria como de abrir uma franquia, buscando um atalho para o sucesso.

Redes sociais

O advento das redes sociais e seu impacto direto na forma de consumo não ficam de fora da programação do Fórum de Inovações para Academias. Também no dia 8, às 14h10. Kei Eguti e Thales Mendes, publicitários e sócios da agência [TK10](#) ensinam *Como gerenciar as redes sociais para atrair clientes*.

A apresentação é baseada em situações de erros e acertos para ilustrar o papel das redes sociais na atual estratégia de negócios das empresas, e como ferramentas, plataformas, KPI's, entre outros, foram se adequando às novas demandas.

Como plano de venda, as redes sociais oferecem conteúdo exclusivo de promoções, além de sorteios para seguidores. Preços baixos e ofertas relâmpagos, por exemplo, podem ser anunciados de forma rápida e dinâmica.

Outro benefício é o feedback direto com os estabelecimentos que o consumidor moderno usufrui. Com isso, as manifestações negativas ou positivas ganham cada vez mais importância dentro das redes de varejo, que têm conquistado o sucesso com as redes sociais. A palavra-chave para quem decidir aventurar seus negócios nesse universo social é “testar”.

Informações para imprensa:

Primeira Página | Assessoria de Comunicação e Eventos

www.ppagina.com

Contato: Jota Silvestre

redacao.jota@ppagina.com

(11) 5908-8214 / 99353-6639

Jornalista Responsável: Luiz Carlos Franco – MTb. 10.993

ppagina@ppagina.com

Agosto/2019