

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

Etec PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

CARINA DE SANTANA

ESTER DE JESUS ALMEIDA

ACADEMIA FEMININA

BELLA FIT

OSASCO

2024

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

Etec PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Etec Prof. André Bogasian como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.
Orientador: Kleber Tadeu Vieira da Rocha

OSASCO

2024

CARINA DE SANTANA

ESTER DE JESUS ALMEIDA

ACADEMIA FEMININA

BELLA FIT

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – ETEC Prof. André Bogasian como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.
Orientador: Kleber Tadeu Vieira da Rocha

Osasco, 24 de junho de 2024.

ETEC Prof. André Bogasian

Chega-se ao fim de uma jornada de muito aprendizado, porém repleta de desafios e dificuldades. Agradecemos primeiramente a Deus, por permitir que pudéssemos trilhar este caminho. Agradecemos também à nossa família, por nos apoiar e incentivar a obter os melhores resultados. Por fim, agradecemos aos nossos professores, por compartilhar seus conhecimentos durante este período de curso e em especial ao nosso também orientador Kleber Tadeu, por nos guiar durante todo o desenvolvimento deste projeto.

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

Etec Professor André Bogasian – Osasco

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE
CURSO – TCC**

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da Obra Academia Feminina Bella Fit, trabalho de Conclusão de Curso apresentado na Etec Professor André Bogasian, Município de Osasco autorizamos o Centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

OSASCO, 24 de junho de 2024

CARINA DE SANTANA

ESTER DE JESUS ALMEIDA

Cientes:

Michele Bonilha da Conceição Andrade

Kleber Tadeu Vieira da Rocha

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado, apresentado à Etec Prof. André Bogasian, como requisito parcial para a obtenção do título de Técnico em Administração, com nota final igual a _____, conferida pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Professor Responsável pela Disciplina Desenvolvimento de Trabalho de Conclusão de Curso

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Etec Prof. André Bogasian

OSASCO

2024

Resumo

Bella Fit é uma academia feminina que tem como objetivo oferecer conforto e praticidade para mulheres que buscam melhorar a saúde e autoestima.

Possui como público-alvo jovens e adultas, a partir de 14 anos, que tenham interesse em um espaço elaborado especificamente para atender às suas necessidades, oferecendo serviços que possibilitam conciliar o cuidado com o bem-estar às tarefas cotidianas.

A Bella Fit está localizada na Avenida dos Autonomistas, nº 559 – Vila Yara, Osasco/SP, próxima ao shopping, empresas, faculdade e cursos.

Palavras Chave: Academia, conforto, praticidade, saúde, autoestima, bem-estar.

Abstract

Bella Fit is a women's gym that aims to offer comfort and convenience for women seeking to improve their health and self-esteem. Its target audience includes young and adult women, starting from 14 years old, who are interested in a space designed specifically to meet their needs, offering services that allow them to balance self-care and well-being with daily tasks.

Bella Fit is located at Avenida dos Autonomistas, n° 559 - Vila Yara, Osasco/SP, next to the shopping mall, companies, college and courses.

Keywords: Gym, comfort, convenience, health, self-esteem, well-being.

SUMÁRIO DE IMAGENS

Apêndice 1 - Organograma	33
Apêndice 2 - Análise Swot.....	33
Apêndice 3 - Logomarca.....	34
Apêndice 4 - Pesquisa de Mercado.....	34
Apêndice 5 - Pesquisa de Mercado.....	35
Apêndice 6 - Pesquisa de Mercado.....	35
Apêndice 7 - Pesquisa de Mercado.....	36
Apêndice 8 - Pesquisa de Mercado.....	36
Apêndice 9 - Pesquisa de Mercado.....	37
Apêndice 10 - Planta Baixa	38
Apêndice 11 - Área de Musculação.....	38
Apêndice 12 - Área de Musculação.....	39
Apêndice 13 - Sala de Aula de Defesa Pessoal.....	39
Apêndice 14 - Sala Infantil.....	40
Apêndice 15 - Sala da Nutricionista.....	40
Apêndice 16 - Sala Gerencial.....	41
Apêndice 17 - Cozinha.....	41
Apêndice 18 - Banheiro.....	42
Apêndice 19 - Mapa de Risco.....	42
Apêndice 20 - Mapa de Risco.....	43
Apêndice 21 - Fluxograma de Atendimento.....	43
Apêndice 22 - Folha de Pagamento.....	44
Apêndice 23 - Equipamentos.....	44
Apêndice 24 - Móveis e Utensílios.....	45

Apêndice 25 - Contas a Receber.....	45
Apêndice 26 - Faturamento Anual.....	46
Apêndice 27 - Custos Fixos Mensais.....	47
Apêndice 28 - Custos Variáveis.....	47
Apêndice 29 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).....	47
Apêndice 30 - Lucratividade.....	47
Apêndice 31 - Rentabilidade.....	48
Apêndice 32 - Prazo de Retorno dos Investimentos.....	48

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	14
1.1. Dados da Empresa	15
1.2. Missão	15
1.3. Visão.....	15
1.4. Valores	15
1.5. Objetivos Estratégicos	16
1.6. Natureza do Negócio.....	16
2. PLANO DE MARKETING	16
2.1. Análise do Ambiente	16
2.1.1. Fatores Econômicos	16
2.1.2. Fatores Socioculturais	16
2.1.3. Fatores Políticos/legais.....	17
2.1.4. Fatores Tecnológicos	17
2.1.5. Concorrência	17
2.1.6. Fatores Internos.....	18

2.2. Análise Swot	18
2.2.1. Fatores Externos	18
2.2.1.1. Oportunidades.....	18
2.2.1.2. Ameaças	18
2.2.2. Fatores Internos.....	18
2.2.2.1. Forças	18
2.2.2.2. Fraquezas.....	19
2.3. Definição do Público Alvo	19
2.3.1. Pessoa física	19
2.3.1.1. Geográficos.....	19
2.3.1.2. Demográficos	19
2.3.1.3. Psicográficos.....	19
2.3.1.4. Comportamentais.....	19
2.4. Definição do Posicionamento de Mercado.....	20
2.4.1. Pessoa.....	20
2.4.1.1. Ramo de atividade	20
2.5. Definição da Marca	20
2.5.1. Nome	20
2.5.2. Símbolo.....	20
2.5.3. Slogan	20
2.6. Definição de Objetivos e Metas	20
2.6.1. Objetivos.....	20
2.6.2. Metas.....	21
2.7. Composto de Marketing.....	21

2.7.1. Produto	21
2.7.2. Preço	21
2.7.3. Praça	21
2.7.4. Promoção	22
2.7.5. Pessoas.....	22
2.7.5.1. Treinamento e Comunicação	22
2.7.5.2. Remuneração.....	22
2.8. Descrição de Parceria.....	22
2.9. Vantagens Competitivas.....	23
3. METODOLOGIA.....	23
3.1. Pesquisa de Mercado/Campo.....	23
3.2. Internet.....	23
4. PLANO OPERACIONAL.....	24
4.1. Layout Geral	24
4.1.1. Estrutura da Academia.....	24
4.1.2. Estrutura do Prédio.....	24
4.2. Mapa de Risco	24
4.3. Capacidade de atendimento	25
4.4. Fluxograma atendimento	25
4.5. Gerenciamento e Estrutura Organizacional.....	26
4.5.1. Descrição do organograma	26
4.5.2. Número de empregados	26
4.6. Gestão de segurança e saúde	27
4.7. Gestão de ação social.....	27

4.8. Sistemas de informação e automação	27
5. PLANO FINANCEIRO.....	28
5.1. Capital de Giro	28
5.1.1. Contas a receber	28
5.1.2. Capital de Giro Operacional.....	28
5.2. Investimentos pré-operacionais	28
5.3. Investimento Total.....	29
5.4. Estimativa do faturamento total da empresa	29
5.5. Estimativa dos custos de prestação de serviços.....	29
5.6. Estimativa dos custos com mão de obra.....	30
5.7. Estimativa do custo com depreciação.....	30
5.8. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	30
5.9. Demonstrativo de resultados	30
5.10. Indicadores de viabilidade.....	30
5.10.1. Lucratividade	30
5.10.2. Rentabilidade.....	31
5.10.3. Prazo de retorno do investimento	31
6. CONCLUSÃO	32
7. APÊNDICE	33
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49 - 50

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O negócio refere-se a uma academia feminina que será inaugurada em um espaço amplo de boa infraestrutura no bairro Vila Yara. A academia contará com serviços desenvolvidos a fim de oferecer segurança, conforto e praticidade para as clientes e disponibilizará uma equipe composta por profissionais femininos e especializados.

Através de pesquisa de campo realizada, foi obtida resposta de 94,3% de interesse nos serviços oferecidos pela Bella Fit, constatando assim que o negócio teve uma grande aceitação pelo público-alvo.

A Bella Fit foi desenvolvida com a proposta de oferecer serviços de prática de exercícios completamente direcionados para mulheres, com equipamentos modernos de qualidade e profissionais qualificadas e dedicadas, que oferecerão auxílio e acompanhamento durante as atividades físicas.

O objetivo da empresa é oferecer qualidade de vida, saúde e bem-estar às mulheres. O espaço conta com uma sala infantil e possui em sua estrutura um salão de beleza, com o qual tem parceria. Os serviços foram pensados a fim de auxiliar mulheres que possuem rotinas agitadas e precisam conciliar o autocuidado com atividades profissionais e pessoais.

Conforme o plano operacional, a praça está na Avenida dos Autonomistas, em Osasco. É possível analisar que o estabelecimento possui uma localização privilegiada, estando próximo ao shopping, empresas, faculdade e cursos, em uma área bem movimentada e de fácil acesso.

O preço dos serviços foram desenvolvidos de acordo com pesquisa de mercado realizada e visando oferecer um bom custo-benefício às clientes.

O investimento terá o valor de R\$ 320.527,74 que será financiado pelo BNDES, o montante será destinado para aquisição de equipamentos, materiais de escritório, gastos de abertura da academia e capital de giro.

1.1. Dados da Empresa

Nome: Bella Fit Ltda.

Nome Fantasia: Bella Fit.

CNPJ: 24.785.647/0001-89

Objeto Social (CNAE) - 9313-1/00 - Atividades de Condicionamento Físico

Localização: Avenida dos Autonomistas, 559 – Vila Yara – Osasco – SP

Telefone: 11 99876-4556

E-mail: bellafit@gmail.com

1.2. Missão

Proporcionar saúde e bem-estar físico, oferecendo um ambiente confortável, seguro e prático.

1.3. Visão

Ser referência no ramo fitness feminino e ser reconhecida pela excelência no atendimento diferenciado e ambiente acolhedor.

1.4. Valores

- Integridade
- Ética Profissional
- Responsabilidade
- Trabalho em equipe
- Transparência

1.5. Objetivos Estratégicos

Proporcionar um espaço seguro e confortável para mulheres que buscam melhorar a saúde e autoestima, oferecendo serviços que visam possibilitar o concílio dos cuidados com o bem-estar com suas atividades rotineiras.

1.6. Natureza do Negócio

A Bella Fit atua no ramo de academias de ginástica, apresentando este ramo de forma diferenciada à população feminina de Osasco.

2. PLANO DE MARKETING

2.1. Análise do Ambiente

2.1.1. Fatores Econômicos

Segundo estudo realizado em janeiro de 2023 pelo cupomvalido.com.br, plataforma de cupons de desconto, com dados da Numbeo, IBGE e Statista sobre o mercado fitness no Brasil, os brasileiros estão em 2º lugar no ranking mundial dos que mais frequentam academias. O setor de academias teve um grande aumento de clientes nos últimos anos, e a tendência é que o número continue aumentando conforme as pessoas estão dando maior importância à saúde e autocuidado. No entanto, os clientes estão cada vez mais exigentes na busca por serviços diversificados, com boa qualidade e custo-benefício.

2.1.2. Fatores Socioculturais

A escassez de tempo faz parte da vida da população, mas os cuidados com a saúde têm se tornado prioridade em suas rotinas. De acordo

com dados levantados pelo IBGE, o consumo de bens e serviços relacionados à saúde teve uma expansão de 10,3% em 2021. Segundo pesquisa realizada por estudantes da universidade Cesumar (Unicesumar) em 2011 a fim de levantar os motivos pelos quais as mulheres buscam academias, além do cuidado com a saúde, controle de peso e redução de estresse, as mulheres têm buscado por academias com o intuito de ter um padrão de corpo diferenciado. A estética corporal é uma das preocupações que grande parte das mulheres possui em sua rotina, buscando adquirir melhores hábitos alimentares e manter uma vida saudável, visando melhorar a qualidade de vida.

2.1.3. Fatores Políticos/legais

Os fatores políticos e legais possuem pouco impacto sobre o negócio, contudo, é importante que haja o monitoramento dos projetos de lei e defesa contra atos nocivos ao setor para que haja uma proteção eficiente.

2.1.4. Fatores Tecnológicos

No setor de academias, tecnologias como aulas online e aplicativos de treino têm sido aderidos como metodologias inovadoras. Inicialmente, as tecnologias citadas não serão adquiridas pela Bella Fit devido ao fato de ser uma academia iniciante no ramo, contudo, visa-se investir nestes recursos tecnológicos conforme o crescimento da academia.

2.1.5. Concorrência

Através de pesquisa geográfica, foi identificada como concorrente direta a empresa Viva Mais Academia, que fornece serviços de

musculação e aulas de defesa pessoal com equipe 100% feminina, e possui parceria com nutricionista que atende as clientes no espaço do estabelecimento. A Viva Mais Academia está localizada na avenida Alexios Jafet, na Vila Aurora, em São Paulo.

Como concorrência indireta as academias unissex que possuem área infantil e parcerias com salão de beleza.

2.1.6. Fatores Internos

A Bella Fit possui boa infraestrutura, profissionais especializadas e qualificadas que prezam pela excelência no atendimento ao cliente, equipamentos novos e de boa qualidade, preço acessível e boa localização.

2.2. Análise Swot

2.2.1. Fatores Externos

2.2.1.1. Oportunidades

- Setor com grande aumento de procura;
- Demanda por serviços diferenciados;
- Aumento dos gastos com saúde.

2.2.1.2. Ameaças

- Setor com alta concorrência;
- Concorrentes com métodos tecnológicos inovadores.

2.2.2. Fatores Internos

2.2.2.1. Forças

- Serviços diferenciados;

- Profissionais especializadas;
- Localização privilegiada;
- Preços acessíveis.

2.2.2.2. Fraquezas

- Empresa nova no setor;
- Início sem recursos tecnológicos diferenciados.

2.3. Definição do Público Alvo

2.3.1. Pessoa Física

2.3.1.1. Geográficos

Mulheres localizadas na região de Osasco, com acesso ao shopping, instituições de ensino e prédios comerciais.

2.3.1.2. Demográficos

Jovens e adultas a partir de 14 anos.

2.3.1.3. Psicográficos

Mulheres que buscam melhorar a qualidade de vida e autoestima, recorrendo à prática de exercícios físicos a fim de obter um estilo de vida mais saudável.

2.3.1.4. Comportamentais

Busca pela perda de peso, ganho de massa muscular ou manter uma rotina saudável. Mulheres que possuem filhos e precisam de um espaço para deixá-los durante a prática dos exercícios.

2.4. Definição do Posicionamento de Mercado

2.4.1. Pessoa

2.4.1.1. Ramo de atividade

Atividades de Condicionamento Físico.

2.5. Definição da Marca

2.5.1. Nome

O nome Bella remete à palavra beleza, enquanto Fit é a abreviatura da palavra inglesa Fitness que significa “estar em boa forma”.

2.5.2. Símbolo

A logomarca é composta pela forma física de uma mulher segurando um halter dentro de um triângulo invertido, que representa a energia feminina. A cor rosa representada na figura feminina e no triângulo está associada à feminilidade e à gentileza. A cor branca ao fundo demonstra calma e tranquilidade.

2.5.3. Slogan

O slogan da empresa é “Seu bem-estar em primeiro lugar”, representando o intuito da criação da Bella Fit de incentivar mulheres a buscar a melhora da qualidade de vida através da prática de exercícios físicos.

2.6. Definição de Objetivos e Metas

2.6.1. Objetivos

- Ser referência no setor de academia feminina;

- Oferecer atendimento diferenciado;
- Possuir uma campanha de divulgação eficaz.

2.6.2. Metas

- Atrair no mínimo 65% de mulheres que frequentam a região da academia;
- Obter 20% do faturamento projetado para o primeiro ano.

2.7. Composto de Marketing

2.7.1. Produto

A Bella Fit é uma academia feminina que oferece às clientes os serviços de musculação, aula de defesa pessoal, nutricionista e sala infantil. Além disso, a empresa aluga espaço para salão de beleza e vendedor de comidas fitness em sua estrutura.

2.7.2. Preço

- Planos
 - Musculação: R\$ 109,99
 - Musculação + Assessoria: R\$ 180,00
 - Musculação + Área infantil: R\$ 169,99
 - Aula de defesa pessoal: R\$ 90,00
 - Nutricionista: R\$ 199,99
- Facilidades de pagamento – cartão de crédito (com parcelamento em até 12x), cartão de débito, pix e dinheiro.

2.7.3. Praça

- Localização Privilegiada
- Infraestrutura com sala infantil, chuveiros, vestiários, sala para nutricionista, sala de almoço para funcionárias e salão de beleza no mesmo prédio.

- Avenida dos Autonomistas, 559 – Vila Yara – Osasco – SP.

2.7.4. Promoção

- Site
- Redes Sociais:
- Instagram
- Facebook
- WhatsApp

2.7.5. Pessoas

2.7.5.1. Treinamento e Comunicação

A academia investe em treinamentos semestrais para as funcionárias com o objetivo de aprimorar a qualidade dos serviços oferecidos, fortalecer a cultura organizacional e garantir o aperfeiçoamento técnico e a uniformidade dos serviços.

Serão abordados durante os treinamentos os temas:

- Bem-estar: novas modalidades de treino e práticas seguras;
- Primeiros socorros e segurança: treinamento regular em primeiros socorros e segurança;
- Empatia e Comunicação eficaz: habilidades de comunicação, empatia e resolução de conflitos.

Como meio de comunicação interna será utilizado o e-mail corporativo.

2.7.5.2. Remuneração

- Remuneração fixa e benefícios.

2.8. Descrição de Parceria

A Bella Fit tem como parceria o salão de beleza, que aluga o segundo andar

do estabelecimento; loja de roupa de treino e suplementos; e o fornecedor de comidas fitness, para o qual a empresa aluga espaço para armazenar os alimentos dentro do freezer disponibilizado pelo fornecedor. A colaboração com o salão de beleza será feita através do cross-promotion (promoção cruzada de serviços), realizando a recomendação do serviço da parceira para as clientes e divulgação através dos canais de marketing. Quanto à loja de roupa de treino e suplementos, será feita a divulgação para as clientes da academia, que terão desconto nos produtos da loja. A empresa também divulgará os alimentos do fornecedor parceiro.

2.9. Vantagens Competitivas

A Bella Fit possui as seguintes vantagens competitivas em comparação com a sua concorrente direta Viva Mais Academia:

- Sala infantil;
- Parceria com salão de beleza;
- Parceria com fornecedor de comidas fitness.

3. METODOLOGIA

3.1. Pesquisa de Mercado/Campo

Foi realizada uma pesquisa de mercado a fim de verificar o interesse do público-alvo da academia em seus serviços.

A pesquisa foi feita através do Google Forms entre o período de abril e junho de 2024 com mulheres que moram na região de Osasco e obteve um total de 35 respostas.

3.2. Internet

Os planos de marketing, operacional e financeiro foram desenvolvidos com auxílio dos manuais “Como elaborar um Plano de Negócios” e “Como elaborar um Plano de Marketing” do Sebrae.

4. PLANO OPERACIONAL

4.1. Layout Geral

A academia Bella Fit será localizada em um prédio de dois andares, ocupará o térreo da estrutura e terá um espaço de 420 m².

4.1.1. Estrutura da Academia

Ao adentrar o estabelecimento avista-se a recepção, à direita encontra-se a sala de aula de defesa pessoal e o banheiro, equipado com chuveiros, vasos sanitários, vestiários, armários, gabinete com espelho e balança digital.

Ao centro do ambiente situa-se a área dos equipamentos de musculação, com janelas e espelhos instalados nas paredes.

À esquerda da área de musculação está localizada a copa disponibilizada para as funcionárias, na qual se tem uma mesa, geladeira e armário. Ao seu lado, encontram-se a sala administrativa, sala da nutricionista e sala infantil, onde é possível ver mesas para confecção de atividades, brinquedos, um sofá disposto em frente à televisão e um banheiro para uso das crianças.

Ao lado da porta de entrada da sala infantil estão fixadas duas janelas que proporcionam às mães a vista de seus filhos.

4.1.2. Estrutura do Prédio

No prédio alugado encontra-se a academia que fica localizada no térreo.

O espaço superior é ocupado pelo salão de beleza parceiro da academia, que paga o valor do aluguel do espaço para a Bella Fit.

4.2. Mapa de Risco

O estabelecimento terá riscos físicos, biológicos e de acidentes leves na área de musculação, sendo verificado como maior risco o ergonômico.

Na área da recepção, copa, sala administrativa, sala da nutricionista e sala infantil há possibilidade de risco ergonômico em nível médio.

Na sala de aula de defesa pessoal foi identificado o risco ergonômico e no banheiro o risco biológico.

4.3. Capacidade de Atendimento

A previsão da Bella Fit é de atender em média 20 alunas por dia. O maior movimento será durante os dias úteis, entre o período das 16:00 horas às 20:00 horas, horário em que parte das clientes estão saindo do trabalho e finalizando suas atividades diárias.

O horário de funcionamento será das 6:00 às 23:00 horas de segunda-feira a sexta-feira e das 7:00 às 19:00 horas aos sábados.

4.4. Fluxograma Atendimento

Ao adentrar o ambiente e se direcionar ao balcão da recepção, as alunas se apresentarão à recepcionista para controle interno. Alunas com filhos se direcionarão à sala infantil após a apresentação e caso seja aluna iniciante, será apresentado o estabelecimento e os planos, sendo eles:

- Musculação;
- Aula de defesa pessoal;
- Musculação e assessoria;
- Musculação e sala infantil;
- Nutricionista.

Serão apresentados também os serviços do salão de beleza e do fornecedor de comidas fitness, que deixará os alimentos disponíveis na academia para as clientes que desejarem adquiri-los.

Após a apresentação, as alunas seguirão para o alongamento e após finalizado, receberão as orientações de treino das instrutoras de acordo com o objetivo de cada uma.

Em sequência, as mulheres darão início ao treino, contando com o auxílio das instrutoras para desenvolvimento correto dos exercícios. Dado por finalizado o treino, as clientes poderão utilizar o banheiro para tomar banho e se trocar e utilizar os serviços dos parceiros da academia caso tenham interesse.

4.5. Gerenciamento e Estrutura Organizacional

4.5.1. Descrição do Organograma

No topo do organograma estão as gerentes administrativas, cargos ocupados pelas sócias da Bella Fit, que ficarão responsáveis por toda administração da academia.

Subordinada às gerentes, estão as contadoras terceirizadas, ao lado, as professoras de educação física e defesa pessoal, que irão promover treinos individualizados, realizarão o acompanhamento, orientação e motivação das clientes, a nutricionista que direcionará e acompanhará a rotina alimentar das alunas, as cuidadoras infantis que supervisionarão as crianças, as recepcionistas que farão o atendimento das clientes e as auxiliares de limpeza terceirizadas, responsáveis pela organização e higienização do espaço. Finalizando o organograma, está a estagiária, que será subordinada às instrutoras de musculação.

4.5.2. Número de empregados

- CLT (Consolidação das Leis do Trabalho): 8 – 2 Instrutoras de musculação, 1 instrutoras de defesa pessoal, 1 nutricionista, 2 cuidadoras infantis e 2 recepcionistas.
- Estagiária: 1 – auxiliar para as instrutoras de musculação.
- Pró-labore: 2 – Gerentes.
- Terceirizada: 4 – 2 contadoras e 2 auxiliares de limpeza.

4.6. Gestão de segurança e saúde

Serão realizadas manutenções regulares nos equipamentos a fim de garantir que todos estejam em perfeito estado de funcionamento. O estabelecimento será equipado com câmeras de segurança, extintores e alarmes de incêndio, e o mapa de risco será exposto na recepção para conhecimento das clientes.

Para prevenir acidentes, o piso da área de equipamentos e sala de aula de defesa pessoal será o emborrachado, as demais salas e banheiros terão piso antiderrapante.

A sala infantil será equipada com fechadura eletrônica, as cuidadoras e mães que adquirirem o serviço receberão um cartão para acessar o ambiente. Os cabos, fios e tomadas serão devidamente protegidos e instalados longe do alcance das crianças, a sala também contará com um extintor. Será disponibilizado um kit de primeiros socorros e as cuidadoras serão treinadas para casos de emergência.

Além disso, será garantido que a limpeza e organização da academia sejam feitas regularmente.

4.7. Gestão de ação social

A Bella Fit procura agregar valor à sociedade e contribuir positivamente com a comunidade, sendo assim, serão organizados eventos relacionados à violência contra a mulher, com workshops de autodefesa e sessões informativas para as vítimas.

Será também organizada uma campanha de doação de alimentos e roupas que serão destinadas a abrigos femininos e mulheres em situação de rua.

4.8. Sistemas de informação e automação

A empresa preza pela segurança e praticidade em seu ambiente, portanto serão disponibilizados os seguintes recursos tecnológicos:

- Acesso gratuito ao Wi-Fi;
- Ar condicionado;
- Trava elétrica na sala infantil;
- Televisão na sala infantil.

5. PLANO FINANCEIRO

5.1. Capital de giro

5.1.1. Contas a receber

Através do cálculo de prazo médio de recebimento, utilizado para calcular a média de dias em que uma empresa receberá o valor de vendas que possuem data futura de pagamento, foi estimado o prazo médio de 162 dias. Em relação às vendas realizadas no cartão de crédito, 20% poderão ser parceladas em 3 vezes, 20% em 6 vezes e 30% em 12 vezes.

5.1.2. Capital de giro operacional

Quantidade mínima de capital necessário para manter as operações da empresa em funcionamento. Após a soma das despesas e contas a pagar, foi calculada a necessidade de R\$ 53.621,74 para o capital de giro.

5.2. Investimentos pré-operacionais

É o valor do investimento aplicado nas despesas de abertura para o funcionamento da empresa, abrangendo despesas de reformas, legalização, divulgação e etc.

A empresa investiu o valor de R\$ 7.929,63 em investimentos pré-operacionais.

5.3. Investimento total

O investimento foi aplicado em itens necessários para a abertura da academia, sendo eles os equipamentos, móveis e materiais de escritório, capital de giro e gastos com modificação e autorização para funcionamento do estabelecimento. O valor investido totaliza R\$ 230.754,00.

O montante será financiado através do BNDES com parcelamento em 47x e taxa de 1,46% ao mês, totalizando R\$ 320.527,74.

5.4. Estimativa do faturamento total da empresa

A projeção de vendas realizada pela academia, baseada na demanda mensal pelos serviços oferecidos considerando o aumento de clientes através de uma eficaz divulgação e valores recebidos pelos aluguéis dos espaços, obteve o resultado de R\$ 1.019.422,29 de faturamento anual.

5.5. Estimativa dos custos de prestação de serviços

Considerando o valor obtido no faturamento anual, a academia se caracteriza como pequena empresa. É enquadrada na tributação do Simples Nacional, possuindo alíquota de 16%, sendo descontado o valor de R\$ 118.560,00 do faturamento anual.

Impostos abrangidos no Simples Nacional:

- **IRPJ** – Imposto de Renda Pessoa Jurídica.
- **CSLL** – Contribuição Social Sobre Lucro Líquido.
- **PIS** – Programa de Integração Social.
- **COFINS** – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.
- **IPI** – Imposto sobre Produtos Industrializados.
- **ICMS** – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços.
- **ISS** – Imposto sobre Serviços.
- **CPP** – Contribuição Patronal Previdenciária.

5.6. Estimativa dos custos com mão de obra

O custo da mão de obra dos funcionários contratados pela empresa foi calculado em R\$ 229.983,90. Para os serviços terceirizados, foi estimado o valor de R\$ 32.362,80. O pró-labore das sócias terá o valor de R\$ 72.000,00.

5.7. Estimativa dos custos com depreciação

Depreciação é a redução no valor de um bem ou ativo ao longo do tempo, decorrente do uso, desgaste ou ação de fatores naturais.

Os itens a serem depreciados na empresa serão os equipamentos e os materiais de escritório, o valor total mensal resulta em R\$ 2.226,61.

5.8. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

No cálculo dos custos fixos estão inclusos todos os valores que independente do faturamento mensal deverão ser arcados pela empresa. A soma dos montantes a serem desembolsados como custo fixo resulta em R\$ 708.342,90.

5.9. Demonstrativo de resultados

O principal objetivo do DRE (Demonstrativo de Resultados) é demonstrar o desempenho econômico da empresa, indicando se houve lucro ou prejuízo no período analisado. Baseada nos cálculos registrados anteriormente, a Bella Fit teve um lucro líquido de R\$ 217.076,24.

5.10. Indicadores de Viabilidade

Para analisar se o negócio é viável, a academia utilizou indicadores que comprovam a viabilidade, sendo eles a lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

5.10.1. Lucratividade

Indicador financeiro que mede a capacidade de uma empresa de gerar lucro

a partir de suas operações e investimentos, analisando a saúde financeira do negócio e sua viabilidade a longo prazo.

A academia possui lucratividade de 21,29%, a média de mercado do setor é de 20% a 30%.

5.10.2. Rentabilidade

Avalia a eficiência com que os recursos aplicados pela empresa estão sendo convertidos em ganhos financeiros.

A empresa gerou uma rentabilidade de 67,72%.

5.10.3. Prazo de retorno do investimento

Indicador financeiro que mede o tempo necessário para que os fluxos de caixa gerados por um investimento igualem o valor inicial investido.

A Bella Fit conseguirá obter o retorno do investimento aplicado em 1 ano e 6 meses.

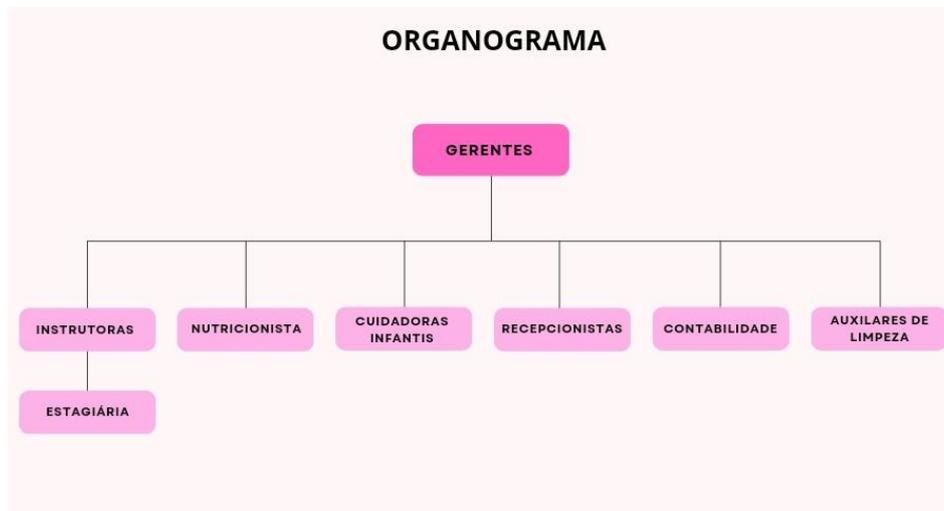
6. CONCLUSÃO

Este trabalho foi elaborado para apresentar o plano de negócios da Bella Fit, uma academia que visa oferecer uma proposta diferenciada para o público feminino, trazendo serviços que irão facilitar suas rotinas em relação ao autocuidado.

Para certificar que o negócio é viável, foram realizadas pesquisas pela internet, que contribuiriam na elaboração do plano de marketing, operacional e financeiro e pesquisa de campo para averiguar se a empresa teria o interesse do público-alvo definido.

Conclui-se que a Bella Fit é um negócio promissor que possui uma boa aceitação no mercado.

7. APÊNDICE



Apêndice 1 – Organograma

ANÁLISE SWOT	
FORÇAS	FRAQUEZAS
Serviços diferenciados	Empresa nova no setor
Profissionais especializados	Início sem recursos tecnológicos
Localização privilegiada	diferenciados
Preços acessíveis	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Setor com grande aumento de procura	Setor com alta concorrência
Demanda por serviços diferenciados	Concorrentes com métodos
Aumentos dos gastos em saúde	tecnológicos inovadores

Apêndice 2 – Análise Swot



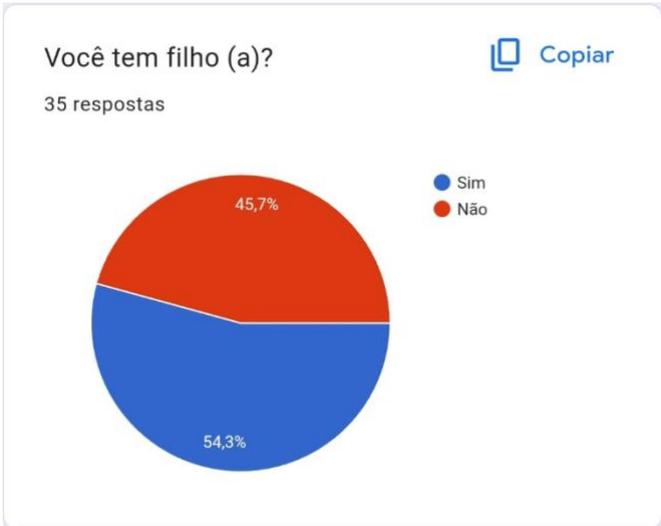
Apêndice 3 – Logomarca



Apêndice 4 – Pesquisa de Mercado



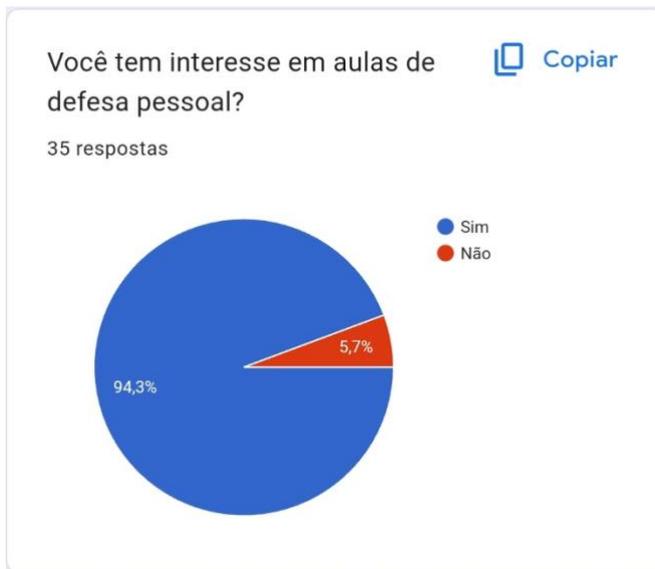
Apêndice 5 – Pesquisa de Mercado



Apêndice 6 – Pesquisa de Mercado



Apêndice 7 – Pesquisa de Mercado

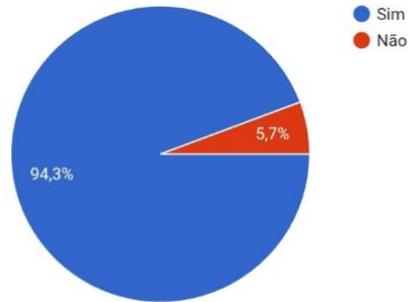


Apêndice 8 – Pesquisa de Mercado

Você teria interesse em uma academia 100% feminina, com aulas de defesa pessoal, área infantil e salão de beleza?

 Copiar

35 respostas



Apêndice 9 – Pesquisa de Mercado



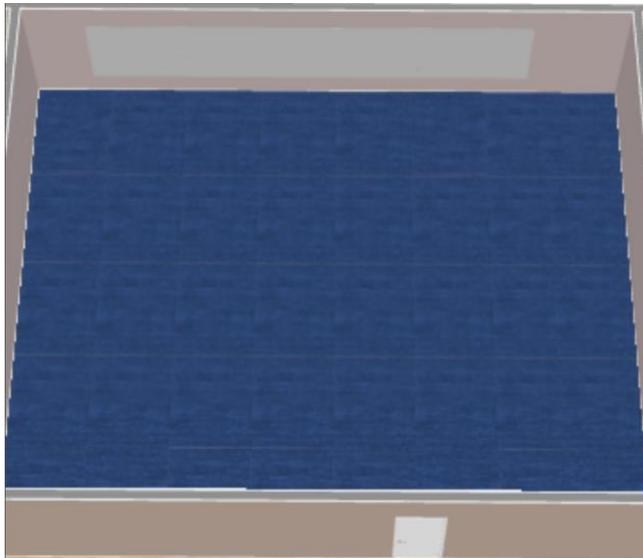
Apêndice 10 – Planta Baixa



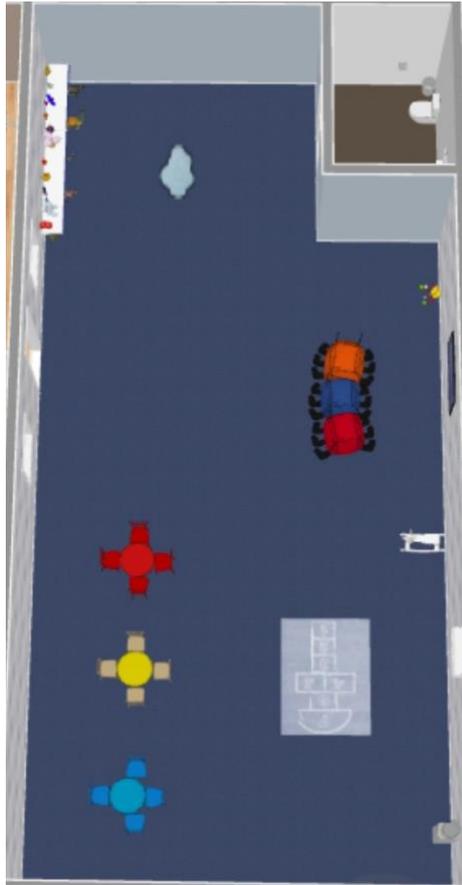
Apêndice 11 – Área de Musculação



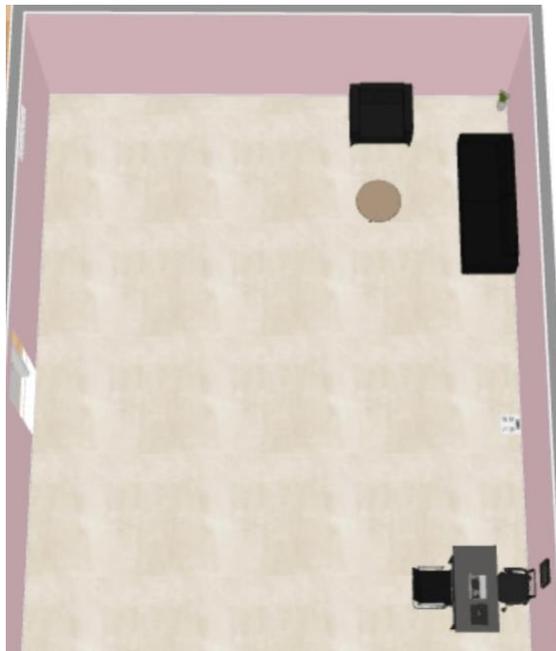
Apêndice 12 – Área de Musculação



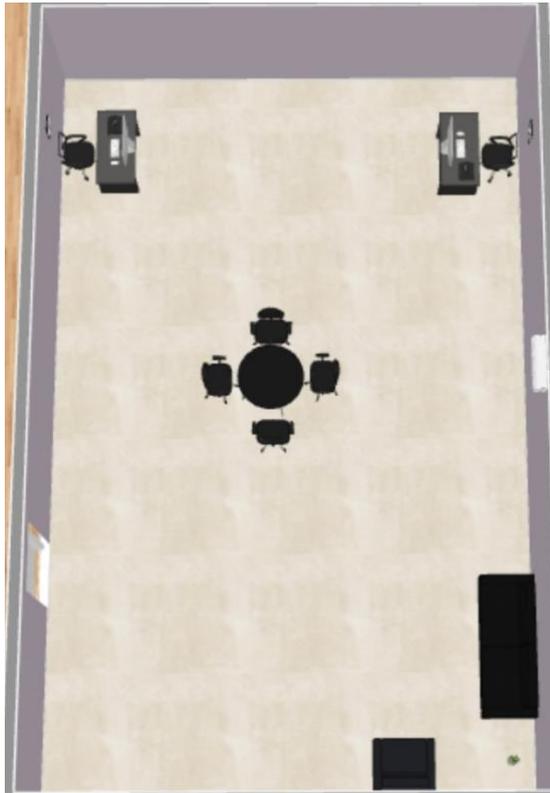
Apêndice 13 – Sala de Aula de Defesa Pessoal



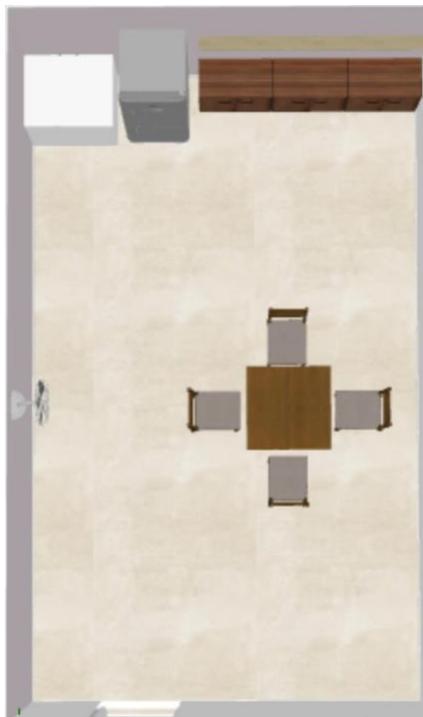
Apêndice 14 – Sala infantil



Apêndice 15 – Sala da Nutricionista



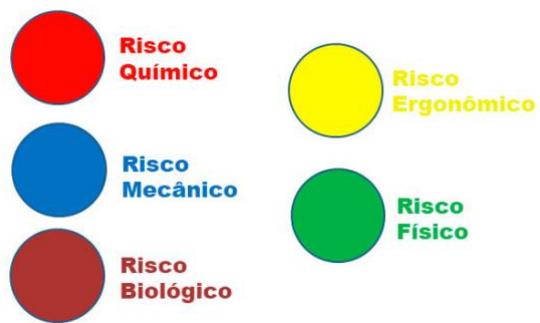
Apêndice 16 – Sala Gerencial



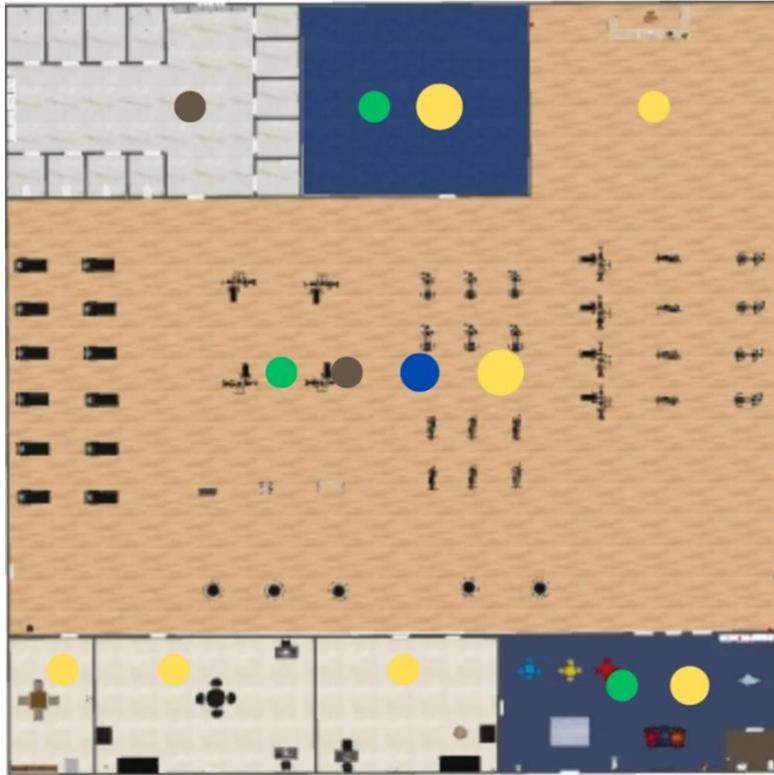
Apêndice 17 – Cozinha



Apêndice 18 – Banheiro



Apêndice 19 – Mapa de Risco



Apêndice 20 – Mapa de Risco



Apêndice 21 – Fluxograma de Atendimento

FOLHA DE PAGAMENTO										
Cargo	Quantidade	Salário Bruto (R\$)	VT (R\$)	INSS EMPREGADO (R\$)	INSS PATRONAL (R\$)	FGTS (R\$)	Salário Líquido (R\$)	13º Salário	Férias	Total
Instrutoras	2	R\$ 1,850.00	R\$ 111.00	R\$ 166.50	R\$ 370.00	R\$ 148.00	R\$ 1,572.50	R\$ 154.17	R\$ 51.39	R\$ 5,147.11
Professora de defesa pessoal	1	R\$ 1,550.00	R\$ 93.00	R\$ 139.50	R\$ 310.00	R\$ 124.00	R\$ 1,317.50	R\$ 129.17	R\$ 43.06	R\$ 2,156.22
Cuidadoras infantil	2	R\$ 1,420.00	R\$ 85.20	R\$ 127.80	R\$ 284.00	R\$ 113.60	R\$ 1,207.00	R\$ 118.33	R\$ 39.44	R\$ 3,950.76
Recepcionistas	2	R\$ 1,420.00	R\$ 85.20	R\$ 127.80	R\$ 284.00	R\$ 113.60	R\$ 1,207.00	R\$ 118.33	R\$ 39.44	R\$ 3,950.76
Nutricionista	1	R\$ 1,965.00	R\$ 117.90	R\$ 176.85	R\$ 393.00	R\$ 157.20	R\$ 1,670.25	R\$ 163.75	R\$ 54.58	R\$ 2,733.53
Estagiária	1	R\$ 1,171.00	R\$ 70.26	-	R\$ 23.42	-	R\$ 1,100.74	-	R\$ 32.53	R\$ 1,226.95
Total	9	R\$ 9,376.00	R\$ 562.56	R\$ 738.45	R\$ 1,664.42	R\$ 656.40	R\$ 8,074.99	R\$ 683.75	R\$ 260.44	R\$ 19,165.33

Apêndice 22 – Folha de Pagamento

EQUIPAMENTOS			
DESCRIÇÃO	QNT	VALOR UNIT	TOTAL
LEG PRESS 45° + ESTENSORA/ FLEXORA + ADUTOR/ABD	3	R\$ 8,900.00	R\$ 26,700.00
CROSS OVER ANGULAR COM SMITH	2	R\$ 9,390.00	R\$ 18,780.00
SUPORTE EXPOSITOR DE ANILHAS ATÉ 300 KG	2	R\$ 349.99	R\$ 699.98
ANILHAS PINTADAS 1 KG	6	R\$ 7.75	R\$ 46.50
ANILHAS PINTADAS 5 KG	6	R\$ 37.75	R\$ 226.50
ANILHAS PINTADAS 10 KG	6	R\$ 75.50	R\$ 453.00
ANILHAS PINTADAS 20 KG	6	R\$ 151.00	R\$ 906.00
ANILHAS PINTADAS 25 KG	6	R\$ 188.75	R\$ 1,132.50
KIT 10 COLCHONETE PARA GINATICA	1	R\$ 631.75	R\$ 631.75
BARRA GUIADA	1	R\$ 10,554.49	R\$ 10,554.49
SUPORTE TORRE PARA 20 HALTERES CHÃO + HALTERES	1	R\$ 2,677.01	R\$ 2,677.01
MINI CAMA ELASTICA JUMP	20	R\$ 265.00	R\$ 5,300.00
ESTEIRA ERGOMETRICA	6	R\$ 2,780.70	R\$ 16,684.20
EPITICO PROFISSIONAL	4	R\$ 1,710.00	R\$ 6,840.00
BICICLETA ERGOMETRICA	4	R\$ 1,790.00	R\$ 7,160.00
KIT BOBY PUMP 16 KG COM BARRA	2	R\$ 300.79	R\$ 601.58
JOGO TORNOZELEIRA 1 A 10 KG	1	R\$ 1,180.00	R\$ 1,180.00
KIT DUMBELL SEXTAVADO 12 A 30 KG	1	R\$ 6,490.00	R\$ 6,490.00
KIT PUXADOR	1	R\$ 1,006.79	R\$ 1,006.79
SUPORTE PARA PUXADOR	1	R\$ 379.99	R\$ 379.99
ELEVAÇÃO PELVICA	1	R\$ 8,359.99	R\$ 8,359.99
BANCO 10X1 COM RACK	2	R\$ 1,286.95	R\$ 2,573.90
PANTURRILHA SENTADA	1	R\$ 1,286.95	R\$ 1,286.95
KIT BARRA HALTER COM PRESILHAS	1	R\$ 199.90	R\$ 199.90
		R\$	120.871.03

Apêndice 23 – Equipamentos

MOVEIS E UTENSILHOS			
DESCRIÇÃO	QNT	VALOR UNI	TOTAL
MESA ESCRITORIO	3	R\$ 450.00	R\$ 1,350.00
AR CONDICIONADO CASSETE	3	R\$ 6,388.20	R\$ 19,164.60
VENTILADORES	4	R\$ 443.00	R\$ 1,772.00
BALCÃO DE ATENDIMENTO	1	R\$ 600.00	R\$ 600.00
CADEIRAS PARA RECEPÇÃO	3	R\$ 400.00	R\$ 1,200.00
TELEVISÃO	1	R\$ 1,089.00	R\$ 1,089.00
BEBEDOURO	2	R\$ 2,783.04	R\$ 5,566.08
GELADEIRA	1	R\$ 2,374.05	R\$ 2,374.05
CADEIRA GIRATORIA	2	R\$ 199.98	R\$ 399.98
ESTABILIZADOR	2	R\$ 125.00	R\$ 250.00
COMPUTADOR	3	R\$ 1,499.00	R\$ 4,497.00
NOTEBOOK	1	R\$ 2,681.10	R\$ 2,681.10
MULTIFUNCIONAL A JATO DE TINTA	1	R\$ 1,331.10	R\$ 1,331.10
TELEFONE SEM FIO	4	R\$ 125.00	R\$ 500.00
BALANÇA DIGITAL	1	R\$ 150.00	R\$ 150.00
KIT 10 TATAMES	3	R\$ 34.90	R\$ 104.70
CÂMERA DE SEGURANÇA	6	R\$ 92.60	R\$ 555.60
EXTINTOR	2	R\$ 145.10	R\$ 290.20
KIT VASSOURA + RODO + PA	2	R\$ 58.96	R\$ 117.92
ALARME DE INCÊNDIO	1	R\$ 58.54	R\$ 58.54
FECHADURA ELETRÔNICA	1	R\$ 473.90	R\$ 473.90
BOLA PILATES	5	R\$ 44.32	R\$ 221.60
CORDA DE PULAR	3	R\$ 24.04	R\$ 72.12
SOM AMBIENTE ACUSTICO	1	R\$ 3,513.00	R\$ 3,513.00
			R\$ 48.332.49

Apêndice 24 – Móveis e Utensílios

Forma de Pagamento	(%)	Número de dias	Média ponderada
À vista	30%	-	-
Parcelado em 3 vezes	20%	90	18
Parcelado em 6 vezes	20%	180	36
Parcelado em 12 vezes	30%	360	108
	100%	Prazo médio total	162

Apêndice 25 – Contas a Receber

JANEIRO				JULHO			
SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL	SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL
Musculação	R\$ 109.99	78	R\$ 8,579.22	Musculação	R\$ 109.99	145	R\$ 15,948.55
Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	52	R\$ 9,360.00	Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	100	R\$ 18,000.00
Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	26	R\$ 4,419.74	Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	57	R\$ 9,689.43
Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	65	R\$ 5,850.00	Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	140	R\$ 12,600.00
Nutricionista	R\$ 199.99	78	R\$ 15,599.22	Nutricionista	R\$ 199.99	130	R\$ 25,998.70
Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00	Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00
Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00	Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00
Total			R\$ 51,808.18	Total			R\$ 90,236.68

FEVEREIRO				AGOSTO			
SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL	SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL
Musculação	R\$ 109.99	84	R\$ 9,239.16	Musculação	R\$ 109.99	148	R\$ 16,278.52
Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	56	R\$ 10,080.00	Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	115	R\$ 20,700.00
Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	28	R\$ 4,759.72	Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	62	R\$ 10,539.38
Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	70	R\$ 6,300.00	Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	145	R\$ 13,050.00
Nutricionista	R\$ 199.99	84	R\$ 16,799.16	Nutricionista	R\$ 199.99	143	R\$ 28,598.57
Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00	Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00
Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00	Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00
Total			R\$ 55,178.04	Total			R\$ 97,166.47

MARÇO				SETEMBRO			
SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL	SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL
Musculação	R\$ 109.99	100	R\$ 10,999.00	Musculação	R\$ 109.99	152	R\$ 16,718.48
Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	70	R\$ 12,600.00	Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	120	R\$ 21,600.00
Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	40	R\$ 6,799.60	Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	68	R\$ 11,559.32
Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	85	R\$ 7,650.00	Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	148	R\$ 13,320.00
Nutricionista	R\$ 199.99	95	R\$ 18,999.05	Nutricionista	R\$ 199.99	148	R\$ 29,598.52
Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00	Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00
Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00	Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00
Total			R\$ 65,047.65	Total			R\$ 100,796.32

ABRIL				OUTUBRO			
SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL	SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL
Musculação	R\$ 109.99	128	R\$ 14,078.72	Musculação	R\$ 109.99	160	R\$ 17,598.40
Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	82	R\$ 14,760.00	Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	123	R\$ 22,140.00
Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	46	R\$ 7,819.54	Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	70	R\$ 11,899.30
Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	100	R\$ 9,000.00	Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	155	R\$ 13,950.00
Nutricionista	R\$ 199.99	118	R\$ 23,598.82	Nutricionista	R\$ 199.99	160	R\$ 31,998.40
Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00	Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00
Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00	Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00
Total			R\$ 77,257.08	Total			R\$ 105,586.10

MAIO				NOVEMBRO			
SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL	SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL
Musculação	R\$ 109.99	135	R\$ 14,848.65	Musculação	R\$ 109.99	162	R\$ 17,818.38
Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	90	R\$ 16,200.00	Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	108	R\$ 19,440.00
Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	50	R\$ 8,499.50	Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	54	R\$ 9,179.46
Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	110	R\$ 9,900.00	Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	149	R\$ 13,410.00
Nutricionista	R\$ 199.99	120	R\$ 23,998.80	Nutricionista	R\$ 199.99	162	R\$ 32,398.38
Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00	Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00
Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00	Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00
Total			R\$ 81,446.95	Total			R\$ 100,246.22

JUNHO				DEZEMBRO			
SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL	SERVIÇOS	VALOR	QUANT. CLIENTES	TOTAL
Musculação	R\$ 109.99	140	R\$ 15,398.60	Musculação	R\$ 109.99	180	R\$ 19,798.20
Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	97	R\$ 17,460.00	Plano Musculação + Acessoria	R\$ 180.00	120	R\$ 21,600.00
Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	55	R\$ 9,349.45	Plano Musculação + Área Infantil	R\$ 169.99	60	R\$ 10,199.40
Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	115	R\$ 10,350.00	Aula de Defesa Pessoal	R\$ 90.00	150	R\$ 13,500.00
Nutricionista	R\$ 199.99	125	R\$ 24,998.75	Nutricionista	R\$ 199.99	180	R\$ 35,998.20
Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00	Aluguel Salão de Beleza	R\$ 8,000.00		R\$ 8,000.00
Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00	Aluguel Vendedor de Comidas Fitness	R\$ 100.00		R\$ 100.00
Total			R\$ 85,556.80	Total			R\$ 109,095.80

TOTAL ANUAL	R\$	1,019,422.29	
--------------------	-----	--------------	--

Apêndice 26 – Faturamento Anual

CUSTOS FIXOS		TOTAL ANUAL
Aluguel	R\$ 10,000.00	R\$ 120,000.00
Salário funcionários	R\$ 19,165.33	R\$ 229,983.90
Empresas Terceirizadas	R\$ 2,696.90	R\$ 32,362.80
Financiamento	R\$ 6,819.74	R\$ 81,836.88
Marketing	R\$ 1,500.00	R\$ 18,000.00
Utilidades	R\$ 700.00	R\$ 8,400.00
Depreciação	R\$ 2,266.61	R\$ 27,199.32
Pro Labore	R\$ 6,000.00	R\$ 72,000.00
Tributação Anual		R\$ 118,560.00
TOTAL		R\$ 708,342.90

Apêndice 27 – Custos Fixos Mensais

CUSTOS VARIÁVEIS		TOTAL ANUAL
Treinamentos	R\$ 3,500.00	R\$ 3,500.00
Eventos	R\$ 2,300.00	R\$ 2,300.00
Produtos de limpeza	R\$ 150.00	R\$ 1,800.00
TOTAL		R\$ 7,600.00

Apêndice 28 – Custos Variáveis

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	
Faturamento	R\$ 1,019,422.29
(-) Custos Variáveis	R\$ 7,600.00
(-) Tributação	R\$ 86,403.15
Margem de Contribuição	R\$ 925,419.14
(-) Custos Fixos	R\$ 708,342.90
Resultado Líquido	R\$ 217,076.24

Apêndice 29 – Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Receita Total	R\$ 1,019,422.29
Lucro Líquido	R\$ 217,076.24
Lucratividade (%)	21,29

Apêndice 30 – Lucratividade

Lucro Líquido	R\$	217,076.24
Investimento Total	R\$	320,527.74
Rentabilidade (%)		67,72

Apêndice 31 – Rentabilidade

Investimento Total	R\$	320,527.74
Lucro Líquido	R\$	217,076.24
Prazo do Retorno do Investimento (Anos)		1,6

Apêndice 32 – Prazo de Retorno dos Investimentos

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MARTINS, Junior. Motivos que levam as pessoas a frequentarem a academia de musculação em busca do corpo belo, 2011. Disponível em: https://scholar.google.com.br/scholar?hl=ptBR&as_sdt=0%2C5&q=busca+por+academias+de+muscula%C3%A7%C3%A3o+&btnG=#d=gs_qabs&t=1718361696339&u=%23p%3DW3GvcMHbvrUJ

Estado de Minas. Brasileiros estão em 2º no ranking mundial dos que mais vão a academias, 2023. Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/saudeebemviver/2023/01/18/interna_bem_viver,1446196/brasileiros-estao-em-2-no-ranking-mundial-dos-quemaisvaoo-a-academias.shtml

Acad Brasil. Academia para mulheres, por que elas fazem tanto sucesso?, 2022. Disponível em: <https://acadbrasil.com.br/blog/destaques/academia-para-mulheres/>

SILVA, Leandro. As academias para mulheres, 2015. Disponível em: <https://www.efdeportes.com/efd212/as-academias-para-mulheres.htm>

Doutíssima. 10 vantagens da academia feminina, 2013. Disponível em: <http://doutissima.com.br/2013/07/29/10-vantagens-da-academia-feminina-10989/>

SILVA, Laura da. Academias femininas: quais razões levam mulheres a escolhê-las?, 2019. Disponível em: <http://doutissima.com.br/2013/07/29/10-vantagens-da-academia-feminina-10989/>

Viva Fitness. Cada vez mais especializadas, academias para mulheres oferecem conforto e atendimento personalizado, 2018. Disponível em:

<https://redeglobo.globo.com/sc/nsctv/especialpublicitario/vivafitness/noticia/cadavezmaisespecializadasacademiasparamulheresoferecemconfortoeatendimento-personalizado.ghtml>

FREIRE, KARINA. Inter-relação da saúde mental das mulheres na prática regular de atividade física, 2022. Disponível em:

<https://revista.grupofaveni.com.br/index.php/revistainterdisciplinardafarese/article/download/957/673>

G1. Cresce número de brasileiros que praticam musculação, diz pesquisa, 2014. Disponível em:

<https://g1.globo.com/bemestar/noticia/2014/10/cresce-numero-de-brasileiros-que-praticam-musculacao-diz-pesquisa.html>