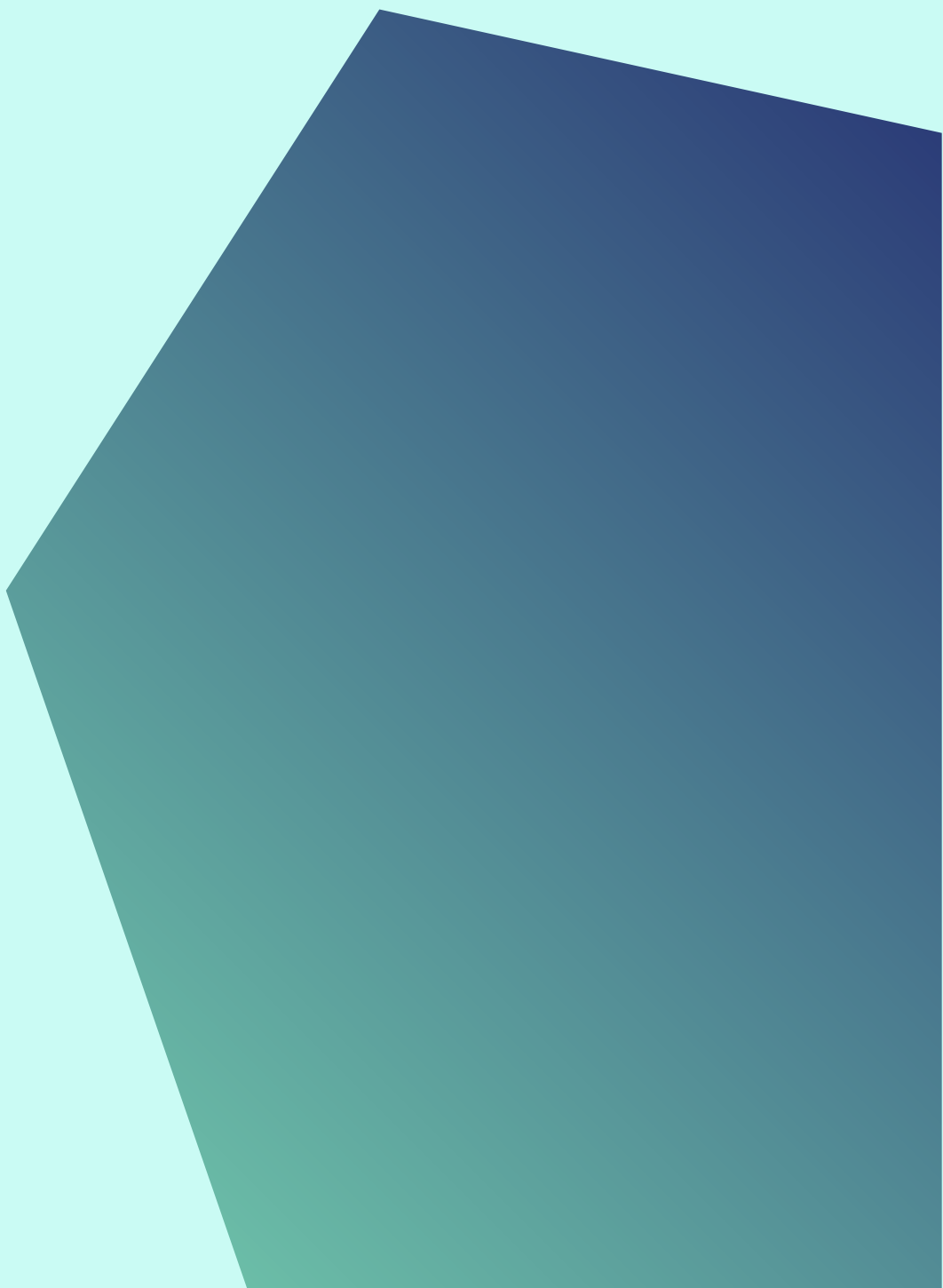


**Gympass**

# **[COVID-19] Divulgação de Medidas de Apoio aos Parceiros Gympass**



# Prezados Parceiros Gympass,

Em todo o mundo, muitos setores, incluindo o nosso, estão enfrentando um momento extremamente difícil e sem precedentes. A indústria fitness tem sido especialmente impactada, uma vez que academias e estúdios tiveram de fechar as portas, afetando a forma como estamos acostumados a fazer negócios. Por outro lado, tem sido inspirador ver tantas pessoas em nossa indústria se unirem, criando soluções inovadoras para ajudar a população a se manter ativa e saudável.

No Gympass, assim como muitos de vocês, tivemos de tomar decisões difíceis ao longo do caminho. Tivemos de mudar rapidamente a maneira como operamos para manter nossos compromissos com nossos próprios funcionários, usuários, clientes e parceiros. Levamos a sério nossa responsabilidade como seus parceiros e trabalhamos duro para criar soluções que ajudarão todos nós a se adaptar a essa nova realidade que estamos vivendo. Descrevemos abaixo as soluções que criamos para apoiá-los neste momento:

# 1. Pagamentos referentes ao mês de Março/2020 serão antecipados para 08 de Abril

Entendemos que o fechamento repentino e imprevisto de muitos estabelecimentos de atividade física tem impacto imediato nos seus resultados financeiros. Diante disso, o Gympass antecipará os pagamentos de visitas ao seu estabelecimento no período de 01 a 31 de março. O repasse geralmente é realizado no dia 15 de cada mês, mas será feito no dia 08 de abril. Não serão cobradas quaisquer taxas ou custo de capital por essa antecipação.

## 2. Aulas ao Vivo (BETA)

### Por que o conteúdo ao vivo é importante?

Milhões de usuários Gympass estão sofrendo isolamento social, tanto voluntariamente quanto por recomendação de seus empregadores. Dessa forma, nossos parceiros em várias cidades do Brasil sentiram uma diminuição no atendimento às aulas presenciais e um aumento na demanda por aulas virtuais, com orientação profissional para continuar o treinamento em casa. Nossa experiência em países da Europa confirma que essa tem sido a melhor maneira de manter as pessoas engajadas em atividade física. Este é o momento de agirmos rápido e de nos adaptarmos a essa realidade da sociedade em isolamento.

Dito isso, nossas equipes em todo o mundo têm trabalhado incansavelmente para oferecer uma solução que permita que usuários Gympass reservem e participem de aulas ao vivo, oferecidas pelas academias e estúdios parceiros. Com isso, nossos parceiros serão remunerados por cada aluno que assista às aulas, de forma semelhante ao check-in. O Aulas ao Vivo (BETA) é uma oportunidade de manter a interação com seus atuais usuários Gympass, bem como de expandir sua marca a milhares de novos usuários em todo o Brasil. Com a solução online, não há a limitação do espaço físico e você poderá levar sua aula para centenas de pessoas simultaneamente.

Para garantir que os usuários tenham a mesma experiência à de assistir a uma aula ou sessão em seu estabelecimento, o conteúdo deve ser transmitido via YouTube Live, entre outros canais de comunicação (conteúdo gravado não será permitido). Outra vantagem desse modelo é garantir que os professores se mantenham ativos, mesmo em tempo de distanciamento social.

### **Como posso começar a transmitir aulas virtuais ao vivo para usuários Gympass?**

Se você tiver interesse em transmitir aulas virtuais ao vivo para usuários Gympass, preencha esse **formulário** para receber os termos e condições para esse produto. Os repasses por aula terão como referência o plano no qual a academia ou o produto estão atualmente enquadrados no Gympass, bem como potencial para maior número de participantes por classe. O Gympass também irá pagar pelos alunos que estão usando o app gratuitamente por 30 dias, juntamente com os incentivos extras que estamos oferecendo aos nossos clientes corporativos para experimentar o Aulas ao Vivo (BETA)



Após aceitar os termos, você receberá um link para adicionar sua grade de aulas. Para criar uma aula, basta adicionar um link para a sessão ao vivo do YouTube.

No horário agendado, você precisará acessar o link e ter um instrutor, com um telefone ou computador, transmitindo os exercícios da aula. Lembre-se de que as aulas virtuais ao vivo podem ser adaptadas para as diversas modalidades oferecidas pelo seu estabelecimento, incluindo:

- Demonstração do WOD de Crossfit™;
- Demonstração do treino funcional do dia;
- Demonstração de uma técnica de tênis;
- Exemplo de uma coreografia de dança;
- Dicas com uma sequência de alongamento;
- Apresentação guiada de posições de ioga.

Visite este **link** para aprender mais sobre uma transmissão ao vivo no YouTube.

*\*As aulas virtuais ao vivo podem ser disponibilizadas pela ferramenta Aulas ao Vivo BETA do Gympass ou por outros sistemas de gestão que você já utilize, desde que integrado com a funcionalidade de agendamento de aulas do Gympass (e.g. EVO, Angular, Glofox). Estamos trabalhando para integrar os outros principais sistemas do mercado.*

Percebemos que os parceiros em todo o mundo estão se movendo rapidamente para oferecer conteúdo ao vivo a seus clientes e isso pode exigir tempo e recurso para se adaptar.

Estruturamos um Programa de Incentivo Digital para recompensar os parceiros que estão interagindo com os usuários de forma online. Esse incentivo busca aproximar o pagamento de março ao da média dos últimos 12 meses ou do pagamento de fevereiro de 2020, o que for maior como base comparativa. Para fazermos isso, pagaremos 50% da diferença entre o valor da base comparativa e o repasse gerado em termos de visitas em março de 2020. O pagamento desse programa será feito em 8 de abril, juntamente com o adiantamento do repasse de Março mencionado no item 1.

Exemplo Academia X:

- Repasse médio nos últimos 12 meses: R\$ 1.000
- Repasse em Fevereiro/2020: R\$ 1.300
- Repasse em Março/2020: R\$ 600
- Logo, Fevereiro/2020 é a base comparativa, uma vez que o valor de repasse (R\$ 1.300) foi maior que a média dos últimos 12 meses (R\$ 1.000). Dessa forma, pagaremos 50% da diferença entre o valor da base comparativa (R\$ 1.300) e o repasse de março (R\$ 600). Ou seja,  $R\$ 1300 - 600 = R\$ 700 \times 50\% = R\$ 350$  (esse será o valor adicional correspondente ao incentivo).

Para receber esse incentivo, os parceiros devem agendar pelo menos 5 aulas virtuais ao vivo por semana em abril, seguindo o processo acima descrito.

O incentivo financeiro é válido apenas para parceiros que registrarem a grade de aulas até 31 de março e que não tenham atendido nenhum usuário Gympass por três dias úteis consecutivos (ou seja, zero check-ins em três dias úteis consecutivos) a partir de 15 de março.

### 3. Outras Parcerias

Além das iniciativas acima, também estamos buscando algumas parcerias para você oferecer recursos adicionais ao seu negócio.

#### 3.1 Aulas ao Vivo para usuários não-Gympass

Se você estiver interessado em oferecer aulas virtuais ao vivo para usuários não-Gympass (ou seja, o seu aluno B2C), firmamos uma parceria com a Glofox para disponibilizar módulos de sua plataforma que permitirão o agendamento e a transmissão de treinos via YouTube Live. A Glofox já está integrada ao Gympass e a taxa de associação, de 240 dólares por mês, será subsidiada pelo Gympass durante o primeiro mês.

Caso tenha interesse, **clique aqui**.

## 3.2 Aulas Gravadas

Para complementar sua oferta de aulas virtuais ao vivo, nós também estamos oferecendo gratuitamente, por 30 dias, uma plataforma terceirizada de aulas gravadas. Chamada **Wexer**, ela pode ajudar que você mantenha seus alunos ativos durante o período em que eles não podem comparecer ao seu estabelecimento.

Se você quiser oferecer as Aulas Gravadas para seus alunos não-Gympass, solicite o benefício por este **link**. A plataforma possui uma biblioteca com mais de 1.500 aulas gravadas com os melhores instrutores do mundo, de diversas modalidades, como HIIT, zumba, ioga, spinning e muito mais.

Por fim, reforçamos que estamos continuamente trabalhando duro para adicionar mais clientes à nossa rede e interagindo com os usuários para que permaneçam ativos. É importante que seu estabelecimento mantenha-se engajado com seus clientes, principalmente por meio das mídias sociais, promovendo aulas virtuais ao vivo e dando dicas de exercícios. Se você estiver quiser que seu conteúdo apareça em nosso Instagram, não esqueça de marcar @gympass.

Esperamos que essas soluções ajudem toda a nossa comunidade a permanecer ativa e saudável durante esse período difícil.

Desde já agradecemos e nos colocamos à disposição pelo e-mail [relacionamento@gympass.com](mailto:relacionamento@gympass.com) ou pelo seu representante Gympass.

**Um grande abraço,  
Samir Zetun**