



DÉBITO RECORRENTE PARA

ACADEMIAS

EQUIPE VINDI

TEXTO



Rodrigo Dantas

rodrigo.dantas@vindi.com.br

DESIGN



Claudio Watabe

claudio.watabe@vindi.com.br

REVISÃO



Nathalia Braga

nathalia.braga@vindi.com.br

SUMÁRIO

• O QUE É RECORRÊNCIA PARA ACADEMIAS?	04
• POR QUE INOVAR?	05
• POR QUE CONTRATAR?	06

O QUE É RECORRÊNCIA PARA ACADEMIAS?

É o Débito automático no Cartão de Crédito do Aluno. Em vez de parcelar o valor anual ou semestral para o cliente, o débito recorrente efetua uma transação mês a mês, sem tomar o limite do aluno!

COMO FUNCIONA?

A VINDI se comunica com o banco e a operadora de cartão e cobra automaticamente na data de vencimento da mensalidade. Para que isso aconteça, a academia deve ser cadastrada em alguma operadora de cartão: Rede, Cielo, Stone, GetNet e etc. Na prática:

- A VINDI guarda os dados de pagamento do aluno (cartão);
- A VINDI cobra toda vez que vence a mensalidade;
- A academia recebe em conta corrente os valores automaticamente.

É SEGURO?

Absolutamente. A VINDI é uma empresa certificada(PCI Compliance) para efetuar as transações e recorrências.

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS PARA O ALUNO?

- Não toma o limite total do cartão;
- O aluno acumula milhas;
- Maior controle financeiro;
- Bônus em premiações de cartões;
- Menor desgaste com cheques pré-datados.

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS PARA ACADEMIAS?

- Maior taxa de adesão dos alunos;
- Forte argumento de venda para gestores;
- Impostos mensais, menor juros;
- Extinção de cheques pré-datados;
- Redução da inadimplência;
- Aumento da retenção dos alunos – *Renovação automática*;
- Taxa de crédito à vista reduzida.

POR QUE INOVAR?

Entenda a diferença entre: pagamento parcelado e pagamento recorrente.

EM UM PLANO ANUAL DE R\$ 1.200,00

Pagamento parcelado

Parcelado na maquineta: o aluno precisa ter o limite total do plano na hora da venda, ou seja, R\$ 1.200 disponíveis no ato. E a consequência disso pode ser a desistência da contratação do serviço.

Pagamento Recorrente

Débito recorrente: o aluno precisa ter apenas R\$ 120 de limite no cartão de crédito no momento da venda. Em vez de tomar completamente o limite do cartão do aluno, a cobrança é feita mensalmente sem comprometer o saldo dele.

	Parcelado	Recorrente
Plano	Mensal	Mensal
Parcelas	12x	12x
Cobrança/mês	R\$100,00	R\$100,00
Limite disponível	R\$1.200,00	R\$100,00

Daí vem o nome “Recorrente”. A solução VINDI faz isso automaticamente, sem precisar de nenhuma ação manual. Segundo o histórico da economia da recorrência, serviços que aderem a esse modelo vendem 30% mais quando bem usados.

POR QUE CONTRATAR?

1. AUMENTO NAS VENDAS

É fato que as vendas vão aumentar. A grande vantagem da recorrência é não tomar o limite do cartão de crédito do aluno. Consequentemente sua equipe de vendas vai ter um forte argumento para não perder clientes por falta de limite. Outra grande vantagem é que o cliente já está aberto ao consumo com essa característica. Os maiores serviços do mundo usam esse tipo de cobrança: Netflix, Adobe, Microsoft e a maioria das academias no exterior já utiliza esse tipo de solução. O Brasil já está acompanhando essa tendência.

Sua academia vai oferecer uma tecnologia que grandes redes como BioRitmo/Smart Fit, Bodytech, Runner, Cia Athletica e outras já usam como forma de cobrança.

2. MAIOR TAXA DE ADESÃO

O débito recorrente não toma o limite total, apenas o valor da parcela do mês, diferente da venda parcelada na maquineta (*exemplo na página anterior*). Isso beneficia o consumidor e atrai mais alunos para a sua academia.

3. RETENÇÃO DOS ALUNOS - RENOVAÇÃO AUTOMÁTICA DE PLANOS

Não temos dúvidas de que um dos maiores desafios para as academias é justamente renovar o plano do aluno quando acaba seu período contratado. Algumas academias possuem um número baixo de sucesso nesse momento da renovação.

Esse talvez seja o principal desafio para os gestores de academias: aumentar a retenção dos alunos, tarefa que se torna ainda mais desafiadora com a concorrência que vem crescendo em todos lugares do país. É aí que o Débito Recorrente VINDI entra com uma novidade que vai mudar esse mercado: **Renovação Automática de Planos**.

A VINDI permite a renovação automática de planos sem a interação do aluno.

4. PERSONALIZAÇÃO DE PLANOS


Ninguém melhor do que a própria academia para saber qual é a melhor forma de vender seus serviços. Pensando nisso, o débito recorrente permite uma grande flexibilidade na criação de planos: mensais, bimestrais, trimestrais, semestrais e até anuais podem ser facilmente configurados na plataforma. Garanta opções de pagamento que atendam qualquer tipo de cliente.

5. PROFISSIONALIZE A GESTÃO DA SUA ACADEMIA

Chegou a hora de você ter a solução que as maiores academias do Brasil já possuem. Não temos dúvidas de que escolher o débito recorrente como forma de vender é uma decisão que vai mudar seu negócio para melhor. Escolher a única solução de pagamento recorrente do Brasil é, no mínimo, sair na frente dos concorrentes.



TRANSFORMANDO NEGÓCIOS ATRAVÉS DA RECORRÊNCIA

 (11) 5904-7380

 comercial@vindi.com.br

LINKS ÚTEIS

[EMPRESAS DE RECORRÊNCIA CRESCEM 9X MAIS QUE OUTRAS](#)

[PLATAFORMA DE GESTÃO DE ACADEMIAS](#)

[CONHEÇA UMA SOLUÇÃO COMPLETA DE COBRANÇAS](#)

