

Consultoria de Marketing

CAPTAÇÃO DE NOVOS ASSOCIADOS

Para conquistar novos associados é importante primeiramente desenvolver um Plano de Marketing que contenha as informações abaixo:

- 1) Objetivo – Definir o quanto se deseja aumentar o quadro associativo em porcentagem e o que isso representa em numero de associados
- 2) Perfil – Estipular o perfil do associado que se deseja atrair
- 3) Estratégia – O que será feito para atrair esse público? Somente uma campanha de divulgação agressiva ou será oferecida alguma condição especial (Promoção) para atrair novos associados?
- 4) Comunicação – Como será realizada a divulgação da Campanha de Novos Associados (criação e meios de divulgação será veiculada)
- 5) Prazo da Campanha
- 6) Cronograma das Ações do Plano
- 7) Investimento
- 8) Análise dos Resultados

SUGESTÕES

1) **Campanha Traga um Amigo**

Aproveitando o próprio associado, o Clube pode desenvolver uma campanha com condições especiais tanto para o amigo do associado como também para o próprio associado (ex. brindes, descontos)

2) **Campanha ex- associados**

Os ex-associados muitas vezes tem um vínculo afetivo com o Clube, e podem ter saído por motivos que hoje os permitiria voltar. Dessa forma, convidar esse associado a retornar ao quadro associativo é uma forma de valoriza-los pelo tempo que estiveram no Clube e ao mesmo tempo pode trazer bons resultados

3) **Campanha Moradores da Região**

Após definido o público-alvo da Campanha, pode-se fazer um convite para esse público para que eles venham passar um Dia no Clube (Day Tour) com uma visita guiada em que serão apresentadas todas as vantagens de ser associado do Clube

4) **Campanha Empresas**

Muitos clubes tem empresas próximas na região em que estão situados. Criar planos, condições especiais e convidar esse público para ser associado através de uma comunicação diferenciada também pode colaborar com o sucesso da Campanha

5) **Parcerias com Novos Empreendimentos**

Novos empreendimentos na região dos Clubes (prédios) pode representar uma oportunidade de parceria entre o Clube e o Prédio, pois o empreendimento pode desejar atrair compradores oferecendo a possibilidade de ser associado do Clube.

6) **Campanhas Sazonais**

Em diversos momentos, os clubes recebem um público grande de não associados como Festa Junina, Carnaval, Campeonatos entre outros eventos. Nestes momentos é importante desenvolver Comunicação diferenciada para informar esse público da possibilidade de associarem-se.

É muito importante também aproveitar o melhor período para iniciar uma Campanha de Novos Associados, sendo que o período de setembro a janeiro representa o melhor momento para realizar esse tipo de Campanha, pois com o clima mais quente a predisposição das pessoas em se associar aos Clubes aumenta muito e dessa forma os resultados são muito mais satisfatórios.