

# **REDES SOCIAIS PARA ACADEMIAS:**

*O passo a passo para levar o cliente  
da Internet até o balcão da sua  
Academia*



Da **Internet** Para o **Balcão**  
da **Sua Academia:**  
Transforme **desconhecidos**  
em **clientes** com a nossa  
**solução online**

[Acesse e Saiba Mais](#)



# Introdução

---

Quando falamos em Planejamento de Marketing Digital, fazer o planejamento “colocando as coisas no papel” é o primeiro passo óbvio para atingir suas metas de atrair pessoas qualificadas para o balcão da sua academia.

Para redes sociais a regra é a mesma. Você precisa de uma estratégia documentada para evitar “se perder” no meio do caminho.

E com ajuda desse checklist, você terá em mãos um material capaz de te ajudar a ter mais sucesso com suas estratégias de marketing nas redes sociais

<https://agenciajo.in/ferramentas/persona>



# Passo 1: Auditoria Social

Com a auditoria social você vai entender onde manter o seu foco nas ações utilizando as redes sociais.

Escreva no quadro abaixo as seguintes informações:

**Link:** Qual o link da página ou perfil da sua academia;

**Comercial (Sim/Não):** A página ou perfil é uma conta comercial?

**Ativo:** Escreva Sim ou Não se você posta regularmente;

**Fãs/Seguidores:** Quantidade de curtidas ou seguidores da página ou perfil;



Rede Social	Link	Comercial (Sim/Não)	Ativo (Sim/Não)	Fãs Seguidores	Observações
Facebook					
WhatsApp					
Youtube					
Instagram					
LinkedIn					
Twitter					
Messenger					
Pinterest					
Outras					



## Passo 2: Metas específicas

Saber o que você quer alcançar nas redes sociais é o primeiro passo para o sucesso. Identifique quais são as metas específicas da academia nas redes sociais e qual a data limite para alcançá-las:

Rede Social	Objetivo 1	Prazo Objetivo 1	Objetivo 2	Prazo Objetivo 2
Facebook				
WhatsApp				
Youtube				
Instagram				
LinkedIn				
Twitter				
Messenger				
Pinterest				
Outras				

### Descreva abaixo em tópicos:

1. Quais os desafios que você enfrenta?

---

---

---

2. Por que seus objetivos são importantes?

---

---

---

3. Como você pretende alcançá-los?

---

---

---





## Passo 3: Análise da Concorrência

É muito provável que você e seus concorrentes estejam buscando o mesmo público nas redes sociais.

Escolha até 3 concorrentes e pesquise-os nas redes sociais abaixo e anote o número de fãs/seguidores que eles tem em cada uma para entender em quais redes sociais seu público pode estar mais ativo:

Rede Social	Concorrente 1	Concorrente 2	Concorrente 3
Facebook			
WhatsApp			
Youtube			
Instagram			
LinkedIn			
Twitter			
Messenger			
Pinterest			
Outras			

### *Como você pode superar sua concorrência?*

#### **O que você pode fazer melhor?**

Liste o que você pode fazer melhor que sua concorrência

---

---

---

---

#### **O que você pode fazer diferente?**

Liste o que você pode fazer de maneira diferente da sua concorrência

---

---

---

---

## Passo 4: Público alvo

Nesse passo é fundamental você entender quem é sua Persona. Criar a persona vai te ajudar a:

- ✓ Determinar o tipo de conteúdo que você precisa para atingir seus objetivos;
- ✓ Definir o tom e o estilo de seu conteúdo das redes sociais;
- ✓ Entender como as pessoas querem consumir as informações.



## Você sabe o que é Persona?

A persona ou avatar nada mais é do que uma representação (fictícia) do seu cliente. Ela é criada através de dados como demográficos e também de comportamento.

“Tomar um café” com os seus clientes vai te ajudar a criar personas mais facilmente. Com as perguntas chave abaixo você conseguirá informações para criar o perfil do seu cliente ideal:

- ✓ *Por que o cliente escolheu a sua academia?*
- ✓ *Como descobriu sua empresa?*
- ✓ *Qual era o problema que ele buscava solucionar quando te procurou?*
- ✓ *Ele considerou outras alternativas?*
- ✓ *Quais dúvidas ele teve/tinha antes de contratar o serviço?*



## Passo 4: Público alvo

Caso sinta dificuldades na hora de criar a persona ideal para sua academia, você pode utilizar a nossa ferramenta gratuita de geração de Persona.

Ela vai te dar um passo a passo para te auxiliar na criação e ao final das etapas, você terá um PDF com todas as informações da persona documentadas.

Uma boa estratégia é imprimir esse documento ou enviá-lo no grupo de estratégias da sua equipe.



**CRIE SUA PERSONA GRÁTIS**





## Passo 5: Conteúdo de Mídia Social

Sem o planejamento correto de conteúdos para as redes sociais é muito fácil gerar confusão, frustração e principalmente falta de foco.

Estabelecer uma pauta de conteúdo vai te permitir produzir conteúdo consistente nas redes sociais.

Quais serão os conteúdos originais?	Quais serão os conteúdos não originais?
Liste quais os tipos de conteúdo originais serão criados	Liste aqui quais os conteúdos de terceiros que serão publicados
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>

### Qual é o objetivo dos conteúdos?

Objetivo	Conteúdos Originais	Conteúdos de terceiros
Entreter		
Informar		
Promover produtos / serviços		
Promover conteúdo (artigos blog, ebooks, landing pages, etc).		
Promover parceiros		
Promover concursos		

## Fontes de Conteúdo Confiável

Liste abaixo fontes confiáveis com as quais você compartilhará conteúdo.

Nome da Fonte	Link da Fonte



## Passo 6: Calendário de publicações

Utilize a tabela abaixo para estabelecer a frequência de publicações e o tipo de conteúdo para as redes sociais:

Rede Social	Posts por dia	Posts por semana	Conteúdo informativo	Conteúdo Promocional	Conteúdo de Terceiros
Facebook					
WhatsApp					
Youtube					
Instagram					
LinkedIn					
Twitter					
Messenger					
Pinterest					
Outras					

Relacione os próximos eventos, lançamentos de produtos e datas comemorativas para adicionar ao seu calendário de conteúdo:

Rede Social	Eventos e festas	Lançamento de produtos	Datas comemorativas	Outros Eventos
Facebook				
WhatsApp				
Youtube				
Instagram				
LinkedIn				
Twitter				
Messenger				
Pinterest				
Outras				

## Passo 7: Calendário de publicações

Quais indicadores precisam estar no seu radar para atingir as metas e objetivos? Marque abaixo quais as métricas você deseja monitorar

Rede Social	Curtida	Compartilhamento	Comentários	Cliques no link	Visualizações	Seguidores	Alcance	Conversões	Outros
-------------	---------	------------------	-------------	-----------------	---------------	------------	---------	------------	--------

Facebook									
WhatsApp									
Youtube									
Instagram									
LinkedIn									
Twitter									
Messenger									
Pinterest									
Outras									



## Passo 7: Calendário de publicações \_\_\_\_\_

### **Análise e Feedback**

*O que correu bem com a nossa estratégia?*

---

---

---

*O que deu errado com a nossa estratégia?*

---

---

---

*Como podemos melhorar nossa estratégia?*

---

---

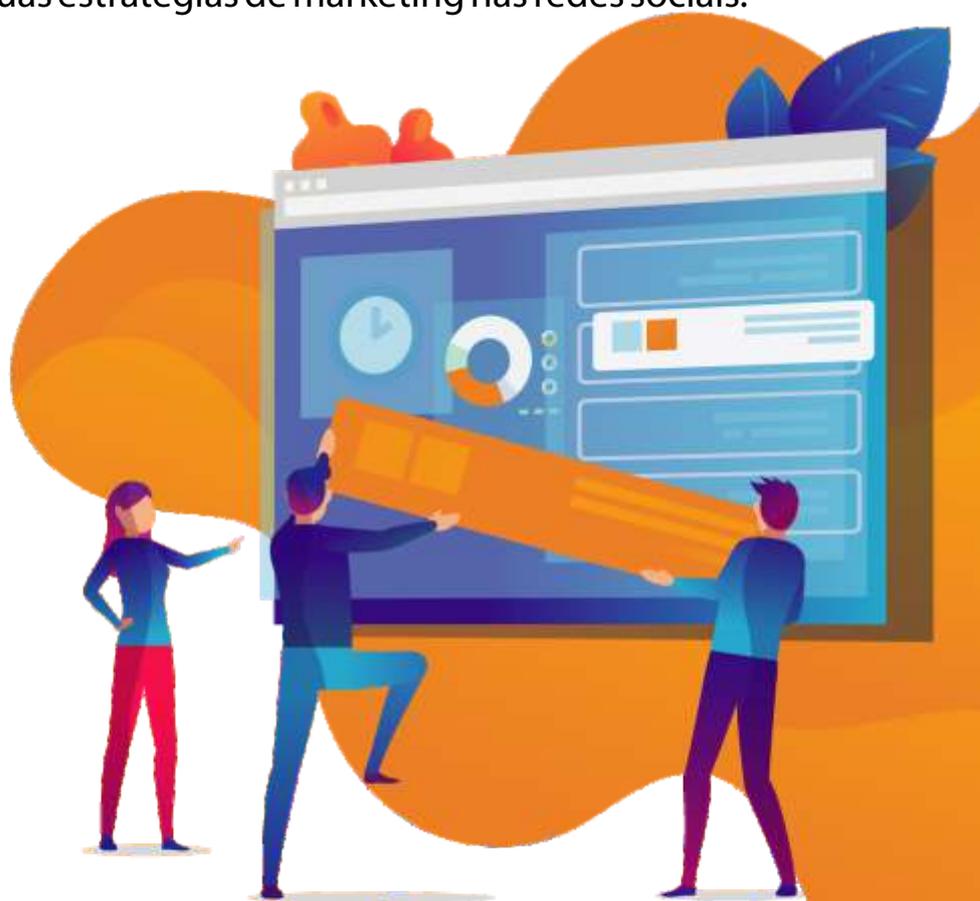


## Conte com a Agência Join Digital

Com as dicas e o checklist acima, você terá muito mais sucesso em atingir os seus objetivos nas redes sociais.

Mas se você deseja transformar desconhecidos em clientes da sua academia com processos validados, campanhas prontas e relatórios de desempenho, conte com uma solução completa de Marketing Digital que entende do ramo fitness.

Clique no botão abaixo e conheça a Agência Join Digital para obter melhores resultados nas suas estratégias de marketing nas redes sociais.



[CONHEÇA A AGÊNCIA JOIN](#)