

**COMO CRIAR UM
NEGÓCIO DE
PERSONAL
TRAINING ONLINE
DE SUCESSO**

**BREAKING
MY LIMITS**

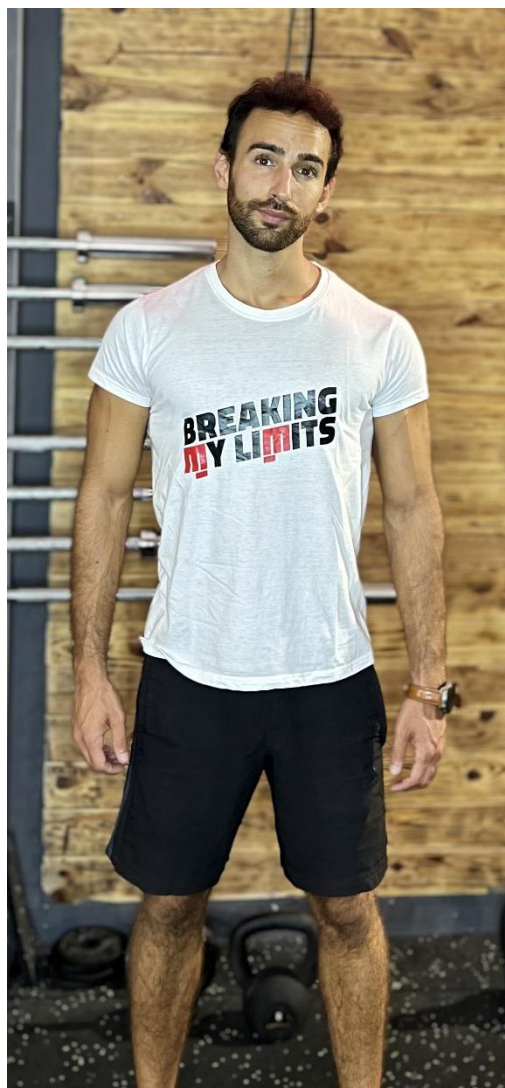
SOBRE O AUTOR

Francisco Guilherme Patela Bação.

Licenciado em Ciências do Desporto, maior em Educação Física e menor em Treino Desportivo pela Faculdade de Motricidade Humana da Universidade de Lisboa. Pós-graduado em *Strength & Conditioning* pela Faculdade de Motricidade Humana da Universidade de Lisboa. E certificado pela mentoria *online* de *Menno Henselmans*, pela mentoria *online* da *JPS Education* e certificado pela N1 Education em *Biomechanics & Execution*.

Fundador da [Breaking My Limits](#), responsável pela formação de centenas de Personal Trainers e pela melhoria da composição corporal de centenas de atletas e praticantes de treino de força.

À data de redação do e-book, exerce a função de *Personal Trainer* presencial e online.



INTRODUÇÃO

O Personal Training Online é um modelo de negócio de treino personalizado que está em exponencial crescimento. E é um modelo que veio para ficar e para revolucionar toda a indústria do fitness pelo mundo.

Embora o modelo tradicional (presencial) seja uma excelente forma de consolidares o teu negócio, acarreta inúmeras limitações. Nomeadamente, a dificuldade de escalares e de conseguires alcançar rendimentos superiores ao normal, que te permitam ter a tua total liberdade profissional e financeira.

Isto porque no modelo presencial estás limitado a uma localização restrita (os locais onde podes dar treino) e ao potencial económico das pessoas que frequentam os espaços onde dás os teus treinos.

E é exatamente aí que surge a grande vantagem do online: **o potencial de escalares infinitamente o teu negócio e o teu rendimento**, podendo abordar qualquer pessoa em qualquer parte do mundo.

Isto permite-te trabalhares com:

1. O público que tu queres – com os objetivos e metodologias que tu gostas de aplicar;
2. Os preços que tu mereces cobrar – não estando limitado às capacidades económicas das zonas onde trabalhas ou a tabela de preços estabelecida pelos ginásios.
3. O tipo de serviço (e produtos) que queres entregar – dando-te total liberdade de trabalhares da tua forma, entregares os melhores resultados e diferenciares-te de toda a tua concorrência.
4. O horário que tu queres – sem estares refém dos horários disponíveis dos teus clientes ou das instalações onde trabalhas.
5. O local que tu queres – podendo trabalhar de qualquer parte do mundo, sem precisares de gastar o teu dinheiro em deslocações, equipamento ou rendas de ginásio.

Por isso, **o Personal Training Online é o modelo ideal para conseguires alcançar e ajudar mais pessoas, teres mais liberdade de horários, poderes trabalhar com o formato e modelo de negócio que queres e conseguires faturar mais dinheiro.**

Felizmente, o Personal Training presencial e online não são mutuamente exclusivos.

Ou seja, não tens de abdicar de um para fazer o outro.

São serviços que se podem complementar para o cliente (oferecendo opções de treino online + presencial) e para a tua própria agenda (preenchendo as tuas horas vagas entre treinos presenciais com o teu trabalho online e vice-versa).

Isto faz com que consigas oferecer um serviço mais completo aos teus clientes “híbridos” (conciliando os benefícios do feedback imediato do presencial com o rigor e detalhe do online).

E, também, que consigas ter uma agenda de trabalho mais preenchida (porque o trabalho online não precisa de ser feito de forma síncrona – quando os clientes estão no ginásio). E menos volátil.

Aliás, é exatamente por isso que toda a equipa Breaking My Limits presta ambos os serviços (presencial e online) há vários anos – sem nunca optar por apenas um ou outro.

Exatamente porque nos deu a liberdade para:

- Termos a agenda e o modo de trabalho que queremos;
- Viajar, tirar férias e trabalhar fora quando quisermos;
- Podermos ajudar o tipo de atletas com que nos identificamos e fazê-lo com qualquer atleta de qualquer zona do mundo.

E, além disto, deu-nos a possibilidade de escalar o nosso negócio.

A possibilidade de ir além dos típicos 3000€ a 4000€ mensais que são possíveis no personal training presencial.

E de não ficarmos dependentes de um ginásio, de uma entidade patronal ou dos clientes virem ao treino, desmarcarem à última da hora ou, de repente, irem todos de férias em semanas diferentes no verão – e deixarem-nos com semanas “desfalcadas”.

A verdade é que não tens de seguir o modelo online.

Mas se queres garantir que tens um teto infinito para o teu crescimento profissional e financeiro... então esta é uma opção que deves considerar!

Estás pronto para saber como montar o teu negócio online?

Vamos a isto!

PASSO #1 – DEFINIR O MODELO DE NEGÓCIO

Entre os vários tipos de modelos de negócio online, vamos distinguir os 2 principais:

- Acompanhamento Online
- Personal Training por videochamada

Relembro que ambos os modelos podem ser trabalhados em conjunto e, também, incluir o trabalho presencial. Não têm de ser exclusivos.

Aproveito também para lembrar que não há um modelo “certo”.

Dependerá sempre da forma como tu pretendes trabalhar e do tipo de serviço que os teus clientes precisam.

Não obstante, ambas as formas conseguem ser superiores ao tradicional personal training presencial por toda a liberdade e escalabilidade que te oferecem.

ACOMPANHAMENTO ONLINE

O personal training via acompanhamento online é um modelo de **planeamento, avaliação e correção do treino à distância**. Neste modelo, és responsável por prescrever o plano de treino personalizado para o teu cliente e avaliar o seu desempenho e efetuar correções a cada X dias ou semanas.

O cliente segue o planeamento e treina sozinho, devendo reportar ao treinador a cada X dias para que tu possas avaliar e fazer todos os ajustes necessários.

Este é um modelo assíncrono – o que significa que **tens total liberdade de horários para trabalhar** com o teu cliente. Não estás “preso” porque tens de dar treino à hora X, nem o cliente. Apenas tens de receber o seu feedback e responder atempadamente (dentro do prazo que tu estabeleceres).

Por isso, **é um modelo que quebra a barreira temporal e geográfica** – visto que podes trabalhar com qualquer cliente, em qualquer zona do mundo, em qualquer horário.

Em termos de resultados para o cliente, um acompanhamento online completo (com periodização de treino, nutrição, correção técnica, ...) **tende a transcender o tradicional PT presencial**.

No entanto, o grau de complexidade e de entrega que dás no teu acompanhamento online dependerá do modelo que pretendes seguir. Quanto mais clientes quiseres ajudar, menos tempo terás para cada cliente. Logo, menos complexo (e mais barato) deverá ser o serviço. E vice-versa.

Mais uma vez: ambos os modelos funcionam. É apenas uma questão de escolheres o modelo com o qual queres trabalhar e montá-lo e precificá-lo de acordo com isso.

Uma vez que és tu quem estabelece os preços e o que entregas no teu serviço, tens potencial para escalar estas variáveis sem limites. E tens a possibilidade de entregar este serviço às horas que quiseres, de onde tu quiseres – o que te confere total liberdade de trabalho.

No entanto, é um modelo que requer algum tempo de preparação e aperfeiçoamento para conseguires entregar um acompanhamento tal e qual como pretendes e que supere as expectativas dos teus clientes.

Pessoalmente, este é o meu modelo preferido.

Por todo o potencial que tem para elevares o teu negócio ao mais alto nível e personalizá-lo de acordo com o teu modo de trabalho.

Sem limitações de horário.

Sem limitações de espaço.

E com um teto infinito.

PERSONAL TRAINING VIA VIDEOCHAMADA

Este é o modelo mais similar ao PT presencial. Os treinos são feitos, por norma, 1 para 1 e ao vivo. A única diferença é que são feitos por videochamada em vez de presencialmente. Por norma, através de plataformas como o Zoom, WhatsApp, Skype, entre outras.

Na prática, é uma excelente forma de quebrares a barreira geográfica, podendo alcançar clientes em qualquer parte do mundo. E, inclusive, continuares a servir os teus clientes presenciais mesmo quando eles estão fora.

Tem a vantagem de não precisares de despender tempo ou dinheiro com deslocações para o local de trabalho, libertando a tua agenda (e a tua carteira!). E de não estares refém dos preços estabelecidos pelo ginásio ou pelo potencial económico dos clientes que o frequentam. Logo, **és tu quem determina o teu valor/hora.**

Numa outra variação do PT via Videochamada, podes criar sessões de grupo que te permitem treinar várias pessoas ao mesmo tempo – quase como uma aula de grupo personalizada.

Aqui, o valor cobrado aos clientes tende a ser mais reduzido. Mas o teu potencial rendimento por hora é muito maior, visto que poderás servir vários clientes ao mesmo tempo, multiplicando a tua faturação.

Em contrapartida, este modelo mantém o mesmo problema que o PT presencial – estás restrito a um horário específico e dependente da comparência dos teus clientes nessa sessão.

PASSO #2 – ESCOLHER UM NICHU

Uma vez definido o teu modelo de negócio, precisas de escolher o teu nicho de mercado.

- Quem é o teu cliente ideal?
- Quem é que tu queres ajudar com o teu negócio?
- Quais é que são os seus objetivos?
- A sua demografia?
- Os seus gostos, dificuldades, crenças no fitness, ...?
- No que é que TU te especializas dentro da área do treino?

Queres ajudar:

- Rapazes universitários a alcançarem um corpo de praia invejável?
- Mulheres grávidas a terem um processo de gravidez, parto e pós-parto mais seguro, saudável e “agradável”?
- Atletas de padel a atingirem a sua melhor performance e a evitarem lesões?

Escolhe um nicho específico e foca-te nele.

Isto será crucial para te destacares de toda a tua concorrência e evidenciáres-te como o especialista ideal para ajudares o teu público nos seus objetivos.

PASSO #3 – A TUA PLATAFORMA

Tens o teu serviço preparado e pronto para entregar e já sabes quem é que queres ajudar?

Apenas te falta atrair os clientes!

Enquanto no ginásio tens todas as avaliações e sócios disponíveis para abordares... **no mundo online estás por conta própria.**

E ao início isto pode parecer mau ou difícil.

Mas é um enorme benefício – porque tens a possibilidade de falar para todo o mundo.

E, ao mesmo tempo, de falar apenas com quem tu queres para os teus serviços.

Para isso, vais precisar de uma **plataforma para divulgar os teus serviços e demonstrar a tua expertise**. Tal como, idealmente, teres um local onde os teus potenciais clientes **te possam contactar e efetuarem a compra**.

Isto poderão ser redes sociais, sites, blogs, entre outros. Aqui, as possibilidades são imensas.

É uma questão de encontrares a plataforma certa para ti e para o público que pretendes servir. Para que:

- Estejas exatamente onde eles estão;
- Fales exatamente a linguagem que eles falam;
- E sejas exatamente a solução que eles procuram. *Onde a procuram.*

PASSO #4 – DIVULGA CONTEÚDO

À medida que montas a tua plataforma (por exemplo: o teu Instagram profissional), vais deparar-te com uma tremenda concorrência. É verdade.

Porque tal como o público no mundo online é “infinito”, a concorrência também é.

E como é que vais lidar com isto?

Posicionando-te estrategicamente.

De forma a diferenciáres-te de toda a tua concorrência e de te demonstrares como a melhor solução para ajudares o teu público-alvo.

E isto pode ser feito através da **divulgação de conteúdo** que ajude o teu público e evidencie o quão bem os podes ajudar a alcançar os seus objetivos.

Desde conteúdo informativo que resolva os seus problemas e demonstre a tua expertise.

Até ao conteúdo mais pessoal e inspiracional que te aproxime e relacione com a tua audiência para potenciar o tão importante *rapport* para a conversão dos clientes

Não precisas de te transformar num influencer. Nem de passar o teu tempo nas redes sociais.

Mas precisas de te **expor ao mundo e demonstrar o teu valor para que o teu público te reconheça** e tenha uma razão para te escolher a ti... e não a outro personal trainer.

PASSO #5 – CRIA UM FUNIL DE VENDAS

Quantas vezes é que compraste logo um serviço ou produto à primeira vista na internet?

Provavelmente nunca.

E é exatamente por isso que te trago o passo #5:

Um funil de vendas é uma série de etapas que os teus potenciais clientes deverão passar até comprar os teus serviços.

- Desde a fase de atração inicial: onde o público se conecta pela primeira vez com a tua marca;
- Passando pelas fases de “alimentação”: onde te aproximas do teu público e te mostras cada vez mais relevante, aumentando a tua autoridade e a consideração que o teu público tem por ti e pelo impacto positivo que poderás ter na resolução dos seus problemas;
- Conduzindo-o até à fase de conversão: onde levas o cliente a adquirir os teus produtos ou serviços com uma maior taxa de conversão e de eficácia.

Um bom funil de vendas **transforma o teu negócio numa máquina de faturação automática**.
Trazendo constantemente novo público para o teu negócio e levando-o a comprar os teus vários produtos e serviços continuamente.

É uma **ferramenta indispensável** para o teu sucesso e para o crescimento do teu negócio.

PASSO #6 – SISTEMA DE REFERÊNCIAS

Adquirir clientes é bom.

Mas adquirir clientes sem teres de fazer nada por isso é ainda melhor.

A construção de um sistema de referências eficaz permite-te **adquirir novos clientes sem que estejas ativamente à procura**. Sem precisares de campanhas publicitárias, publicações de venda, divulgação de conteúdo e tudo o resto.

Idealmente, deves construir um sistema de referências que seja uma **simbiose para todos os envolvidos**.

Ou seja, que beneficie:

- A ti, o treinador;
- O cliente que traz a referência;
- E o cliente que é referenciado.

Um sistema de referências eficaz é um “boca-a-boca” mais elaborado e lucrativo.

Por isso, é um sistema que deve estar presente em qualquer negócio de Personal Training – online ou presencial.

PASSO #7 – PREPARA-TE PARA ESCALAR

Uma vez estabelecido o teu negócio de Personal Training Online e feitos os primeiros lucros... estás na altura de dares o passo seguinte.

De escalar o teu negócio.

Aumentar a lucratividade além daquela que é a tua faturação atual.

E essa é a parte mais engraçada e recompensadora.

Mas também é a mais desafiante.

Como é que podes evoluir o teu acompanhamento?

Que produtos deves criar?

Como é que consegues ajudar mais pessoas além do teu horário... sem trabalhares mais horas?

Quem é que precisas na tua equipa?

Que softwares é que te vão acelerar os processos?

Como é que podes fazer mais dinheiro... em menos tempo?

Todas estas questões (e muitas mais!) fazem parte do teu crescimento.

Da tua diferenciação.

Do teu sucesso e evolução face a toda a concorrência.

CONCLUSÃO

O modelo de personal training online não é obrigatório. De todo.

Mas se procuras:

- Um rendimento maior, mais estável e mais previsível;
- Maior qualidade de vida, com a possibilidade de criares os teus próprios horários e moldares a agenda ao teu gosto;
- Possibilidade infinita de crescimento do teu salário (e do teu negócio);
- Tudo isto enquanto continuas a ajudar pessoas através da tua expertise no treino...

Então esta é a solução para ti.

Criar um negócio requer o seu tempo e o teu investimento.

Afinal, estás a criar algo a teu gosto, específico para o teu público-alvo e com a liberdade de trabalhares como queres. Quando queres.

Por isso, recomendo-te vivamente que sigas os diversos passos explorados neste e-book. Porque acelerarão exponencialmente todo o processo de construção e crescimento do teu negócio de personal training online.

Evitando que percas tempo (e dinheiro!) com passos ou abordagens ineficazes. E que dêes por ti estagnado(a) ou sem saber por onde ir.

POR ONDE CONTINUAR?

Agora que já tens o conhecimento necessário para montares o teu negócio de personal training online e dar os primeiros passos nesta fase de crescimento, **quero oferecer-te uma oportunidade:**

De lebares o teu negócio ao próximo nível e te tornares numa máquina de faturação que atinge facilmente **rendimentos acima dos 5000€/mês.**

De desbloqueares o melhor conhecimento do treino e nutrição **para te tornares num íman de clientes e resultados.** Totalmente diferenciado de toda a tua concorrência.

E de finalmente **teres a liberdade e o valor que tanto mereces** enquanto Personal Trainer de excelência. Com uma agenda feita a teu gosto, sem teres de trabalhar dias longos e/ou com clientes que não queres trabalhar.

Por isso: **quero convidar-te a conheceres o nosso [Curso Avançado para Personal Trainers](#).** A melhor e mais completa formação sobre negócio, treino de hipertrofia e nutrição para Personal Trainers.

Com tudo o que tu precisas para **construíres um negócio infalível a teu gosto** (seja presencial ou online) e para entregares os melhores resultados a qualquer tipo de cliente.

- Estejas agora a começar a tua carreira enquanto Personal Trainer e queres rapidamente chegar a faturações acima dos 5000€/mês, com uma agenda feita à tua medida;
- Ou estejas numa fase mais avançada onde queres aumentar o teu valor/hora e faturar mais em menos tempo.

Este é o curso para ti.

E o melhor? É que podes **experimentar gratuitamente alguns excertos das aulas [aqui](#)**.

Finalmente, convido-te também a **seguir-nos** nas nossas redes sociais e blog para aprenderes mais sobre hipertrofia, treino, nutrição e personal training em:

- Instagram: [@breakingmylimits](#)
- Youtube: <https://www.youtube.com/breakingmylimits>
- Site: <https://breakingmylimits.com>
- Blog: <https://breakingmylimits.com/blog/>

Espero que tenhas gostado deste e-book e que consigas começar já a tua jornada nesta tão importante etapa da tua carreira enquanto Personal Trainer!