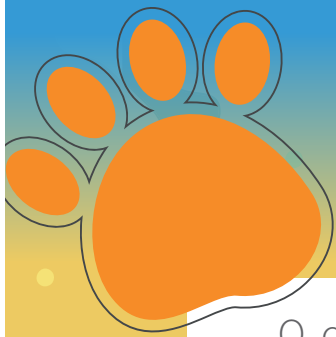


Ideia de negócio –

Serviço para adestramento



SEBRAE



O comportamento dos cães nem sempre é o esperado pelos tutores, mas para resolver essa questão existe o serviço para adestramento de cães. Esse serviço é muito requisitado e pode ser uma ótima ideia de negócio para quem deseja trabalhar nesse ramo, com boa lucratividade e capacidade de desenvolvimento.

Porém, para ofertar o serviço para adestramento é necessário ter conhecimento sobre a atividade e entender como ela funciona, o que é preciso para começar e descobrir muitas outras questões para estar preparado e garantir o fornecimento de um serviço de qualidade.

Portanto, este e-book vai servir justamente para abordar os principais assuntos sobre o serviço de adestramento e possibilitar maior embasamento para a abertura desse negócio. Boa leitura!





O que é o serviço para adestramento?

O serviço para adestramento de cães tem como finalidade proporcionar treinamento aos animais e criar mecanismos para que eles sigam determinadas atitudes em momentos pontuais e deixem de ter alguns comportamentos que não são adequados para o convívio em uma residência ou até mesmo em uma competição.

Além disso, esse tipo de serviço é muito amplo, pois existem várias formas de adestramento, com objetivos diferentes, de modo que é essencial ter esse conhecimento para poder oferecer o que cada cliente necessita. Em geral, no serviço para adestramento os clientes procuram maneiras de fazer com que o cão faça xixi no local certo, pare de ter atitudes agressivas e até mesmo para que deixe de estragar móveis e calçados com o hábito de morder que é tão típico de cães.

Porém, outros objetivos podem estar por trás do adestramento, como o treinamento para sentar, pular, rolar e deitar, bem como a realização de atividades como buscar objetos e realizar um percurso com obstáculos.

Assim, o serviço para adestramento é muito vasto e pode comportar diversos métodos, a depender do que o profissional desejar oferecer aos clientes e do quanto deseja se especializar em ramificações diferentes.





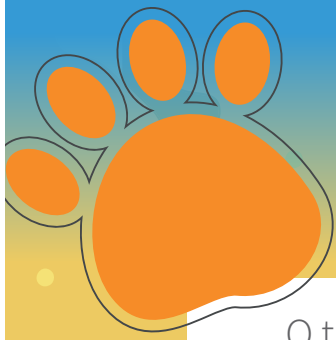
Veja o que é necessário para iniciar

Inicialmente, o primeiro passo necessário para oferecer o serviço de adestramento é a capacitação através de cursos especializados. Existem técnicas e métodos que são aprendidos através destes cursos.

Os cursos ensinam como o profissional deve conduzir o animal, ensina as formas de comunicação e leitura de comportamento e vão ser essenciais na formação completa do profissional. Isso é necessário porque para ensinar aos cães os comportamentos desejados, existem estratégias que funcionam como base para o serviço, o que permite que os mesmos resultados sejam obtidos mesmo com cães de raças, portes e idades diferentes. Portanto, quem pensa em trabalhar nesse ramo precisa saber que a realização de cursos especializados é muito importante.

Além disso, outra questão que é necessário para ser um adestrador é gostar de animais, especialmente cachorros. É uma profissão que requer respeito e admiração por cachorros, uma vez que o contato com cães é diário e a todo o momento. No mesmo sentido, para conseguir transmitir ao cão as técnicas aprendidas no curso e ter um resultado eficiente, gostar dos animais e ter capacidade de desenvolver uma boa relação com eles, é fundamental.






O trabalho nem sempre é fácil, mas quando o profissional não gosta de cachorros, o treinamento tende a ser ainda mais difícil e muito vezes com maior dificuldade de obter bons resultados. Ademais, o serviço de adestramento pode acontecer tanto na residência do cliente, como na sede do negócio. Com isso, é importante ter um espaço físico adequado para a realização do serviço quando o cliente não desejar que seja feito em sua residência.

Em contrapartida, muitas vezes pode ser que o melhor resultado seja adquirido quando o serviço é feito no território em que o cão já está acostumado. Sendo assim, quando possível, é interessante que o trabalho seja desenvolvido no ambiente em que o cão vive. Nesses casos, o que o adestrador irá precisar é de um meio de transporte adequado. Portanto, o tamanho do espaço físico pode ser menor, visto que boa parte dos atendimentos pode ser feita in loco.

Além disso, o espaço não necessita ser muito grande também pelo fato de que na maioria das vezes o adestramento é realizado com um animal de cada vez.





Assim, mesmo que o tutor leve o animal até o espaço do negócio ou o profissional vá buscar o cão, isso acontecerá com horário agendado. Com isso, o profissional consegue ter maior organização, não necessita ter a necessidade de um espaço mais amplo e de mais profissionais para conseguir atender mais de um cão ao mesmo tempo. No entanto, existem situações em que o problema que o tutor possui com o animal é justamente de convívio com outros animais.

Nesse caso, o adestramento pode necessitar de outros cães, o que se chama de adestramento em grupo. Para isso vai ser preciso ter um espaço organizado e que comporte esse tipo de atendimento.

Outra coisa necessária que o profissional deve ter é conhecimento de primeiros socorros. Isso pode ser necessário em momentos de treinamento com cães mais agressivos, sendo essencial ter capacidade de prestar primeiros socorros tanto a humanos, quanto ao próprio animal.

Pelo mesmo motivo anterior também pode ser essencial ter um contato de médico veterinário sempre em prontidão para realizar um atendimento de emergência caso necessário. Situações de agressividade extrema podem ser raras nesse tipo de serviço, mas não quer dizer que sejam inexistentes, de modo que o preparo deve existir.

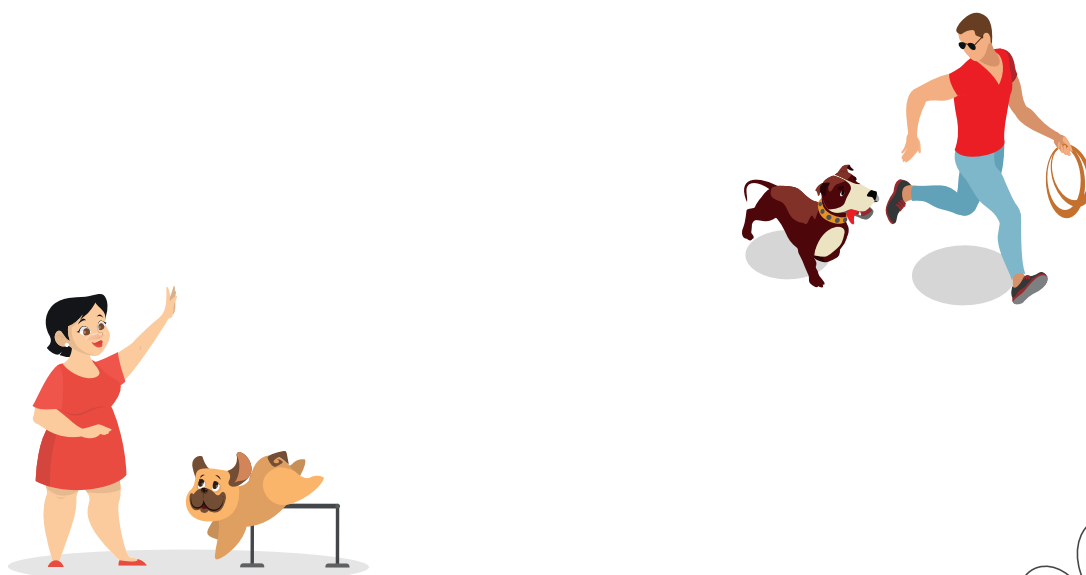


Quais são os clientes do negócio?

Após entender de uma forma mais aprofundada quais são as principais exigências para começar a prestar serviço para adestramento, também é importante conhecer os clientes que costumam consumir o serviço. Em geral, muitos clientes que procuram adestramento para os cães são aqueles que possuem problemas com os comportamentos dos animais em casa.

Comportamentos agressivos ou inoportunos e que dificultam a convivência diária são os principais. Portanto, muitos atendimentos são feitos a clientes residenciais. Porém, existem os clientes com finalidade esportiva, como os que desejam que os animais tenham treinamento para prática de percursos com obstáculos e outras atividades existentes em feiras e exposições de cachorros.

Assim, basicamente o serviço pode ter essas duas divisões de clientes, sendo que a capacidade de atendimento sempre vai depender da disposição que o profissional deseja ter e do nível de abrangência do seu atendimento.





Saiba o que esperar de facilidades

E isso abrange não apenas o aspecto físico, como já foi abordado, mas também o aspecto da equipe. Muitas vezes o profissional que presta serviço para adestramento exerce a atividade de forma individual, sem necessitar de algum funcionário. Assim, a logística se torna facilitada, bem como o preço repassado para os clientes.

Ademais, o fato de que muitos atendimentos podem ser feitos a domicílio também é um fator facilitador. Além disso, o custo do investimento deve ser mencionado dentro das facilidades desse negócio, porque o custo inicial gira apenas em torno do curso para se tornar um profissional no ramo, bem como do aluguel ou de abertura de um espaço pequeno para atendimento e a manutenção do veículo utilizado para deslocamento do adestrador e do cão, quando necessário.

Lembrando que logo no início se o profissional desejar reduzir custos pode optar por fornecer apenas serviço a domicílio, o que vai eliminar o custo com a locação de um espaço e estruturação. Isso porque, atualmente a busca por esse atendimento feito justamente na residência dos clientes está aumentando, porque garante mais tranquilidade ao animal, bem como é mais fácil em termos práticos em relação aos horários disponíveis dos clientes.





Assim, existe a facilidade e possibilidade de iniciar com o serviço para adestramento a domicílio e, a depender da procura, expandir para um espaço físico de atendimento. Com isso, o profissional tem maior capacidade de organização e planejamento financeiro e reduz o risco do investimento inicial.

Esteja por dentro dos cuidados essenciais com o serviço

Por se tratar de um serviço que lida com um animal, existem alguns cuidados que são essenciais de serem tomados. Um dos primeiros é sempre verificar o nível de sociabilidade do cão antes de iniciar o trabalho. Entender a personalidade e o nível de relacionamento do animal são questões importantes para evitar acidentes com mordidas e situações que podem ser traumáticas para o cão e que podem prejudicar o desempenho do treinamento.

Ademais, outro cuidado é em relação ao adestramento em grupo, pois para conseguir treinar o cão, o grupo de cães ao qual ele vai ser exposto já deve ter adestrado e precisa haver a segurança de que a reação seja favorável. Além disso, é importante ter clareza no oferecimento dos serviços, principalmente em relação à finalidade.





Muitas vezes as pessoas têm ideais errôneas sobre o adestramento, o que deve ser evitado. Um exemplo disso é quando o cliente tem a ideia de que o adestramento vai ser feito por adestrador e que não haverá nenhum trabalho ou exercício para ser feito em casa entre o cão e o tutor. Parte do trabalho de treinamento tem a presença e participação do tutor ou dos tutores, pois assim quando o cachorro não estiver na presença do profissional e estiver apenas com a família, o comportamento treinado vai ser mantido.

Assim, esse tipo de situação deve ser explicado no começo da contratação para que não haja nenhum tipo de dúvida ou insatisfação posteriormente. Ademais, se houver local físico para atendimento fora do domicílio dos clientes, esse espaço deve ter local para abrigar os animais de forma segura e apropriada, com divisórias.

Além disso, cuidados com a higienização também são essenciais. No mesmo sentido, caso o profissional tenha algum auxiliar, o que pode acontecer mesmo que o negócio seja aberto como MEI, Micro Empreendedor Individual, é fundamental que o profissional que irá auxiliar também tenha cursos e conhecimento técnico para exercer as funções.





Como divulgar o serviço para adestramento?

Mais um tópico importante de ser abordado é sobre como pode ocorrer a divulgação do serviço para adestramento. Dentro disso, o principal meio que pode ser utilizado é a internet. O marketing digital está em crescimento acelerado e é a forma mais adequada de divulgar serviços e produtos atualmente.

Na divulgação pela internet existem diversas formas de chegar até os clientes em potencial e obter crescimento para o negócio. Isso porque, o número de pessoas que usam a internet no dia a dia para pesquisa de serviços é grande, principalmente no Brasil.

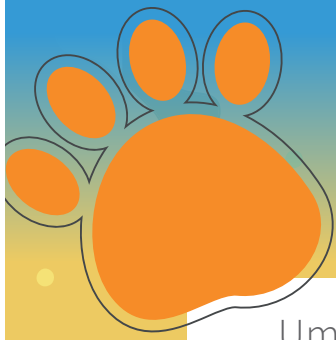
Para tanto, é possível utilizar:

- Redes sociais;
- Site;
- E-mail marketing;
- WhatsApp.

Redes sociais

As redes sociais devem receber a maior parte da atenção na divulgação do serviço para adestramento, pois é nesse ambiente virtual que os clientes conseguem obter informações mais detalhes sobre como funciona o trabalho.





Uma forma de oferecer mais informações é através da publicação de vídeos e fotos de adestramentos já realizados, o que é algo realmente muito instrutivo para quem está em busca do serviço. Nas redes sociais as publicações devem ser informativas, portanto, buscando sempre levar o máximo de dados que possam fazer com que os clientes em potencial gostem do serviço e façam contato.

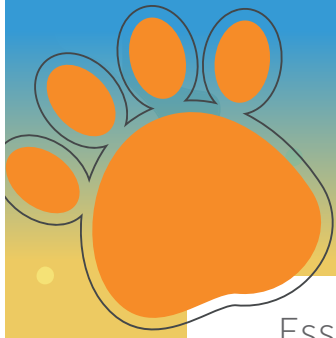
Porém, é importante ser mais objetivo, não escrever textos muito longos ou informações vagas, pois pode atrapalhar os resultados desejados. Ademais, na descrição do perfil, tanto do Instagram, quanto do Facebook, há opção de inserir o contato, endereço e site.

Assim, quanto mais dados forem inseridos, mais fácil vai ser para que o cliente consiga fazer contato de forma simplificada e com praticidade.

Site

Como já foi apresentado, nas redes sociais pode haver referência ao site. E uma das maneiras de fazer isso é inserindo artigos do blog que sejam instrutivos sobre o assunto de adestramento.






Esse tipo de tática pode ajudar a formar a opinião do cliente de que ele realmente precisa desse serviço. Para tanto, o site pode conter informações de contato, métodos de pagamento, endereço, tipos de serviços de adestramento e demais assuntos relacionados. Ademais, dentro do site pode existir um blog para demonstração dos serviços realizados, bem como para uso de artigos relacionados que sejam do interesse do cliente. Com os conteúdos de blog, as redes sociais podem ser alimentadas através da disponibilidade de ler e baixar artigos.

E para isso, o cliente deve deixar alguns dados de contato, como nome, e-mail e WhatsApp. Essa estratégia é utilizada para coletar informações sobre clientes e formar um banco de dados para futuras táticas de divulgação, como no caso do e-mail marketing.

E-mail marketing

Mais uma forma de divulgar o serviço para adestramento é com uso de e-mail marketing, através dos dados obtidos como demonstrado acima. Com o e-mail o profissional consegue enviar promoções e informações de serviços aos clientes e aumentar as chances de obter retorno.





Essa estratégia, juntamente com as demais, tende a ser muito positiva. Porém, é preciso ter alguns cuidados, pois não pode haver fluxo excessivo de envio de e-mail e é necessário que os conteúdos sejam de interesse dos destinatários para que não sejam marcados como spam.

WhatsApp

O WhatsApp pode ser uma forma de divulgação do serviço de adestramento, porém muito mais controlada. Isso porque, o WhatsApp é muito mais pessoal e está sempre com o cliente onde ele for. Sendo assim, deve haver maior cuidado e atenção para não invadir a privacidade do cliente e acabar causando efeito contrário ao desejado.

Para tanto, o ideal é deixar a divulgação nessa plataforma para os clientes que já conhecem o serviço. Nesse caso, é uma ótima ferramenta para ofertar promoções, pacotes e novidades no serviço.

Porém, também é essencial ter controle no envio das mensagens e fazer desse veículo um local de comunicação esporádica, nada muito frequente para que o cliente não sinta incômodo.





Interação nas redes sociais

Mais acima foi trazido o tema das redes sociais como principal forma de divulgação e o tema merece um aprofundamento em relação à interação com os clientes. Não basta criar um perfil e realizar publicações esporádicas, é preciso ter boa interação com os seguidores e clientes.

E para isso, o uso diário é essencial. Responder comentários, curtir postagens e responder mensagens privadas devem estar entre as prioridades de gestão das redes sociais. Dentro disso, para que se consiga ter êxito e dedicação nesse quesito, existe uma ferramenta que pode ajudar, que é a ferramenta de automação. Com a automação as redes sociais podem ser geridas com maior empenho, sem que precise de uma pessoa para administrar o tempo todo, todos os dias.

É o caso de fazer uso de um software de gestão. Esse tipo de sistema é desenvolvido justamente para trabalhar de forma automática na gestão da rede social e funciona através de configurações prévias que são feitas pelo profissional. A partir das configurações de base, o sistema atua sozinho em responder comentários, mensagem, encontrar seguidores e possíveis clientes e realizar outras atividades que são consideradas essenciais para a dinâmica e interação com o público.





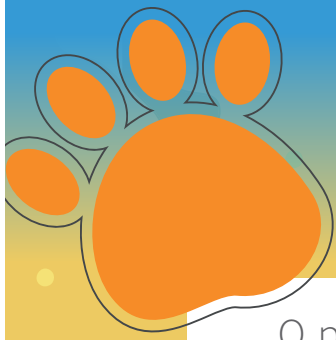
Portanto, é uma maneira de estar mais próximo dos clientes, sem que alguém precise perder várias horas do dia cuidando das redes sociais. Inclusive, esse é um receio grande que muitos profissionais têm e que acaba sendo um empecilho para a criação de páginas comerciais no Instagram.

Porém, com o uso das ferramentas como a de automação, não há motivos para ter receio. Basta configurar e utilizar de forma eficiente, com alta capacidade de divulgação e com pouco tempo execução.

Veja como conquistar clientes

A parte de conquistar clientes é mais uma etapa fundamental de entender quando se está pensando em abrir um negocio de serviço para adestramento, pois obter clientes é indispensável para manter o negócio em funcionamento. Dentro disso, alguns requisitos devem ser cumpridos.





O primeiro deles é entender qual é o problema que o cliente enfrenta para poder saber como oferecer a solução ideal e que seja a que ele espera. Para isso, pesquisa e atenção são essenciais, bem como a oferta de solução compatível com o que o cliente busca, principalmente em termos de qualidade. Ademais, outra etapa importante na conquista de clientes é a forma como é feito a negociação de contratação.

O cliente deve estar bem confortável e obter um bom atendimento, com condições diferenciadas para que se sinta sempre valorizado. Os pontos acima vão ajudar no processo de fechamento da contratação para que o cliente seja conquistado inicialmente e experimente o serviço prestado pela primeira vez.

Entenda sobre fidelização de clientes

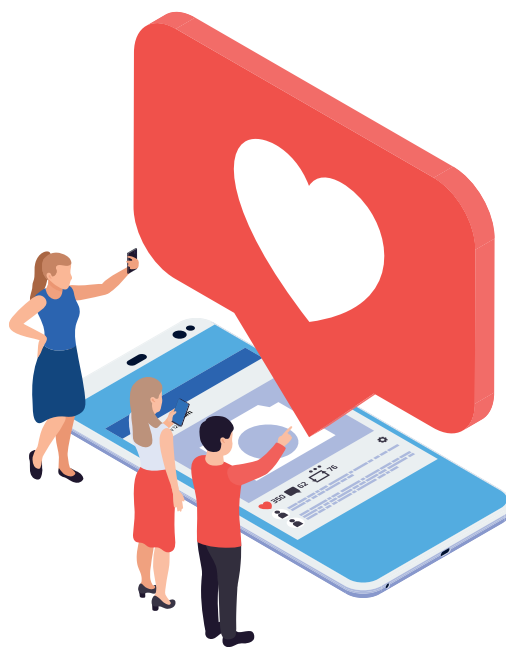
Além de conquistar o cliente, manter também é indispensável. Para isso, existem táticas de fidelização de clientes. Mas antes, saber por que é importante fidelizar os clientes tem grande significado. Inicialmente, o primeiro motivo de ser tão importante investir em fidelização de clientes é o fato de que fidelizar é mais econômico do que conquistar.

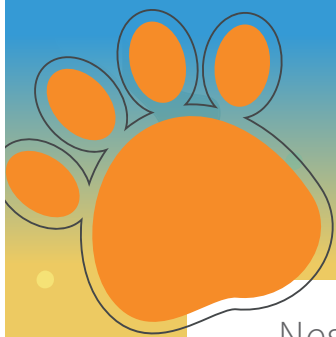




Ou seja, depois que você teve os esforços para conquistar, deve manter para que não precise investir mais dinheiro e tempo para buscar novos clientes. Claro que sempre é ideal a chegada de novos clientes, porém é primordial poder contar com os clientes fidelizados.

Pois bem, para conseguir fidelizar os clientes, alguns pontos devem ser observados. O primeiro dele é que a qualidade do serviço deve estar entre as melhores oferecidas no ramo. Isso é necessário principalmente porque o atendimento é prestado a animais de estimação e que possuem um grande valor afetivo e emocional para os tutores. Assim, oferecer um treinamento de qualidade, com respeito e atenção ao animal, vai deixar o cliente muito mais satisfeito. Ademais, montar estratégias de incentivo também é importante.





Nesse caso, algumas opções existem para incentivar o cliente a permanecer no negócio, como a criação de um clube de vantagens. Os clubes de vantagens funcionam como uma espécie de atrativo e as regras dependem de cada profissional. Porém, em geral, um clube de vantagem funciona com o cliente recebendo uma vantagem depois de ter contratado o serviço um número determinado de vezes, o que deve ser fixado no regulamento. Além disso, a vantagem deve ser uma recompensa que valha a pena, como um desconto razoável ou até mesmo o oferecimento de um adestramento gratuito.

No mesmo sentido existe a possibilidade de disponibilizar ofertas e descontos periódicos, como no caso de criar promoções em determinados períodos do mês ou dias da semana em que algum serviço seja fornecido com desconto.

Esse tipo de coisa vai fazer com que o cliente que já sabe da qualidade do serviço, pois já utilizou, permaneça sendo cliente e espere pela promoção disponibilizada. Mas isso só acontece se realmente a qualidade valer a pena a espera.





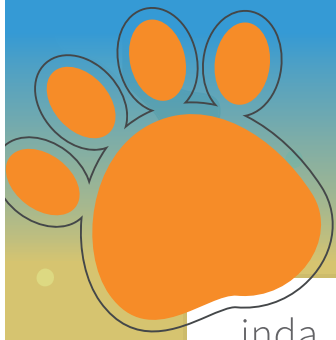
Outra forma de fidelizar clientes é criando um canal de comunicação e ouvindo o feedback. Muitas vezes alguns problemas podem acontecer durante a prestação do serviço, mas não são graves ou que comprometam integralmente a qualidade. Assim, o simples fato de ouvir a opinião do cliente e fazer corrigir a falha apontada no feedback vai fazer com que ele se sinta atendido e valorizado, causando a impressão de que o profissional se importa com ele.

Assim, as chances de ele se fidelizar e seguir utilizando os serviços são ainda maiores. Mais uma dica essencial no processo de fidelização dos clientes é cuidar para que a comunicação seja clara, objetiva e cordial. O atendimento inicial, preenchimento de agenda e respostas a dúvidas, tudo isso deve ser feito com muita educação, paciência e respeito ao cliente.

Clientes bem tratados têm maior chance de gostar do serviço prestado, pois antes mesmo de saber dos resultados obtidos, já vai ter uma visão positiva sobre o negócio, facilitando a fidelização. Inclusive, em pesquisa já realizada, mais da metade dos consumidores têm opinião de que a qualidade do atendimento, ou seja, ser bem atendido é mais importante do que a qualidade do serviço em si ou até mesmo do que o preço.

Portanto, essa questão deve ser muito bem trabalhada para que os clientes tenham sempre boa impressão e sejam muito atendidos em todas as etapas da venda do serviço. Isso se torna





inda mais importante no tipo de serviço em discussão, pois como muitas vezes os tutores dos animais devem participar do processo de treinamento, saber como lidar com eles e fazer com que se sintam bem, faz toda diferença.

Considerações finais

Dessa forma, o serviço para adestramento tem grandes chances de desenvolvimento. Sendo muito procurado por diversos clientes e em todos os locais do país. E para ter maiores chances de sucesso, fique atento ao que foi apresentado nesse e-book. As dicas podem te ajudar na busca pelos melhores resultados. Isso porque, ter conhecimento sobre como funciona o serviço, quais os requisitos, facilidades, cuidados, principais dicas para divulgação, conquista e fidelização de clientes são assuntos que facilitam a definição de bons resultados e proporcionam maiores chances de conquistar a satisfação dos clientes





www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

