



**ETEC DE CAMPO LIMPO PAULISTA**  
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

DRIELY APARECIDA PEREIRA VITAL  
EVA SÔNIA BORGES DE GODOY  
LORRAYNE EMILY CAMILOT BASILIO  
THIELLI NAYARA SANTOS SILVA

**PLANO DE NEGÓCIO – ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UM ESTÚDIO DE  
TREINAMENTO FUNCIONAL – STUDIO IMPACTO**

**CAMPO LIMPO PAULISTA – SP**  
**DEZEMBRO / 2024**



DRIELY APARECIDA PEREIRA VITAL  
EVA SÔNIA BORGES DE GODOY  
LORRAYNE EMILY CAMILOT BASILIO  
THIELLI NAYARA SANTOS SILVA

**PLANO DE NEGÓCIO – ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UM ESTÚDIO DE  
TREINAMENTO FUNCIONAL – STUDIO IMPACTO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Etec SP – Etec de Campo Limpo Paulista, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, como requisito parcial para a obtenção da habilitação profissional de Técnico de Nível Médio em Administração sob a orientação do Professor Maurício Ferreira, responsável pelo PTCC e DTCC.

**CAMPO LIMPO PAULISTA – SP  
DEZEMBRO / 2024**



DRIELY APARECIDA PEREIRA VITAL  
EVA SÔNIA BORGES DE GODOY  
LORRAYNE EMILY CAMILOT BASILIO  
THIELLI NAYARA SANTOS SILVA

## **PLANO DE NEGÓCIO – ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UM ESTÚDIO DE TREINAMENTO FUNCIONAL – STUDIO IMPACTO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à EteC sp – Etec de Campo Limpo Paulista, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, como requisito parcial para a obtenção da habilitação profissional de Técnico de Nível Médio em Administração sob a orientação do Professor Maurício Ferreira, responsável pelo PTCC e DTCC.

---

**Orientadores: Prof<sup>a</sup> Fernanda M. R. Affonso  
e Prof. Maurício Ferreira**

---

**Prof. André Antonio Zanatto**

---

**Prof. Marcelo Macrino dos Santos**

**CAMPO LIMPO PAULISTA – SP  
DEZEMBRO / 2024**



## DEDICATÓRIA

Este trabalho é dedicado aos pais, filhos e cônjuges pelo suporte e amor incondicional; aos amigos, pelo companheirismo e incentivo. A todas as pessoas que, de maneira direta ou indireta, estiveram ao nosso lado nesta trajetória, muito obrigado.



## AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Deus por nos proporcionar força, discernimento e persistência para enfrentar os obstáculos ao longo deste percurso acadêmico.



## EPÍGRAFE

“Tudo o que um sonho precisa para ser realizado é alguém que acredite que ele possa ser realizado”.

Roberto Shinyashiki



## RESUMO

Este estudo tem como objetivo apresentar uma proposta de modelo de negócio para um **studio** fitness que se baseia em uma estrutura de investimento inicial reduzido, com serviços exclusivos, como aulas para pequenos grupos e programas de treinamento personalizados para diversas idades e condições físicas. Além disso, são detalhadas estratégias de marketing para divulgação que incluem o uso de redes sociais e parcerias locais, tendo em vista os fatores legais e financeiros ligados à empresa. A pesquisa sugere que o sucesso está ligado à personalização dos serviços e à proximidade com os clientes, aliada a uma gestão eficiente e focada em resultados. O desenvolvimento de um ambiente voltado para o bem-estar é fundamental para a sustentabilidade e crescimento a longo prazo. O plano de negócio mostra que o **studio** tem um grande potencial no mercado atual, sendo uma alternativa atrativa para os que buscam inovação no setor de saúde e bem-estar, atendendo às necessidades de um público que está cada vez mais consciente da importância de um estilo de vida saudável.

Palavras-Chave: atividade física, treinamento funcional, saúde e bem-estar.



## SUMÁRIO

|   |   |                  |
|---|---|------------------|
| 1 | Erro! Indicador não definido.2          | QUESTÃO PROBLEMA |
|   | .....                                   | 09               |
| 3 | HIPÓTESE .....                          |                  |
|   | Erro! Indicador não definido.4          | METODOLOGIA      |
|   | .....                                   | 10               |
| 5 | CONCLUSÕES - CONSIDERAÇÕES FINAIS ..... | 37               |
|   | REFERÊNCIAS .....                       | 38               |
|   | ANEXO .....                             | 41               |
|   | APÊNDICE .....                          | 42               |



## 1 - OBJETIVOS

Este estudo tem por objetivo analisar a viabilidade de negócio no mercado fitness e oferecer um programa de treinamento personalizado e de qualidade para diferentes faixas etárias.

### OBJETIVO GERAL

Identificar as oportunidades de inaugurar um **Studio** de treinamento funcional considerando a crescente demanda por atividades físicas e o interesse das pessoas por um estilo de vida mais saudável.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar o perfil do público alvo e suas expectativas em relação a prática de atividades físicas em **Studio** fitness e a disponibilidade de investimento neste tipo de serviço e quais os melhores dias/períodos;
- Verificar a melhor localização considerando os custos relacionados a locação e demais despesas;
- Identificar a estrutura necessária para o desenvolvimento das atividades, visto que será um método realizado sem uso de maquinário.
- Analisar a concorrência e entender quais inovações podemos oferecer aos clientes do **Studio**

## 2 - QUESTÃO PROBLEMA

Como proporcionar a prática de atividades físicas para pessoas que não se adaptam ao modelo de academia tradicional?

A partir da experiência de um dos componentes do nosso grupo notamos a dificuldade em conseguir um atendimento de qualidade e aparelhos livres em academias tradicionais fazendo com que não tivesse um bom aproveitamento do treino. Pensando nisso, identificamos como diferencial, a oferta de um atendimento personalizado com acompanhamento do personal trainer, proporcionando horários

flexíveis e respeitando as necessidades e limitações de cada cliente a preços acessíveis.

### **3 - HIPÓTESE**

Notamos que as academias de grande porte atendem uma grande quantidade de pessoas e que frequentemente elas escolhem contratar um serviço de personal trainer, que sabemos que tem um custo mais elevado e nem todos possuem essa capacidade financeira, o que por sua vez aumenta as dificuldades. Pensando nisso optamos por unir a procura por um atendimento de qualidade com os treinos que não dependem de aparelhos, sendo assim, o **studio** de treinamento funcional oferece aos clientes o serviço de acompanhamento com personal trainer na qual irá criar treinos personalizados, respeitando as necessidades e limitações de cada um, uma vez que a faixa etária dos potenciais clientes podem ser diversificada.

### **5 - METODOLOGIA**

#### **PESQUISA SECUNDÁRIA – PESQUISA DE MERCADO**

##### **CONCORRÊNCIA**

O nosso objetivo principal foi coletar informações e analisá-las para, a partir delas, elaborar estratégias de diferenciação, pois o mercado fitness tem crescido rapidamente nesta área, resultando em um aumento da concorrência.

Observamos que é crucial não se concentrar apenas nos valores e produtos ou serviços oferecidos, pois nada nos assegura que os concorrentes não irão reduzir os mesmos, sendo assim, o foco é observar a maneira como a concorrência se comunica com os clientes e suas estratégias de marketing.

##### **Doctor Fit**

A Doctor Fit é uma franquia de treinamento funcional personalizado que foi fundada em 2012, possuem uma metodologia inovadora, são focados na qualidade de vida dos clientes através de exercícios físicos personalizados e não utilizam máquinas

convencionais. É uma franquia conhecida pelo baixo investimento inicial com um rápido retorno sobre o investimento, oferecendo suporte completo aos franqueados, incluindo treinamento de vendas, marketing e empreendedorismo.



Fonte: <https://www.doctorfit.com.br/blog/pensando-em-investir-em-franquias-conheca-a-doctorfit/>

## Cross Life

A Cross Life é uma rede de **Studios** fitness que combina atividades funcionais e cross training foi fundada em 2013, a mesma possui aproximadamente 250 unidades em 18 estados do Brasil, com a missão de promover um estilo de vida mais saudável oferecendo exercícios físicos personalizados, mudanças de hábitos e nutrição inteligente. Já são mais de 60.000 pessoas com foco em obter resultados surpreendentes, oferecem suporte contínuo aos franqueados incluindo treinamentos de vendas, marketing e desenvolvimento de negócios.



Fonte: <https://crosslifeteam.com.br/>

## STUDIO KORE

O Studio Kore foi fundado em 2013 e tem se expandido pelo Brasil aumentando cada vez mais o número de unidades em várias regiões do país, é baseado em treinamento funcional e personal training, possuem uma diversificação nas modalidades incluindo treinos funcionais, yoga, pilates e atividades voltadas para a saúde e bem estar que permite atender diversos perfis de clientes. A franquia busca tornar suas aulas acessíveis a um amplo público oferecendo diferentes planos de pagamentos e promoções para atrair novos alunos, oferecendo suporte aos franqueados, estratégias de marketing, gestão operacional, treinamento inicial ajudando na padronização e qualidade dos serviços.



Fonte <https://studiokore.com.br/assets/images/kore/metodo-kore.jpg>

## CLIENTES

O treinamento funcional por ser personalizado é recomendado para indivíduos de todas as idades, sexos e para pessoas que desejam melhorar a saúde geral, perder peso ou aumentar a resistência, além de clientes que se sentem estimulados pela chance de socializar e formar amizades durante sessões de treino em pequenos grupos. Além disso, a flexibilidade nos horários é muito valorizada, pois permite que cada um consiga encaixar os treinos de maneira prática na sua rotina diária, essa combinação de personalização, socialização e flexibilidade tem se mostrado essencial para atrair e manter clientes satisfeitos, alinhando-se às tendências atuais de bem-estar e equilíbrio na vida cotidiana.

## FORNECEDORES

Os fornecedores são fundamentais para o desenvolvimento de um **studio** fitness, influenciando diretamente a qualidade dos serviços prestados, eles asseguram que o **studio** tenha acesso a equipamentos de alta qualidade, inovações do mercado e uma variedade de produtos que vão desde acessórios até suplementos nutricionais, boas parcerias com fornecedores podem levar a melhores condições financeiras e



assistência técnica eficaz, reduzindo pausas nas operações e construindo relações sólidas que favorece a lealdade e o desenvolvimento do estúdio.

Equipamentos

KIKOS Fitness



Fonte: <https://www.kikos.com.br/acessorios/treinamento-funcional>

Brasil Fit Sports



Fonte: [www.lojabrasilfit.com.br](http://www.lojabrasilfit.com.br)

Physics



Fonte: [www.lojavirtualphysicus.com.br](http://www.lojavirtualphysicus.com.br)

Pisos Emborrachados

Borrachas da Mooca



Fonte: <https://www.borrachasdamooca.com.br/>

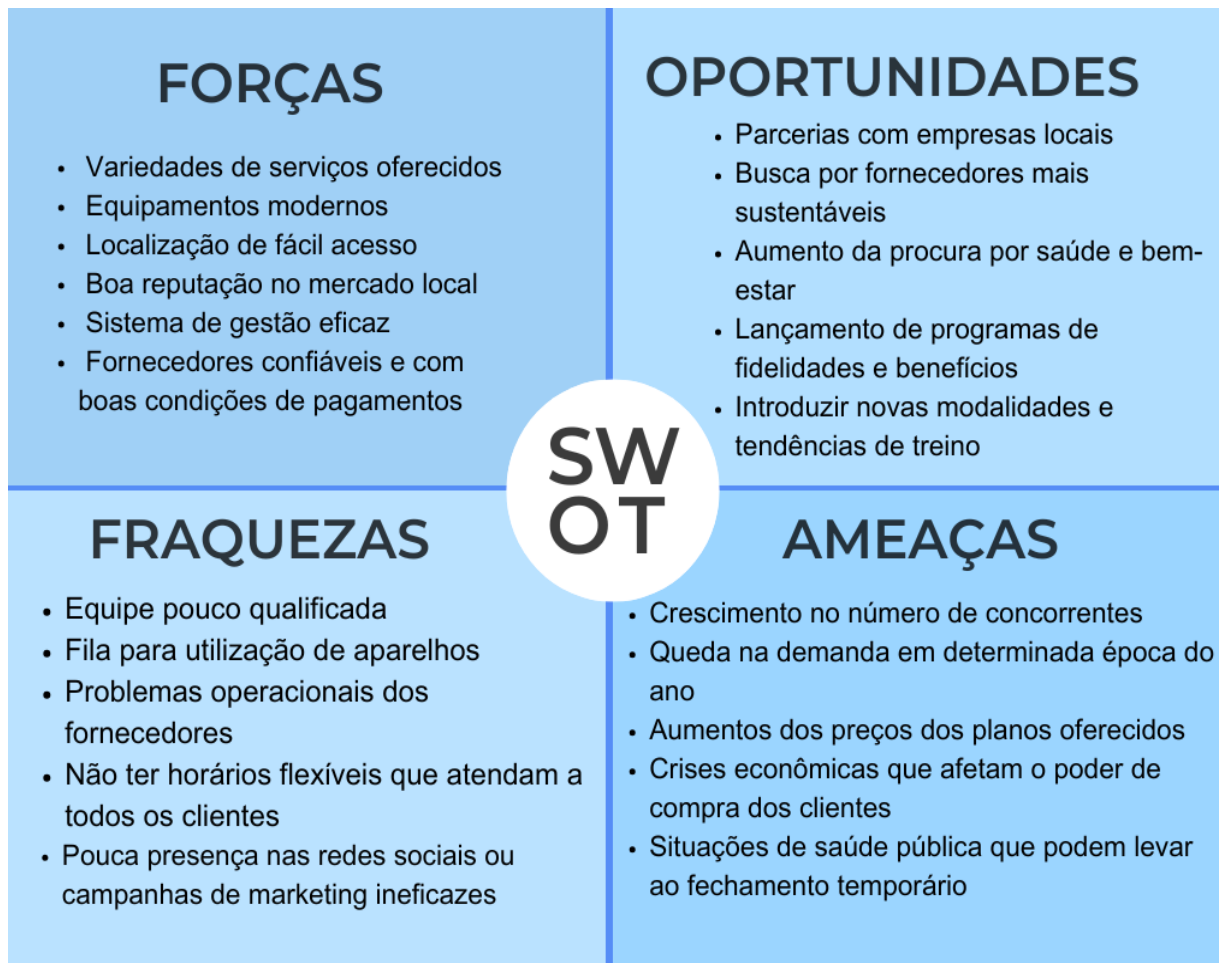
Floor Green Pisos



Fonte: <https://www.floorgreen.com.br/>

## ANÁLISE SWOT DE MERCADO

Esta análise situacional, através da matriz SWOT, permite ampliar a visão sobre o mercado, tendo como parâmetro, variáveis internas e externas de controláveis e não controláveis.



Fonte: Autores do TCC

Conforme a Análise SWOT conduzida, notamos que alguns aspectos positivos incluem a localização em locais de fácil acesso, a oferta de qualidade e segurança nos equipamentos, o que por sua vez resulta em clientes recorrentes e leais, aliados ao serviço oferecido pelos profissionais.

Identificamos uma vulnerabilidade, as pessoas levam mais tempo para executar suas tarefas devido à rotação do aparelho ou ao espaço limitado para um grande número de pessoas, além da ausência de atenção dos professores na sala de musculação.



As oportunidades indicam que houve uma grande demanda e procura por clientes interessados em cuidar da saúde e bem-estar, alguns escolhendo uma modalidade online onde podem se exercitar de qualquer lugar com um custo acessível, observamos um grande aumento de concorrentes com uma queda de clientes em uma determinada época do ano e um aumento significativo nas mensalidades que muitas das vezes não cabem no orçamento de muitos clientes.

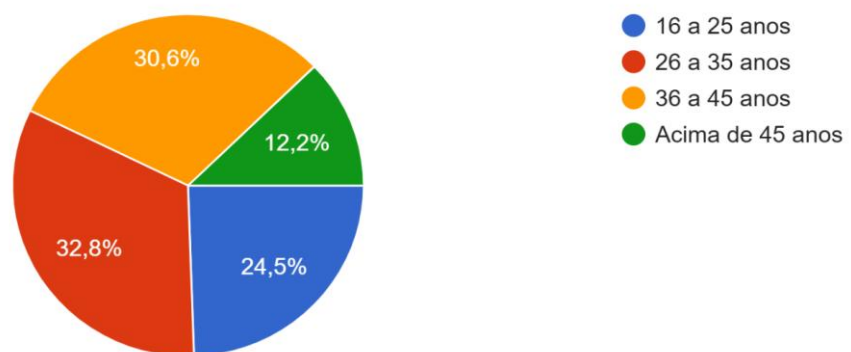
Após analisarmos por completo a Swot decidimos criar um **Studio** Fitness, que irá oferecer um atendimento personalizado, respeitando as necessidades e limitações de cada aluno, também contará com uma turma reduzida e treinos realizados utilizando o próprio peso corporal com o auxílio de alguns materiais por exemplo: bolas, cordas, halteres, elásticos, cones etc.

## PESQUISA PRIMÁRIA – DE OPINIÃO E ACEITAÇÃO

Realizamos esta pesquisa inicial para avaliar a receptividade do público ao **Studio** Fitness. Este estudo foi voltado para os residentes de Várzea Paulista, Jundiaí e Região.

Qual sua idade?

229 respostas

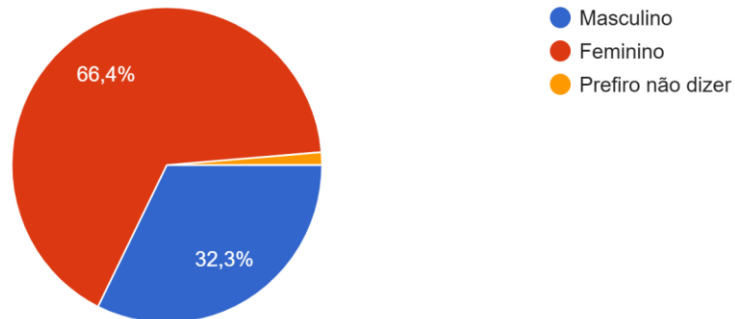


Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 32,8% das pessoas tem entre 26 a 35 anos, 30,6% tem entre 36 a 45 anos, 24,5% tem entre 16 a 25 anos e 12,2% acima de 45 anos.

Qual seu gênero?

229 respostas

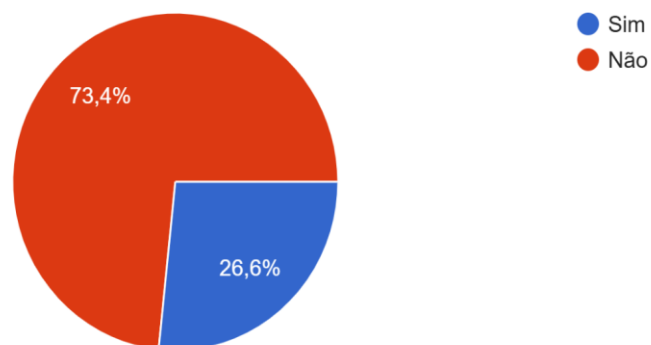


Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 66,4% é um público feminino, 32,3% masculino e 1,3% preferiram não informar.

Você já frequentou algum studio fitness?

229 respostas

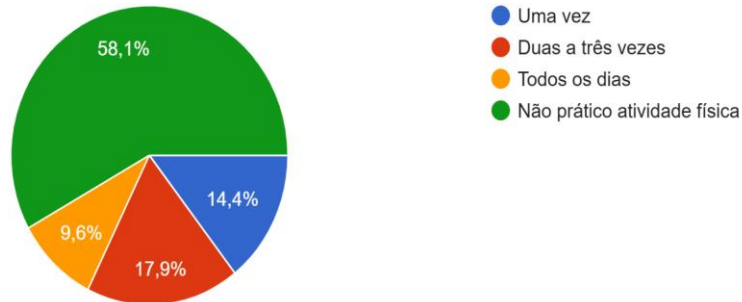


Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 73,4% das pessoas nunca frequentou um estúdio fitness e 26,6% já frequentou.

Com qual frequência você pratica atividade física por semana?

229 respostas

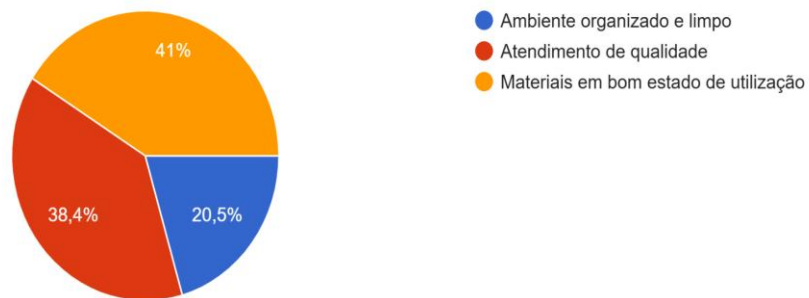


Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 58,1% das pessoas não praticam atividades físicas, 17,9% fazem de duas a três vezes por semana, 14,4% uma vez por semana e 9,6% praticam todos os dias.

O que você considera mais importante em um studio fitness?

229 respostas



Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 41% das pessoas preferem que tenha materiais em bom estado de utilização, 38,4% optam por um atendimento de qualidade e 20,5% preferem um ambiente organizado e limpo.

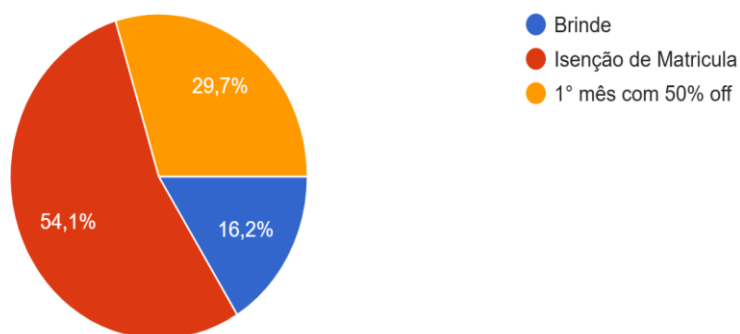


Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 56,3% das pessoas aceitam investir entre R\$120,00 a R\$180,00 reais, e 43,7% aceitam investir entre R\$80,00 a R\$100,00 ao mês em sua saúde.

Qual tipo de promoção ou desconto te atrairia para se inscrever em um estúdio de treinamento funcional?

229 respostas



Fonte: Autores do TCC

Neste gráfico observamos que 54,1% das pessoas preferem a isenção de matrícula, 29,7% optam pelo 1º mês com 50% off e 16,2% optam por brinde.

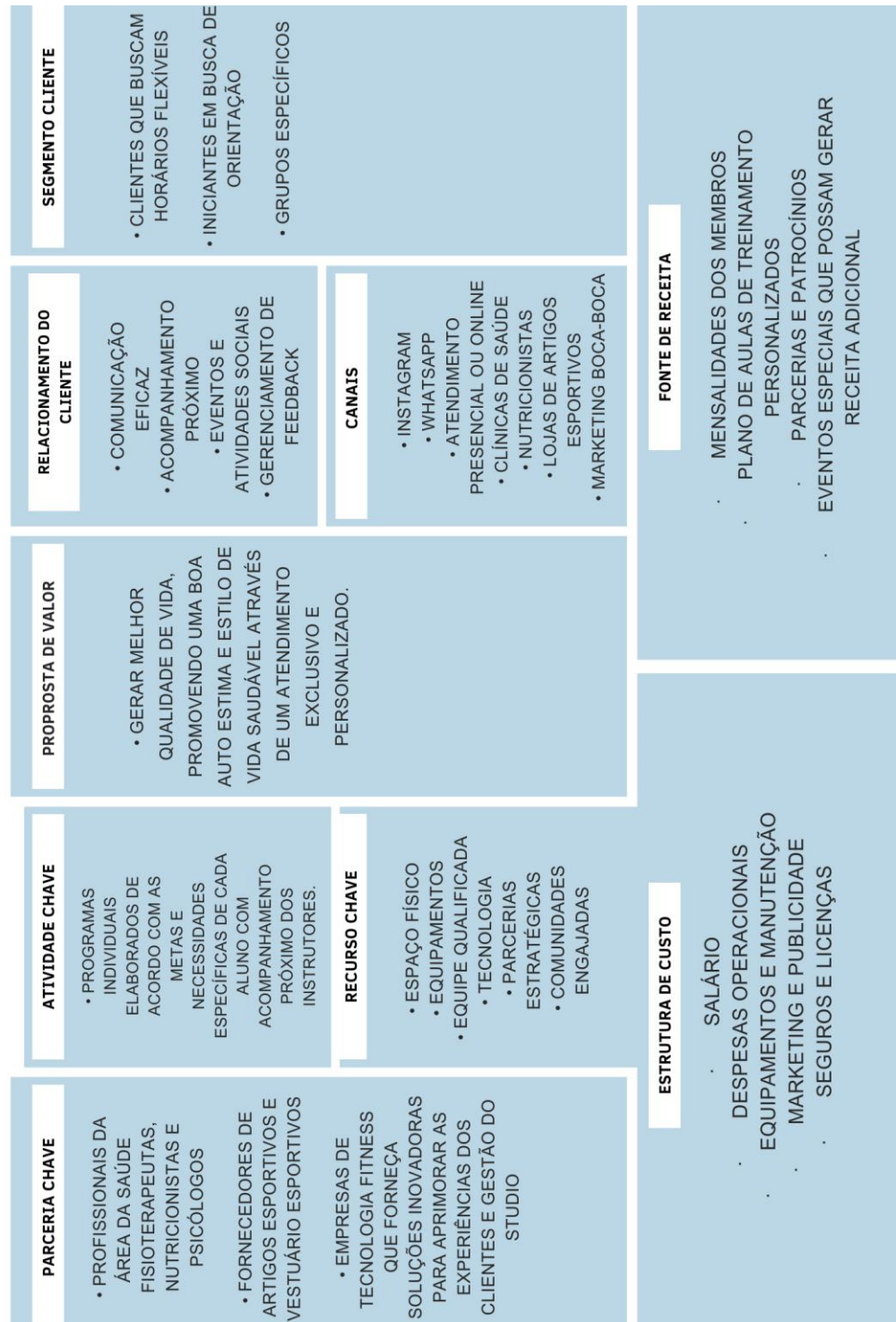
## PLANO DE NEGÓCIO

Depois de conduzir a Pesquisa de Mercado para a instalação do **Studio** Fitness, observamos durante pesquisa de campo que apesar da concorrência estar presente na cidade de Várzea Paulista com aproximadamente 36 academias , ainda há espaço para a entrada de novos participantes que proporcionem vantagens como atendimento personalizado e um ambiente acolhedor, a avaliação do público-alvo revelou um perfil de cliente disposto a investir o valor de R\$100,00 a R\$180,00 reais mensais em qualidade e resultados. A partir deste diagnóstico, o planejamento de negócio deve se concentrar na busca e contratação de profissionais qualificados e em campanhas de marketing eficazes que expressem de maneira clara o custo benefício e as vantagens do **Studio**. Entendemos que a comunicação é essencial para destacar as vantagens dos exercícios funcionais recorrendo a redes sociais para envolver o público-alvo, parcerias e eventos para aumentar a visibilidade e a credibilidade. Demonstrando um ambiente motivador, acolhedor e aliado a um atendimento personalizado para atrair e fidelizar novos clientes. Para atingir as metas estabelecidas empregaremos o modelo Canvas a seguir, no qual é possível visualizar a proposta de valor, segmentos de clientes, canais de comunicação e outros aspectos essenciais do negócio.

# CANVAS

Abaixo uma representação da análise na metodologia Business Model Canvas.

## MODELO CANVAS



Fonte: Autores do TCC

## PLANO DE MARKETING

Conforme os autores Kotler e Armstrong dizem “Marketing é a entrega de satisfação para o cliente em forma de benefício (KOTLER e ARMSTRONG, 1998)” sendo assim no Studio Impacto, acreditamos que cada indivíduo é único e merece um espaço para se sentir bem e motivado, o time de profissionais capacitados está preparado para auxiliar em cada etapa da jornada fitness.

A personalização é um dos principais diferenciais, cada cliente passa por uma avaliação inicial que possibilita criar um plano de treino personalizado para suas necessidades e metas específicas, essa estratégia não apenas aperfeiçoa os resultados dos alunos, mas também fortalece os vínculos entre o **Studio** e seus membros.

### Produto

Iremos oferecer sessões de treino personalizado com aulas agendadas antecipadamente que serão realizadas em forma de circuito na qual trata-se de uma tática de treinamento que permite uma ampla variedade de movimentos, por meio de uma série de exercícios variados, tornando a aula mais interativa, podendo ser realizado em grupo máximo de 6 pessoas com acompanhamento de profissionais qualificados, avaliações físicas regulares e orientação contínua para ajudar a atingir as metas pessoais.

### Preço

Teremos aula experimental, plano mensal e pacote impacto saúde que se trata de aulas online através de aplicativo no celular onde iremos disponibilizar treinos personalizados de acordo com a necessidade de cada aluno. Para definirmos os preços, realizamos uma pesquisa de mercado através do google forms onde 56,3% dos entrevistados optaram pelos valores entre R\$120,00 a R\$180,00 reais, na qual essa faixa se alinha com a média do mercado.

| PLANOS               | VALORES   |
|----------------------|-----------|
| Plano Mensal         | R\$160,00 |
| Pacote Impacto Saúde | R\$100,00 |

## **Praça**

Espaço físico preparado para estimular a prática de exercícios com materiais próprios, oferecendo atendimento personalizado tanto online quanto presencial que será localizado na região central de Várzea Paulista, próximo a prefeitura municipal e supermercado, optamos por escolher esse local considerando a procura por comodidade e praticidade.

## **Promoção**

As divulgações serão realizadas através das redes sociais como facebook e Instagram onde será disponibilizado dicas de treino, banners, panfletos e realização de eventos fitness com empresas parceiras.

O logotipo inclui detalhes visuais que fazem referência ao tema principal do nosso estudo, utilizando cores e formas que representam a inovação e a dinâmica do nosso trabalho.

“Uma marca deve se diferenciar de seus concorrentes tanto pela logomarca, qualidade do serviço, qualificação técnica dos profissionais e acima de tudo, pela construção e consolidação de sua identidade”. (KOTLER, 1999).



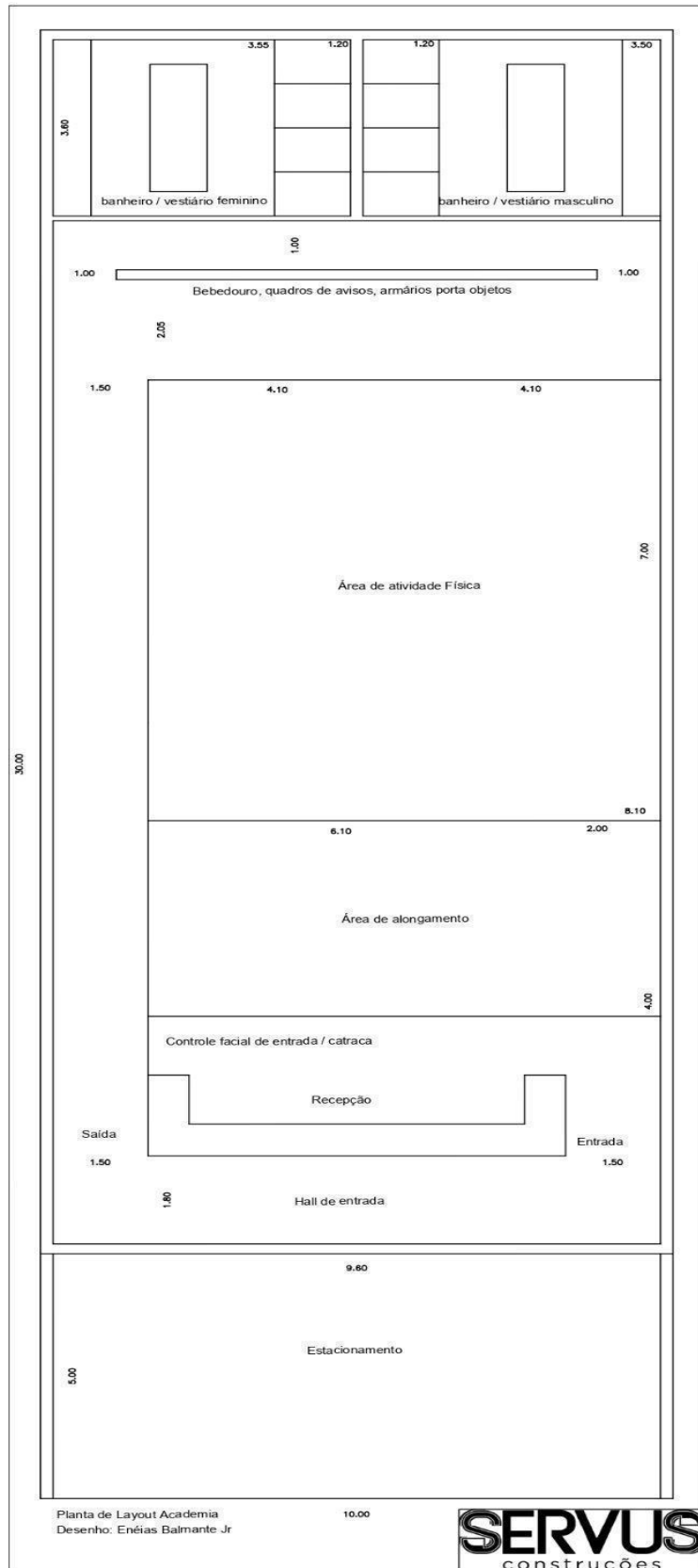
“Sua melhor versão começa aqui!”



## PLANO OPERACIONAL

### LAYOUT

O espaço do **Studio** possui 300m<sup>2</sup> e se inicia pelo estacionamento, seguido por um hall de entrada, recepção com catraca de controle facial, duas áreas amplas de alongamento e atividades físicas equipadas com kettlebells, cordas, bolas medicinais, anilhas, jump e todos os equipamentos necessários para o treinamento funcional, os instrutores de Educação Física circulam entre essas áreas oferecendo atendimento personalizado. Os clientes têm acesso a uma área de circulação que inclui filtro de água, quadro de avisos, armários e acesso aos banheiros e vestiários, tanto feminino quanto masculino, a saída será localizada do lado oposto a entrada para facilitar o fluxo, os fornecedores utilizam a porta da saída em horários pré determinados para as entregas.



Fonte: Engenheiro Eneias / Servus Construções

## FLUXO OPERACIONAL

### Abertura do **Studio**

- A equipe chegará 30 minutos antes, fará verificação dos aparelhos e ambiente.

### Recepção e Atendimento ao Cliente

- Cadastro e coleta de dados, exposição dos planos e pacotes disponíveis.

### Agendamento e Condução das Aulas

- Orientação correta e motivadora, organização do local e dos recursos necessários para cada aula.

### Atendimento durante as aulas

- Disponibilidade para alterações e orientações, breves diálogos sobre a experiência após o término da aula.

### Manutenção do espaço

- Higienização dos aparelhos ao longo do dia, anotação de falhas em equipamentos para conserto ou troca do mesmo.

### Gestão Financeira

- Registro das receitas (vendas) e despesas (manutenção, compras).

### Fechamento do Studio

- Finalização da limpeza do local abrangendo recepção, banheiros, área de alongamento e atividade física, verificação final dos aparelhos antes do encerramento e fechamento de caixa.

### Carga e Descarga

- Comunicação eficaz com os fornecedores para agendar as entregas dentro do horário estabelecido entre 5:30h e 6 ou após o fechamento às 22h.

### Dias e horários de Funcionamento do Studio Impacto

- Segunda a Sexta: 06h às 22h
- Sábado: 8h às 18h

- Domingo/Feriado: Fechado

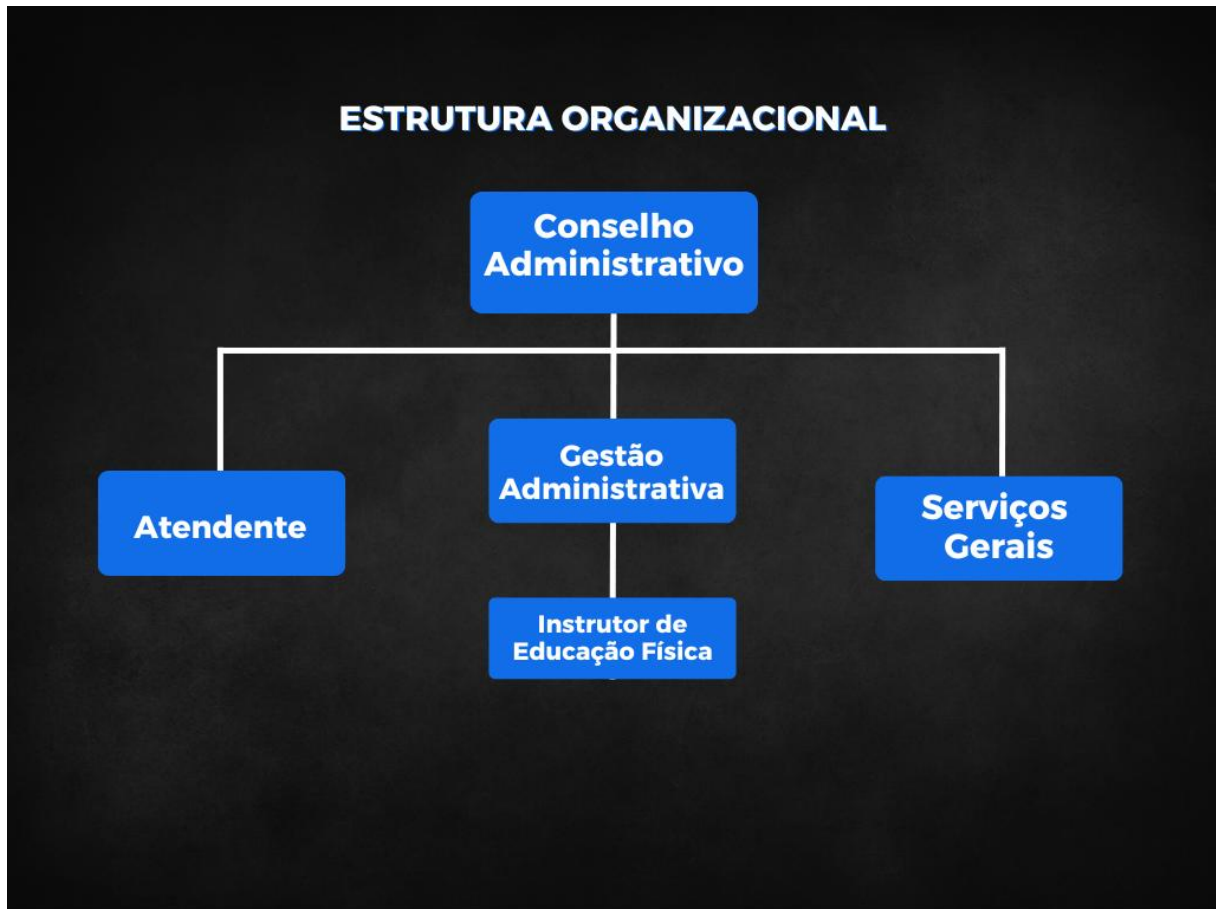
## **RECURSOS HUMANOS**

A empresa contará com quatro sócias e a definição dos cargos será realizada pelos próprios membros.

Conselho Administrativo, gestão administrativa, atendente e serviços gerais ,sendo necessário a contratação de três instrutores de educação física.

A formação se dará da seguinte forma:

- Driely Vital - Sócia (Serviços Gerais/Atendente)
- Eva Sônia - Sócia (Serviços Gerais/Atendente)
- Lorraine Emilly - Sócia (Gestão Administrativa)
- Thielli Nayara - Sócia (Gestão Administrativa)
- Instrutor de Educação Física - 3 colaboradores (Contratar)



Fonte: Autores do TCC

### Responsabilidades da equipe

O conselho administrativo será composto pelas quatro sócias sendo responsável por tomar decisões através de reuniões, da gestão administrativa será responsável por supervisionar, coordenar as operações diárias do **studio**, inclusive o instrutor de educação física, o atendente será responsável pelo serviço ao cliente, recepção e venda de serviço, o instrutor de educação física contratado da região de Várzea Paulista será responsável pela prestação de serviços ao cliente e os serviços gerais serão encarregados de cuidar da limpeza.

## PLANO FINANCEIRO

O objetivo financeiro é analisar todos os elementos que contribuem para a viabilidade do projeto. Uma vez identificados, poderemos mostrar qual será a perspectiva da empresa nos primeiros três anos de operação. Um plano financeiro bem elaborado terá um impacto direto na estabilidade financeira da empresa, já que sustenta o capital investido no começo até que ela possa gerir seus próprios fundos.

## INVESTIMENTO INICIAL

O primeiro passo para a elaboração do plano financeiro é identificar qual é o valor que será investido para iniciar o negócio, foi essencial identificar os elementos necessários para a implementação do Studio. Depois de pesquisar em sites de fornecedores de equipamentos de ginástica, foram identificados os valores a seguir:

| <b>Investimento Inicial</b>                |                   |                       |                    |
|--|-------------------|-----------------------|--------------------|
| <b>Capital de giro</b>                     |                   |                       | <b>18.000,00</b>   |
| <b>Equipamentos para sala de ginástica</b> | <b>Quantidade</b> | <b>Valor Unitário</b> | <b>Valor Total</b> |
| Suporte de bola                            | 1                 | R\$ 54,90             | R\$ 54,90          |
| Suporte para anilhas                       | 1                 | R\$ 90,00             | R\$ 90,00          |
| Suporte para halteres (5 pares)            | 1                 | R\$ 170,00            | R\$ 170,00         |
| Suporte horizontal para 10 barras          | 1                 | R\$ 99,00             | R\$ 99,00          |
| Banco reto até 100kg                       | 1                 | R\$ 204,90            | R\$ 204,90         |
| Mini Jump                                  | 4                 | R\$ 215,00            | R\$ 860,00         |
| Step                                       | 5                 | R\$ 119,00            | R\$ 595,00         |
| Colchonete                                 | 10                | R\$ 49,90             | R\$ 499,00         |
| Corda de pular                             | 4                 | R\$ 24,90             | R\$ 99,60          |
| Kit faixa elástica Mini Bands (3 peças)    | 2                 | R\$ 60,00             | R\$ 120,00         |
| Conjunto 10 cones                          | 2                 | R\$ 28,90             | R\$ 57,80          |
| Conjunto 10 chapéus chinês                 | 2                 | R\$ 27,44             | R\$ 54,88          |
| Escada agilidade funcional                 | 1                 | R\$ 25,00             | R\$ 25,00          |
| Bola Medicinal (3 peças)                   | 1                 | R\$ 97,00             | R\$ 97,00          |
| Conjunto de bola tonificadora 1, 2, 3 kg   | 1                 | R\$ 148,00            | R\$ 148,00         |

|   |   |            |                 |
|---|---|------------|-----------------|
| Conjunto Kettlebells 4, 6, 8, 10kg          | 1 | R\$ 445,00 | R\$ 445,00      |
| Barra com presilha                          | 6 | R\$ 68,90  | R\$ 413,40      |
| Anilha emborrachada 2 kg                    | 6 | R\$ 24,00  | R\$ 144,00      |
| Anilha emborrachada 4 kg                    | 6 | R\$ 48,00  | R\$ 288,00      |
| Anilha emborrachada 10 kg                   | 6 | R\$ 120,00 | R\$ 720,00      |
| Halter emborrachado 2 kg                    | 6 | R\$ 55,00  | R\$ 330,00      |
| Halter emborrachado 3 kg                    | 6 | R\$ 40,00  | R\$ 240,00      |
| Halter emborrachado 5 kg                    | 6 | R\$ 68,00  | R\$ 408,00      |
| Par caneleira 2kg                           | 4 | R\$ 34,90  | R\$ 139,60      |
| Par caneleira 3kg                           | 4 | R\$ 45,90  | R\$ 183,60      |
| Par caneleira 4kg                           | 4 | R\$ 49,90  | R\$ 199,60      |
| Par caneleira 5kg                           | 4 | R\$ 54,00  | R\$ 216,00      |
| <b>Total equipamentos sala de ginástica</b> |   | -          | <b>6.902,28</b> |

| <b>Investimento Inicial</b>            |                   |                       |                    |
|--|-------------------|-----------------------|--------------------|
| <b>Estrutura</b>                       | <b>Quantidade</b> | <b>Valor Unitário</b> | <b>Valor Total</b> |
| Documentação - Registro CNPJ / Alvará  | -                 | R\$ 2.500,00          | R\$ 2.500,00       |
| Espelhos                               | 18 m              | R\$ 88,88             | R\$ 1.600,00       |
| Iluminação                             | 1                 | R\$ 5.000,00          | R\$ 5.000,00       |
| Ar Condicionado                        | 2                 | R\$ 2.250,00          | R\$ 4.500,00       |
| Sistema de Som                         | 1                 | R\$ 1.300,00          | R\$ 1.300,00       |
| Computador Dell                        | 1                 | R\$ 3.149,10          | R\$ 3.149,10       |
| Impressora Multifuncional HP           | 1                 | R\$ 338,00            | R\$ 338,00         |
| Aparelho Celular Motorola G54          | 1                 | R\$ 1.100,00          | R\$ 1.100,00       |
| Balança Bioimpedância                  | 1                 | R\$ 326,00            | R\$ 326,00         |
| Balcão de Atendimento                  | 1                 | R\$ 728,00            | R\$ 728,00         |
| Cadeira                                | 1                 | R\$ 490,00            | R\$ 490,00         |
| Catraca para Academia Biométrica Henry | 1                 | R\$ 3.620,00          | R\$ 3.620,00       |
| Lixeira 3 litros                       | 2                 | R\$ 29,90             | R\$ 59,80          |
| Lixeira 40 litros                      | 1                 | R\$ 50,00             | R\$ 50,00          |
| Chuveiro                               | 2                 | R\$ 90,00             | R\$ 180,00         |
| Tapete entrada com Logo                | 3                 | R\$ 120,00            | R\$ 360,00         |

|  |    |              |                      |
|--|----|--------------|----------------------|
| Armário Vazado 15 Nichos                 | 1  | R\$ 495,00   | R\$ 495,00           |
| Filtro de Água 25 litros                 | 1  | R\$ 1.430,00 | R\$ 1.430,00         |
| Piso emborrachado                        | 50 | R\$ 37,36    | R\$ 1.868,00         |
| Placa para fachada                       | 8m | R\$ 4.200,00 | R\$ 4.200,00         |
| Kit de Primeiros Socorros                | 1  | R\$ 119,86   | R\$ 119,86           |
| Extintor                                 | 2  | R\$ 359,90   | R\$ 719,80           |
| <b>Total equipamentos para estrutura</b> |    | -            | <b>R\$ 34.133,56</b> |

Com isso, foi totalizado o montante de R\$60.000,00 para abertura do **Studio**, sendo que o valor de R\$18.000,00 será direcionado para o capital de giro da companhia, investimento de R\$6.902,28 feito para os aparelhos usados nas aulas e para completar a estrutura com os equipamentos necessários foram adicionados mais R\$34.133,56.

| <b>Despesas Fixas</b>                                |                      |
|--|----------------------|
| Água   | R\$ 600,00           |
| Energia elétrica                                     | R\$ 1.000,00         |
| Telefone / Internet                                  | R\$ 150,00           |
| Sistema que inclui cadastros + Aplicativo de treinos | R\$ 300,00           |
| IPTU + Aluguel                                       | R\$ 3.000,00         |
| Professor de Educação Física                         | R\$ 1.919,52         |
| Professor de Educação Física                         | R\$ 1.919,52         |
| Professor de Educação Física                         | R\$ 1.919,52         |
| Pró Labore Driely Vital                              | R\$ 3.000,00         |
| Pró Labore Eva Sônia                                 | R\$ 3.000,00         |
| Pró Labore Lorryne Emily                             | R\$ 3.000,00         |
| Pró Labore Thielli Nayara                            | R\$ 3.000,00         |
| <b>Total</b>   | <b>R\$22.808,56.</b> |



| <b>Despesas Variáveis</b>       |                     |
|---------------------------------|---------------------|
| Uniformes                       | R\$ 1.000,00        |
| Material de limpeza             | R\$ 200,00          |
| Material para escritório        | R\$ 300,00          |
| Reposição de equipamento        | R\$ 200,00          |
| Escritório de Contabilidade     | R\$ 500,00          |
| Manutenção preventiva do prédio | R\$ 200,00          |
| <b>Total</b>                    | <b>R\$ 2.400,00</b> |

## PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Para possuir uma estimativa referente às projeções da receita do empreendimento, foram desenvolvidos três cenários, sendo eles otimista, realista e pessimista.

Conforme as tabelas a seguir mostram valores das mensalidades inicialmente, considerando 15 turmas diárias com capacidade de 6 alunos por horário.

### ■ Premissas

- **Lucro Presumido:** 32% da receita bruta.

### Alíquotas de Impostos

- **IRPJ:** 15% sobre o lucro presumido até R\$20.000 e 10% sobre a parte que exceder R\$20.000.
- **CSLL:** 9% sobre o lucro presumido.
- **PIS:** 0,65% sobre a receita bruta.
- **COFINS:** 3% sobre a receita bruta.
- **ISS:** 2% sobre a receita bruta (pode variar de acordo com o município).

| <b>Cenário Otimista</b>      |               |
|------------------------------|---------------|
| <b>Serviço</b>               | <b>Alunos</b> |
| Plano Mensal \$160,00        | 540           |
| Plano Impacto Saúde \$100,00 | 100           |
| Receita Bruta                | R\$ 96.400,00 |

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| Lucro Presumido (32%) | R\$ 30.848,00 |
| Despesas Operacionais | R\$ 25.300,00 |
| Total de Impostos     | R\$ 12.308,72 |
| Lucro Líquido         | R\$ 58.791,28 |

No cenário Otimista considerando o total de 640 alunos tivemos o lucro líquido de R\$ 58.791,28

- **Receita Bruta:** R\$96.400,00
- **Despesas Operacionais:** R\$25.300,00
- **Lucro Bruto Antes dos Impostos:** R\$71.100 (96.400,00 - 25.300,00)
- **Total de Impostos:** R\$12.308,72
- **Lucro Líquido após Despesas e Impostos:** R\$58.791,28

| <b>Cenário Realista</b>      |               |
|------------------------------|---------------|
| <b>Serviço</b>               | <b>Alunos</b> |
| Plano Mensal \$160,00        | 500           |
| Plano Impacto Saúde \$100,00 | 90            |
| Receita Bruta                | R\$ 89.000,00 |
| Lucro Presumido (32%)        | R\$ 28.480,00 |
| Despesas Operacionais        | R\$ 25.300,00 |
| Total de Impostos            | R\$ 11.439,70 |
| Lucro Líquido                | R\$ 52.260,30 |

No cenário Realista considerando a redução de 50 alunos tivemos o lucro líquido de R\$52.260,30

- **Receita Bruta:** R\$89.000,00
- **Despesas Operacionais:** R\$25.300,00
- **Lucro Bruto Antes dos Impostos:** R\$63.700,00 (89.000,00 - 25.300,00)
- **Total de Impostos:** R\$11.439,70
- **Lucro Líquido Após Impostos e Despesas:** R\$52.260,30

| Cenário Pessimista           |               |
|------------------------------|---------------|
| Serviço                      | Alunos        |
| Plano Mensal \$160,00        | 450           |
| Plano Impacto Saúde \$100,00 | 80            |
| Receita Bruta                | R\$ 80.000,00 |
| Lucro Presumido (32%)        | R\$ 25.600,00 |
| Despesas Operacionais        | R\$ 25.300,00 |
| Total de Impostos            | R\$ 10.384,00 |
| Lucro Líquido                | R\$ 44.316,00 |

No cenário Pessimista considerando a redução de 110 alunos tivemos o lucro bruto de R\$44.316,00

- **Receita Bruta:** R\$80.000,00
- **Despesas Operacionais:** R\$25.300,00
- **Lucro Bruto Antes dos Impostos:** R\$54.700 (80.000,00 - 25.300,00)
- **Total de Impostos:** R\$10.384,00
- **Lucro Líquido Após Impostos e Despesas:**R\$44.316,00

## ROI | MARK-UP | PAYBACK

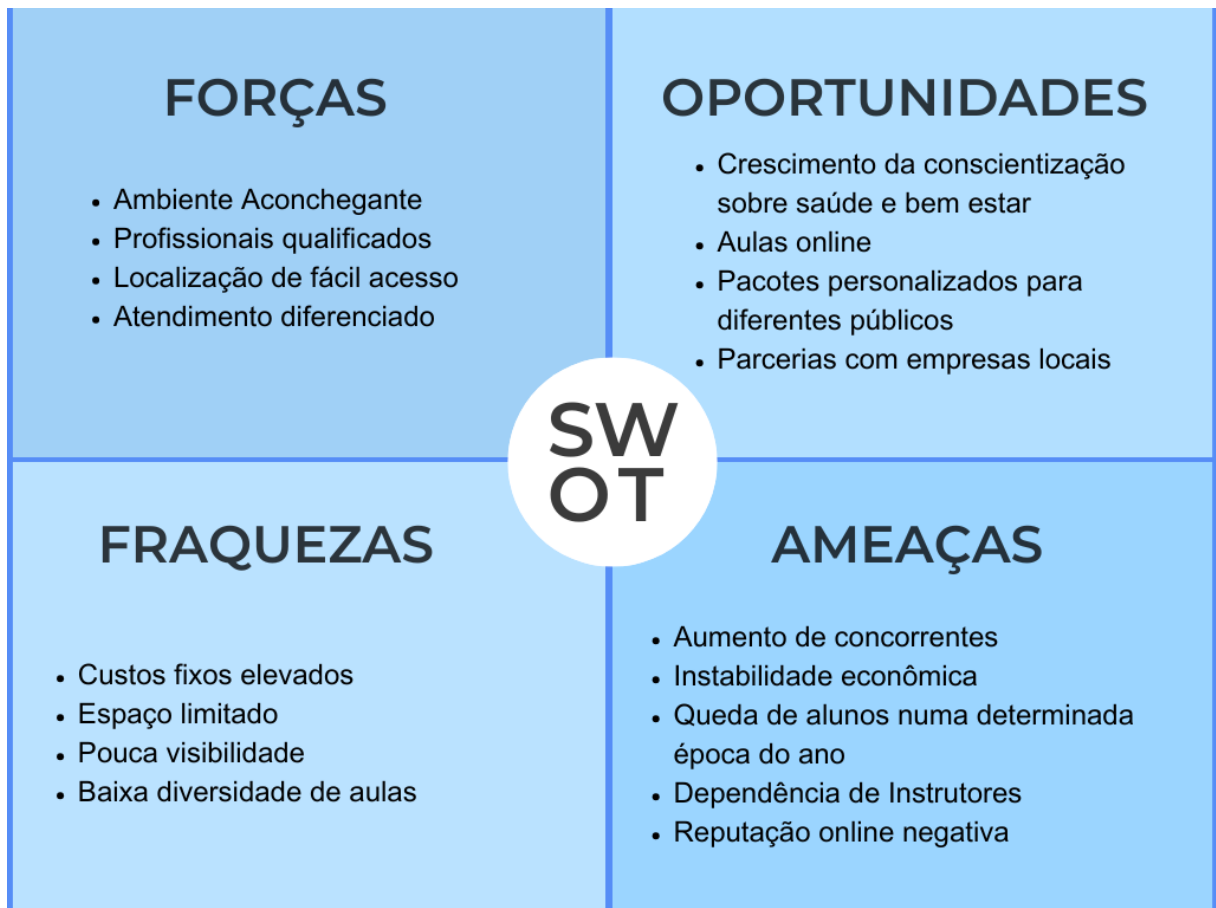
Retorno sobre Investimento (ROI) para os três cenários considerando o investimento inicial de R\$60.000,00.

| Retorno sobre Investimento |        |         |         |
|----------------------------|--------|---------|---------|
| Cenário                    | ROI    | Mark-up | Payback |
| Otimista                   | 60,66% | 3,78    | 1,02    |
| Realista                   | 48,33% | 3,5     | 1,15    |
| Pessimista                 | 33,33% | 3,14    | 1,35    |

Esses cálculos indicam que o **studio** fitness tem um grande potencial para gerar um retorno sobre o investimento, independentemente do cenário considerado.

## 7- SWOT DO MERCADO – PÓS MODELAGEM DO NEGÓCIO

Nesta análise consideramos o Studio Impacto no mercado.



Fonte: Autores do TCC

## 6 - RESULTADOS

Este estudo indica que abrir um Studio Fitness especializado em treinamento funcional representa uma excelente oportunidade de negócios, a pesquisa de mercado evidenciou um crescimento expressivo na procura por treinamentos personalizados e funcionais, refletindo a demanda crescente por soluções que atendam de forma individualizada às necessidades dos clientes. Os resultados demonstram que, com uma gestão eficiente e estratégias para minimizar inadimplências, o **studio** fitness pode atingir um bom desempenho financeiro, mesmo no cenário mais pessimista, os números indicam uma operação lucrativa e a satisfação e a adesão dos clientes são elementos cruciais para manter a estabilidade financeira e garantir o crescimento do negócio.

## 7 - CONCLUSÕES – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nas informações obtidas, o mercado de academias no Brasil apresenta grande potencial de crescimento, especialmente para aquelas que oferecem atendimento personalizado. Além disso, as estimativas financeiras indicam que o projeto é viável em todos os cenários, incluindo otimista, realista e pessimista, quanto à política de preços a pesquisa realizada por meio do Google Forms mostrou que será possível adotar valores diferenciados em comparação com outras academias, devido ao diferencial no tipo de treinamento oferecido, isso permitirá garantir um atendimento de alta qualidade, mantendo-se alinhado aos preços praticados no mercado.

## REFERÊNCIAS

A LOJA ONLINE PHYSICUS. Localização: <<https://www.lojavirtualphysicus.com.br/>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

APLICAI EPULARI. Crossfit ou academia: descubra qual modalidade de treinamento é mais adequada para você. Disponível em: <<https://www.useepulari.com.br/blog/crossfit-ou-academia-descubra-o-melhor-tipo-de-treino-para-voce#:~:text=Obten%C3%A7%C3%A3o%20de%20for%C3%A7a%20e%20massa%20muscular&text=Nessa%20modalidade%20o%20ganho%20de,conjuntos%20musculares%20ao%20mesmo%20tempo>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

ARQUITETURA POTRICH. Estúdio de exercícios funcionais. Localização: <<https://potricharquitetura.com/estudio-treinamento-funcional/>>. Data de acesso: 19 nov. 2024.

BORRACHAS DA MOOCA. Piso aderente. Localização: <<https://www.borrachasdamooca.com.br/>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

BRASIL. A Organização Mundial da Saúde divulga novas orientações sobre exercícios físicos e comportamento sedentário. Disponível em: <<https://brasil.un.org/pt-br/102689-oms-apresenta-novas-normas-sobre-exercicio-fisico-e-comportamento-sedentario%C2%A0>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

Cardiosport. Formação funcional. Acessível em: <<https://www.cardiosport.com.br/blog/treinamento-funcional/#:~:text=Em%20virtude%20de%20ser%20personalizado,os%20treinamentos%20podem%20se%20beneficiar%20da%20metodologia>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

Danielle Sales. O que pode ser combinado com a crio lipólise para otimizar os resultados? Disponível em: <<https://www.daniellesales.com.br/o-que-voce-pode-associar-a-criolipolise-para-potencializar-os-resultados/#:~:text=A%20combina%C3>>

%A7%C3%A3o%20da%20criolip%C3%B3lise%20com,quebra%20das%20c%C3%A9lulas%20de%20gordura>. Disponível em: 19 nov. 2024.

DOCTOR ADAPTED. Considera investir em redes de franquias? Saiba mais sobre a DoctorFit. Localizado em:<<https://www.doctorfit.com.br/blog/estudando-a-possibilidade-de-investir-em-franquias-explore-a-doctorfit/>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

ELECTRIC. Estudo indica que o Brasil é a nação mais atlética do mundo. Disponível em: <[https://blog.athletic.com.br/estudo-indica-que-o-brasil-é-o-país-mais-fitness-do-planeta/#:~:text=E,apesar de um aumento, entre 2018 e 2015.>](https://blog.athletic.com.br/estudo-indica-que-o-brasil-é-o-país-mais-fitness-do-planeta/#:~:text=E,apesar%20de%20um%20aumento,entre%202018%20e%202015.>)>. Disponível em: 19 nov. 2024.

FITBRASIL. Componentes. Pode ser acessado em: <<https://www.lojabrasilfit.com.br/>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

GREEN PISO. Piso aderente. <https://www.floorgreen.com.br/> Acessado em: 19 nov. 2024 de.

Kikos. Peças para o Treino Funcional. <<https://www.kikos.com.br/acessorios/treinamento-funcional>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

KORE STUDIO. Método Kore Studio. <<https://studiokore.com.br/kore/metodo>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

NEXT APROVEITE. Fitness studio. Disponível em: <[https://blog.nextfit.com.br/studio-fitness/#:~:text=Estabeleça o público-alvo, como idosos, atletas e assim por diante](https://blog.nextfit.com.br/studio-fitness/#:~:text=Estabeleça%20o%20público-alvo,como%20idosos,atletas%20e%20assim%20por%20diante)>. Disponível em: 19 nov. 2024.

RR ATIVIDADE FÍSICA E MUSCULAÇÃO. Por que alocar recursos para um centro de treinamento funcional? Localizado em:

<<https://www.rfitnessmusculacao.com.br/blog/por-que-apostar-em-um-estadio-de-treinamento-funcional/52>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

Sebrae. Sebrae Portal. Localizado em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>>. formulário: MG0AV3>. Disponível em: 19 nov. 2024.

SISTEMA SCA. 6 tendências tecnológicas mais relevantes para o setor fitness. Pode ser acessado em: <<https://www.sistemasca.com/blog/1188/6-principais-tendencias-tecnologicas-para-o-setor-fitness>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

TEAM DE CROSSLIFE. Equipe Crosslife. Pode ser acessado em: <<https://crosslifeteam.com.br/>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

TUA SAUDE. Medicamento para perder peso. Localizado em: <<https://www.tuasaude.com/medicamento-para-perder-peso/>>. Disponível em: 19 nov. 2024.

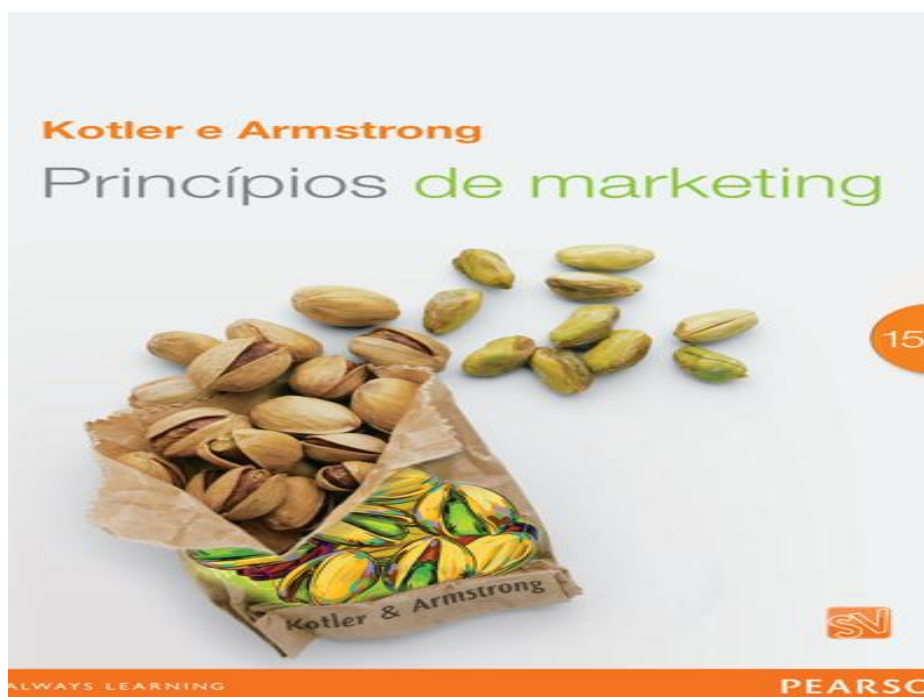


## ANEXO – ELEMENTO PÓS-TEXTUAL –

### ■ Citação 1

“Marketing é a entrega de satisfação para o cliente em forma de benefício.” (KOTLER; ARMSTRONG, 1998, p. xx).

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. *Princípios de Marketing*. 7ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 1998.

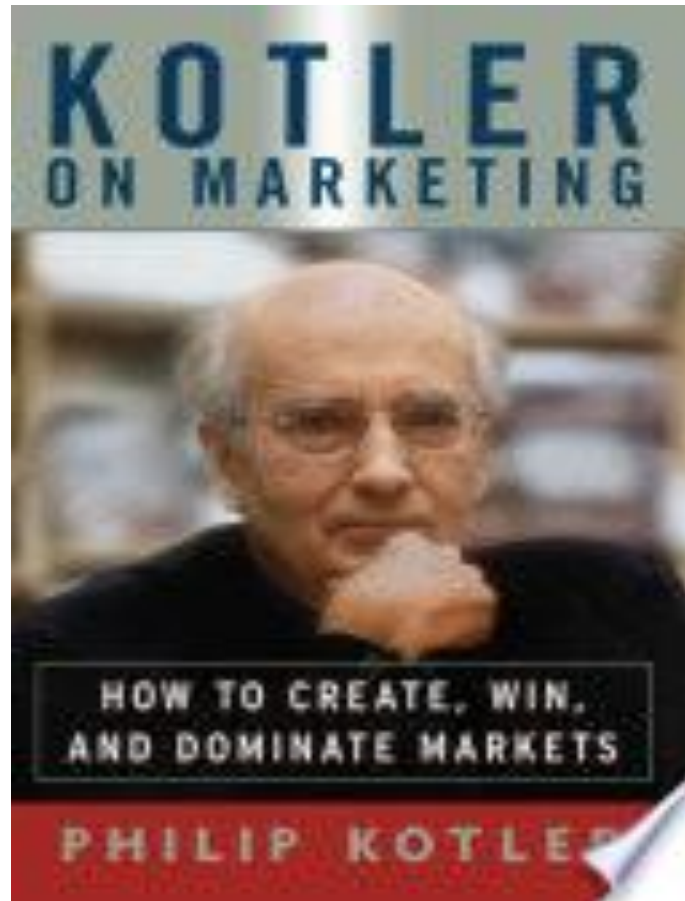


Fonte: <https://www.bvirtual.com.br/NossoAcervo/Publicacao/22443?form=MG0AV3>

### ■ Citação 2

Uma marca deve se diferenciar de seus concorrentes tanto pela logomarca, qualidade do serviço, qualificação técnica dos profissionais e acima de tudo, pela construção e consolidação de sua identidade.” (KOTLER, 1999, p. xx).

KOTLER, Philip. *Kotler on Marketing: How to Create, Win, and Dominate Markets*. New York: Free Press, 1999.





Fonte: [Kotler On Marketing: How To Create, Win, and Dominate Markets - Philip Kotler - Google Livros](#)

## APÊNDICE – ELEMENTO PÓS-TEXTUAL -

O questionario abaixo foi utilizado na pesquisa de opinião

Perguntas Respostas 231 Configurações

### PS - STUDIO FITNESS

**B** *I* U  

Seremos um studio de treinamento funcional, com objetivo de realizar treinos com o próprio peso corporal auxiliando na melhora e qualidade de vida.

Qual sua idade? \*

16 a 25 anos

26 a 35 anos

36 a 45 anos

Acima de 45 anos

Fonte: Autores do TCC

Qual seu gênero? \*

Masculino

Feminino

Prefiro não dizer

Você já frequentou algum studio fitness? \*

Sim

Não

Fonte: Autores do TCC

|   |
|---|
| ⋮   |
| Com qual frequência você pratica atividade física por semana? * |
| <input type="radio"/> Uma vez                                   |
| <input type="radio"/> Duas a três vezes                         |
| <input type="radio"/> Todos os dias                             |
| <input type="radio"/> Não pratico atividade física              |

|  |
|--|
| O que você considera mais importante em um studio fitness? * |
| <input type="radio"/> Ambiente organizado e limpo            |
| <input type="radio"/> Atendimento de qualidade               |
| <input type="radio"/> Materiais em bom estado de utilização  |

Fonte: Autores do TCC

|   |
|---|
| ⋮   |
| Com qual frequência você pratica atividade física por semana? * |
| <input type="radio"/> Uma vez                                   |
| <input type="radio"/> Duas a três vezes                         |
| <input type="radio"/> Todos os dias                             |
| <input type="radio"/> Não pratico atividade física              |

|  |
|--|
| O que você considera mais importante em um studio fitness? * |
| <input type="radio"/> Ambiente organizado e limpo            |
| <input type="radio"/> Atendimento de qualidade               |
| <input type="radio"/> Materiais em bom estado de utilização  |

Fonte: Autores do TCC

Quanto você estaria disposto a pagar por uma mensalidade no estúdio fitness? \*

R\$80,00 a R\$100,00

R\$120,00 a R\$180,00

...

Qual tipo de promoção ou desconto te atrairia para se inscrever em um estúdio de treinamento funcional? \*

Brinde

Isenção de Matrícula

1° mês com 50% off

Fonte: Autores do TCC