

The Simple Gym

WELLNESS EVERY DAY.

TECNOLOGIA OCTAGYM

Proposta comercial para a The Simple Gym

Uma gestão conectada à experiência de quem treina e de quem cuida da academia.

SISTEMA COMPLETO · USO ILIMITADO

R\$ 2.500

por unidade / mês

IA de atendimento no WhatsApp incluída.
Não cobramos por transação. Antecipação gratuita do roadmap de planos por créditos.

ESCOPO FUNCIONAL E CONDIÇÕES DE INVESTIMENTO

GESTÃO DA REDE E DA UNIDADE

Uma visão para toda a operação

A Octagym conecta as informações da rede ao dia a dia de cada unidade. A proposta reúne o sistema completo, com uso ilimitado, para apoiar a gestão e a experiência dos alunos da The Simple Gym.

Rede e resultados consolidados

- DRE por fluxo de caixa, consolidada e por unidade, com entradas e saídas por liquidação.
- Receita, deduções, custos variáveis, custos fixos, resultado e margem.
- Ponto de equilíbrio e distância entre a receita atual e o equilíbrio da operação.

Base de alunos e contratos

- Visão da base ativa e de sua composição: recorrentes, pacotes, pré-venda, congelados e vínculos internos.
- Acompanhamento de planos, situação contratual e vencimentos próximos.
- Visão gerencial da movimentação de alunos, entradas, saídas e renovações.

Engajamento e ocupação

- Primeiro acesso, frequência, alunos ausentes e evolução dos hábitos de treino.
- Check-ins, alunos distintos, horários de pico e distribuição do movimento.
- Visibilidade sobre fichas de treino ativas e agenda de aulas e instrutores.

Indicadores para decidir

- Receita recorrente mensal (MRR), receita média por aluno (ARM) e valor estimado do relacionamento (LTV).
- Retenção por turma de entrada, cancelamentos e receita recorrente perdida.
- Sinais de risco de evasão para orientar a atenção da equipe.

Módulo de rede · R\$ 2.500 por mês

Cobrança mensal do módulo de rede, adicional ao valor por unidade, para consolidar a gestão de todas as unidades.

COMERCIAL E ATENDIMENTO

Do primeiro contato à matrícula

O relacionamento comercial acompanha o interessado desde a origem do contato até a compra, com visão do trabalho da equipe e atendimento com IA no WhatsApp incluído na proposta.

CRM e funil comercial

- Múltiplos pipelines em Kanban para matrículas, renovações e reativação, com etapas próprias.
- Carteira de clientes por responsável, com origem, status e histórico do relacionamento.
- Contatos, visitas e experiências conectados à evolução das matrículas.

Equipe e acompanhamento

- Avaliação dos atendimentos pelos clientes, por profissional e período.
- Ranking dos melhores atendimentos, com notas dos clientes e volume de avaliações.
- Tarefas, tempo na fase, prazos e conversas aguardando resposta, por responsável.

Vendas e conversão

- Vendas confirmadas, pendentes, primeiras matrículas e ticket médio.
- Conversão de novos contatos e após a experiência na academia.
- Leitura por planos, produtos, origem e janela de análise.

Atendimento com IA no WhatsApp

- IA de atendimento no WhatsApp integrada à Octagym, com acompanhamento da equipe.
- Conversas e relacionamento conectados ao acompanhamento comercial.
- Rotina de atendimento apoiada pelas informações disponíveis na operação.

Indicações que viram vendas

- Site com o nome de cada aluno para compartilhar com amigos.
- Planos da academia disponíveis para compra on-line.
- Identificação de quem indicou e percentual de recompensa conforme as regras da academia.

Recuperação de carrinho

- Retomada por e-mail de uma matrícula iniciada e não concluída.
- Retorno ao plano escolhido e continuidade do cadastro.
- Pagamento, identificação e contrato conectados ao primeiro acesso.

ALUNO E COMUNIDADE

A academia acompanha o aluno

O app aproxima treino, agenda e comunidade. A operação acompanha essa jornada para reconhecer a evolução do aluno e agir quando o vínculo começa a perder força.

Treinos e acompanhamento

- IA para apoiar a criação de treinos personalizados aos objetivos do aluno.
- Rotina de treino e acompanhamento da evolução.
- Conexão com relógios, aplicativos e dispositivos de saúde, conforme as integrações adotadas.

Aulas na palma da mão

- Consulta de aulas, horários, modalidades e professores.
- Reserva e cancelamento de aulas pelo app.
- Agenda do aluno conectada ao registro de presença e à operação dos estúdios.

Comunidade e relacionamento

- Publicações e interação entre alunos.
- Desafios, encontros e experiências que estimulam a frequência.
- Continuidade do relacionamento antes, durante e depois dos eventos.

Eventos da academia

- Gestão de inscrições, participantes e acompanhamento do evento.
- Visão do faturamento e da experiência dos participantes por NPS.
- Captação de novos leads e participação em eventos pelo app.

Recepção que reconhece

- Identificação facial associada ao contexto do aluno na chegada.
- Alertas de NPS para orientar um atendimento cuidadoso.
- Acionamento de professor ou coordenador e registro do atendimento para acompanhamento.

Ações de retenção

- Identificação de queda de frequência e sinais de evasão.
- Sugestões de abordagem com IA a partir do contexto disponível.
- Registro de contatos e tarefas para a equipe acompanhar o retorno do aluno.

NPS E APP DO COLABORADOR

A escuta vira uma rotina feita

O NPS automático chega aos alunos. A IA interpreta notas e comentários, identifica oportunidades de melhoria e cria rotinas que a equipe recebe no app do colaborador.

01

ESCUTAR

Pesquisa automática
no celular do aluno

02

INTERPRETAR

IA organiza o feedback
e identifica prioridades

03

EXECUTAR

Equipe recebe tarefas
com local e horário

04

CONFIRMAR

Rotina feita e
confirmação
visíveis para a gestão

EXEMPLO DE ROTINA GERADA A PARTIR DO NPS

“O banheiro precisa de atenção e a sala de pilates pode estar pronta antes da aula.”

08:30 — 08:45

Limpar o banheiro

Higienização e reposição de insumos.

Confirmar rotina feita

09:00 — 09:20

Limpar a sala de pilates

Preparar o ambiente antes da próxima aula.

Confirmar rotina feita

No app do colaborador

Cada profissional visualiza suas atividades, local e horários. Ao finalizar, confirma a execução. A gestão acompanha o andamento e identifica as rotinas ainda pendentes.

FINANCEIRO E OPERAÇÃO

Da venda ao resultado

Os registros comerciais, recebimentos e produtos acompanham a rotina da academia. A gestão ganha visibilidade sobre o que foi vendido, o que foi recebido e o que precisa de atenção.

Receitas e recebimentos

- Receita recorrente, faturamento por vencimento, recebido e a receber.
- DRE por fluxo de caixa: entradas, saídas e resultado do período por liquidação.
- Títulos abertos e vencidos e acompanhamento da inadimplência.

Cobranças e pagamentos

- Paggo como instituição de pagamento (IP) integrada à Octagym.
- Cobrança automática e acompanhamento de transações aprovadas, pendentes e não aprovadas.
- Pagamento por Apple Pay e Google Pay no fluxo de matrícula apresentado.

Agregadores

- Visão dos check-ins faturáveis e assinantes por parceiro.
- Acompanhamento de visitas e estimativas de repasse.
- Identificação do vínculo do aluno com os agregadores contratados pela academia.

Totem de autoatendimento

- Escolha de produtos e compra dentro da academia.
- Operação de vendas conectada ao catálogo e ao estoque.
- Solução de totem e hardware para alocação, conforme o dimensionamento do projeto.

Estoque e reposição

- Controle das unidades de cada produto.
- Alertas de estoque mínimo para orientar a reposição.
- Visibilidade do estoque máximo para apoiar o controle de excessos.

Contabilidade e fiscal

- Alocação contábil automática dos produtos.
- Classificação conectada à operação de vendas.
- Emissão de nota fiscal de produto e de serviço, integrada ao fluxo da operação e à configuração fiscal.

ACESSO E PROTEÇÃO DA RECEITA

Uma jornada conectada

Do cadastro à entrada na academia, os registros acompanham o aluno. As aulas por créditos e a proteção contra contestações completam a jornada apresentada.

Matrícula digital completa

- Cadastro, escolha do plano e pagamento on-line.
- Selfie vinculada à identificação do aluno.
- PAR-Q registrado e disponível para avaliação da equipe.
- Aceite e assinatura do contrato com a foto vinculada ao registro.

Reconhecimento e acesso

- Foto do cadastro sincronizada com o controle facial.
- Entrada, saída e tempo de permanência registrados.
- Identificação de vínculos com agregadores, como Wellhub, TotalPass e ClassPass, conforme os convênios adotados.
- Agente de IA para apoiar a configuração automática da catraca.

Aulas por créditos

- Configuração de planos e consumo de créditos por modalidade.
- Saldo conferido na entrada do estúdio, com registro de presença.
- Liberação com saldo suficiente e bloqueio quando faltam créditos.
- Pilates, bike e outras modalidades conectadas à mesma operação.

Defesa de chargeback

- Organização de contestações Visa e Mastercard nas integrações disponíveis.
- Dossiê com transação, pagamento, plano, aceite, contrato, acesso e atendimentos pertinentes.
- Apresentação da defesa pelo canal integrado e acompanhamento da disputa.
- A defesa é orientada pelas evidências e não garante a reversão da contestação.

Roadmap antecipado gratuitamente

A configuração de planos por créditos terá antecipação no roadmap sem custo adicional. Cronograma e ativação serão alinhados com a academia.

MCP COM CHATGPT E CLAUDE

Pergunte à IA. Entenda sua operação.

O gerente conversa com o ChatGPT ou o Claude em linguagem natural. A conexão via MCP permite que as IAs consultem as informações da Octagym para responder sobre a academia e a rede.

CHATGPT / CLAUDE

MCP

OCTAGYM

Pergunta do gestor → consulta ao sistema → resposta com contexto

O que o gerente pode perguntar

- Vendas e atendimento: matrículas, propostas em aberto, desempenho dos pipelines, carteira de clientes e avaliações da equipe.
- Financeiro: recebimentos, pagamentos, transações da Paggo, notas fiscais e resultado pela DRE por fluxo de caixa.
- Alunos e relacionamento: frequência, ausências, planos, renovações e avaliações de NPS.
- Operação: agenda de aulas, estoque, rotinas pendentes e confirmações no app do colaborador.

EXEMPLO DE PERGUNTA

“Como estão as vendas da academia hoje?”

A IA consulta os registros comerciais e resume matrículas, visitas agendadas e propostas em acompanhamento. O gestor pode aprofundar a conversa por unidade, período ou responsável.

Informações do sistema, na conversa.

As respostas se apoiam nos dados disponíveis na Octagym e nas permissões de acesso do gestor. A apresentação usa perguntas e dados fictícios para demonstrar essa experiência.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

Investimento para a The Simple Gym

Sistema completo com uso ilimitado, atendimento com IA no WhatsApp e condições especiais para conectar toda a operação da academia.

POR UNIDADE / MÊS

R\$ 2.500

Todo o sistema com uso ilimitado

IA de atendimento no WhatsApp incluída

TRANSAÇÕES

Não cobramos por transação.

GESTÃO DA REDE

Módulo de rede

R\$ 2.500 por mês.

Adicional ao valor por unidade.

ROADMAP GRATUITO

Planos por créditos

Antecipação de planos por créditos.

Sem custo adicional.

APP PERSONALIZADO DA ACADEMIA

De R\$ 50.000 por

R\$ 40.000

20% de desconto · Economia de R\$ 10.000

Com a identidade visual da The Simple Gym,
publicado na loja em nome da academia.

Próximos passos

Alinhar as unidades participantes, configurações e integrações da operação; organizar a implantação e a identidade do app; definir em conjunto o cronograma do roadmap e da publicação.

Contato comercial · (61) 99185-0444