

## **PRINCÍPIOS OPERACIONAIS**

- Princípios de Operação - Finalidade.
- Definir o nosso modelo de negócio.
- Proporcionar franqueados e seus funcionários todo o material de referência.
- Criar consistente com toda a América Latina, sem impedir o desenvolvimento de negócios.
- Demonstrar atratividade financeira baseada nos princípios.
- Crie uma solução de marca para identificar as razões para a falta de desempenho financeiro.

### **Princípios operacionais - abertura.**

- 8-9 horas por dia para chegar a 200 membros.
- Pelo menos 2 horas de encerramento ao meio-dia.
- Qualquer prorrogação do prazo deve ser apresentado como prova e aprovação prévia.
- Fim de semana abertura de apenas 3 horas.

#### Princípios operacionais - Responsabilidades

- Manager.

➤ de segunda a sexta

➤ deve ajustar seus horários para estar presente durante os tempos mais movimentados no clube.

- Formadores: 2 a tempo inteiro ou 4-tempo para chegar a 200 membros.

➤ aumento de 1 professora para cada "100" sócias.

- Todos os funcionários devem participar na produção da folha de visitas para a recolha de contatos e de criação de compromissos.
- Tempo e recursos devem ser analisados e planejados a cada mês para as atividades de produção de visitas.

### **Princípios operacionais - Gestão Club.**

- Folha de projeção analisada diariamente, e fazer ajustes planos e ações necessárias em tempo hábil.
- O sistema de gestão do clube deve ser mantido atualizado:

Insira compromissos e chamadas para membros diariamente.

Registrar as vendas e as perdas dentro de um período de 24 horas.

Cadastrar medidas e informações das sócias

- Enviar mensal:

Análise de perdas do mês anterior

Análise do clube

Videos para feedback de serviço

## **Princípios operacionais - Formação e Desenvolvimento Profissional.**

- Os proprietários e gerentes devem entender o plano de negócios.
- Os proprietários, gerentes e treinadores devem estudar o Manual de Operações.
- Os proprietários devem comparecer ao treinamento básico na Curves.
- É essencial para o gerente participar do Club Camp
- Os proprietários e gerentes devem participar dos Webinars.
- Os proprietários e gerentes devem participar das chamadas com as mentoras de operações.
- Os proprietários e gerentes devem rever o e-mail Curves
- Os proprietários, gerentes e treinadores devem participar em qualquer formação da Curves, pelo menos uma vez por ano
- Os proprietários, gerentes e treinadores devem ser certificados com Complete / Cleveland Clinic

## **Princípios operacionais - Compliance.**

- Conformidade com as normas de Imagem da Curves Curves
- Uso do software exigido
- Seguir o guia de uso da marca
- Utilização da documentação fornecida pela Curves
- É necessário que siga um plano já aprovado
- Manter um alto nível de satisfação e atenção para o usuário de acordo com o método Curves.

### **Princípios operacionais - Compliance.**

- Seguir na formação de diretores Curves de Acompanhamento (incluindo Curves Smat) do programa de controle de peso (Curves Complete) e produtos.
- Não deve oferecer atividades adicionais, classes ou produtos.
- Respeitar a tabela de preços
- Cumprir com as obrigações econômicas de acordo com o contrato da franquia.
- Oferecer apenas produtos da marca Curves
- O território de cada clube deve ser respeitado na produção de contatos.

## **Princípios operacionais - Compliance.**

- Participação nas reuniões com a Curves, participar de eventos e compartilhar histórias de sucesso.
- Implementar novas políticas ou iniciativas que são submetidos.
- Não é permitido crianças durante o horário de funcionamento,
- A equipe de roxo e a equipe e a equipe branca não devem ser misturados.
- A conformidade com todos os regulamentos e exigências das autoridades nacionais e locais.
- Compliance com a legislação de protecção de dados.
- Implementar ações de acordo com a programação e promoções de marketing propostos.

Os clubes que não cumpram esse princípios não terão acesso a: Manual de Operações, reuniões, comunicações que aparecem na web, as operações de apoio.

## **Princípios de Operação - Serviço.**

- Smart

Não é permitido adquirir Curves Smart de segunda mão

Somente os clubes que cumprem podem oferecer Smart

- Curves complet

Somente os clubes que cumprem podem oferecer Curves Complete

Oferecer a proposta de acordo com o manual de operações.

## **Princípios operacionais - Promoção da excelência.**

- Somente clubes que cumprem podem participar do programa.
- É necessário dispor de recursos adequados para a produção de visitas.
- Ter o número certo de funcionários e uma equipe comprometida.
- Fase 1 só é autorizada após o treinamento.
- Fase 2 somente após terminar a Fase 1 tendo sido atendidos os critérios para eles.
- Será necessário a realização de relatórios diários, semanais e mensais.
- Desenvolver o nível de serviço Impulsionando a Excelencia será um requisito.

## **Princípios de funcionamento - preços.**

- O preço mínimo exigido pelo mercado - clubes podem cobrar mais, dependendo da oferta de área e serviço, mas nunca inferior ao mínimo e respeitar os preços fixados pela franquia de acordo com sua área ou região
- Respeite os preços fixados pela franquia de acordo com sua área ou região; os clubes nunca podem oferecer adesões inferiores ao preço mínimo.

## **Princípios de funcionamento - preços.**

- 12 meses, por boleto bancário ou cartão de crédito
- Meta: 90% dos membros devem estar em 12 meses por recorrente e pré-pago.
- Todas as campanhas serão orientadas neste modo.
- As taxas devem ser concluídas em 9.

## **Princípios de funcionamento - preços.**

- Desconto de CSP:
- Desconto máximo: 50%
- Apenas em aberturas: (66%)
- Aberturas (máximo 66%)
- Zero de quota de seguimento não é permitido.

## **Princípios de funcionamento - preços.**

- Semanas Grátis: Máximo de 2 semanas.
- livre • Mês: Máximo de 3 meses.

Em seguimento com camapnhas que oferecem, por exemplo: teste de 30 dias, etc.

## **Princípios de funcionamento - preços.**

- Pagamentos mensais de desconto:
- Plano família
- Desconto de empresas somente com autorização prévia da Curves Latinoamerica
- Pré-pagamento de 12 meses.

- **Semana Grátis:**
  - treinamento de festival de força
  - Indicação de amiga
  
- **Plano mensal:**
  - Você pode acabar a qualquer momento
  - 100% de carga d CSP.
  - A taxa mensal é de \_\_\_\_ mais do que o pacote mensal de 12 meses.
  - Os pagamentos mensais devem terminar em 0 ou 5
  - Quando realizar a apresentação de preços ser simples: Não se faz, de qualquer foma o valor é:  
X
  
- **Princípios Operacionais - Preços.**

Plano Familiar:

  - Filha dependente de mãe com menos de 20 anos.
  - A filha paga metade do desconto aplicável à CSP e metade da mensalidade
  - Estudante:
    - Pré-pagamento por semestre
    - Paga 3 meses e recebe o serviço de 4
    - Deve ser solicitada e apresentar informações como carterinha do estudante
  - Semana Grátis:
    - Deve ser limitada a familiares de primeiro grau

RP (Blogueiros, jornalistas por meio de esforços nacionais), doações.
  
- **Princípios de funcionamento - termine.**

20 a 30% de todos os parceiros no programa de 12 meses

\*Pode ser prorrogado
  
- **Princípios de funcionamento - Apertura.**
  - 66% de desconto para as primeiras 100 sócias
  
- **Princípios de funcionamento - de cancelamento.**
  - Se uma sócia cancela e volta, o CSP deve ser pago de volta, juntamente com a taxa mensal aplicável.
  - Quando você cancelar antes do contrato de 12 meses, será cobrada da seguinte maneira: Se você cancelar entre o mês 1 e 6 meses do contrato deverá pagar o valor de \_\_\_\_ reais ou o equivalente a \_\_\_\_ reais e se cancelado entre você mês 7 e 11 do seu salário contratual equivalente a um mês de assinatura

O valor a pagar por um cancelamento pode ser usado como um presente para um amigo CSP que está em uso

## **Princípios operacionais - Viagens e transferências.**

- Apenas disponível no pacote de 12 meses e anual pré-pago
- O clube de destino devem enviar o formulário clube "Passe Viagem" de origem. O clube da casa deve evitar cobrar a sócia

## **Passe viagem**

- O passe deve ser fornecido pelo clube de origem e é válido por um período máximo de 20 dias dentro de um período de 30 dias.
- No caso das grandes cidades se eles podem fazer cartão de uso de viagem por 20 dias.

## **Princípios de Operação - objetivos.**

- Número de sócias

Na abertura: 100% do parceiro de produção para visitas externas

Após atingir o ponto de equilíbrio: 40% da produção nacional e 50% da produção externa.

Atingindo 170 membros ou 50% da produção nacional e 50% da produção externa.

Atingindo 200 membros ou 80% da produção nacional e 20% da produção externa.

## **Princípios de Operação - objetivos.**

- 90% das sócias ativas de 12 meses e apenas 10% destes pré-pago.
- 80% das vendas.
- 3% das vítimas.
- 70% dos usuários ativos pesadas medidas mês a mês
- Treinamento superior a 33%
- Sócias devem ser contatadas toda semana após 7 dias de ausencia.
- 20 a 30% dos parceiros no Curves Complete
- Club, com um mínimo de 250 membros.

Data:

Clube \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Assinatura da Franquia: \_\_\_\_\_