

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

ETEC SYLVIO DE MATTOS CARVALHO

Curso de Técnico em Administração

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

BELLA FITNES ACADEMIA: Proposta de um Espaço Acolhedor, Livre
de Julgamentos e com Suporte para Mulheres Exercitarem-se com
Conforto

Matão, SP

2025

Resumo

O aumento da preocupação com a saúde e o bem-estar das mulheres tem impulsionado o surgimento de espaços fitness cada vez mais especializados. Contudo, muitos desses ambientes ainda carregam estigmas relacionados à estética, o que pode gerar desconforto e afastar muitas mulheres da prática de atividades físicas. Com o objetivo de superar essas barreiras, este trabalho propõe a criação da Bella Fitness Academia, um espaço projetado para ser acolhedor, livre de julgamentos e totalmente focado no conforto e na autoestima das mulheres. A proposta é oferecer um ambiente onde cada participante se sinta segura, respeitada e motivada a cuidar do seu corpo e da sua saúde de forma genuína, sem pressões externas. A importância de criar um espaço assim não se limita à prática de exercícios, mas também à construção de uma comunidade que promova o bem-estar físico e mental das mulheres. Este estudo abordará o conceito da Bella Fitness Academia, analisando suas características essenciais e como ele pode contribuir para a mudança da percepção sobre o ambiente fitness para as mulheres. O presente trabalho buscou reunir informações através de pesquisas em artigos científicos, sites, revistas e livros, juntamente com uma pesquisa quantitativa realizada através de um questionário desenvolvido na ferramenta Google Forms e direcionada a mulheres com idades de 18 a 50 anos, com a finalidade de analisar o contexto atual de academias, identificando barreiras e desafios enfrentados pelas mulheres na prática de atividades físicas, estudar as necessidades e expectativas das mulheres em relação ao ambiente fitness e avaliar o impacto de um espaço fitness personalizado no bem-estar emocional e físico das mulheres. Espera-se que as informações aqui contidas sirvam de modelo para futuros trabalhos relacionados ao tema.

Palavras-chave: Academia feminina; Exercício físico; Pesquisa Qualitativa.

SUMÁRIO

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA.....	1
SUMÁRIO	3
1. INTRODUÇÃO	5
2. METODOLOGIA.....	6
3. NATUREZA DO NEGÓCIO	7
3.1. PRODUTO OU SERVIÇO OFERECIDO	7
3.2. PÚBLICO ALVO	8
3.3. PROPÓSITO DO NEGÓCIO	8
3.3.1. OBJETIVO.....	8
3.4. POSICIONAMENTO NO MERCADO	9
4. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	9
4.1. MISSÃO	10
4.2. VISÃO	10
4.3. VALORES	10
4.4. ESTRUTURA	11
4.5. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	12
4.6. LOCALIZAÇÃO	13
4.7. MANUTENÇÃO DE REGISTRO	13
4.8. SEGURO E SEGURANÇA.....	14
4.8.1. MEDIDAS DE SEGURANÇA FÍSICA E DIGITAL	15
4.9. ORGANOGRAMA	16
5. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO E SERVIÇO	16
5.1. USO E APELO DO PRODUTO/SERVIÇO	17
5.2. ESPECIFICAÇÃO E REQUISITOS TÉCNICOS.....	17
5.3. DIFERENCIAL TECNOLÓGICO	18
5.4. VANTAGENS COMPETITIVAS.....	19
6. ANÁLISE DE MERCADO	19
6.1. CENÁRIO ECONÔMICO ATUAL	19
6.2. OPORTUNIDADES E RISCOS	21
6.3. CLIENTES E CONCORRENTES	22
6.4. CONCORRENTES.....	23
6.5. COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES	23
6.6. OPORTUNIDADES DE DIFERENCIAÇÃO	23
6.7. POSIÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO	23
6.8. CARACTERIZAÇÃO DO SETOR.....	24
6.9. LIMITAÇÕES E ENTRAVES DO SETOR.....	24
6.10. BARREIRAS DE ENTRADA NO MERCADO	25

6.11.	PANORAMA ATUAL E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO SETOR	25
7.	PLANO DE MARKETING	26
7.1.	ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO COM O PÚBLICO ALVO	26
7.2.	ESTRATÉGIAS DE VENDA	27
7.3.	ESTRATÉGIAS DE DISTRIBUIÇÃO	27
7.4.	ESTRATÉGIAS DE MARKETING	28
7.5.	METAS E PRAZO	28
8.	DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE	29
9.	PLANO FINANCEIRO	29
10.	OPERAÇÃO	31
10.1.	DESCRIÇÃO DO FLUXO OPERACIONAL	31
10.1.1.	CAPTAÇÃO E RECEPÇÃO DE ALUNAS	32
10.1.2.	MATRÍCULA E REGISTRO	32
10.1.3.	AVALIAÇÃO FÍSICA E PRESCRIÇÃO DE TREINO	32
10.1.4.	ACOMPANHAMENTO CONTÍNUO	32
10.1.5.	SERVIÇOS COMPLEMENTARES	33
10.1.6.	SUPORTE ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO	33
10.1.7.	MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO	33
10.1.8.	COMUNICAÇÃO E FIDELIZAÇÃO	33
10.2.	CAPACIDADE OPERACIONAL	34
10.3.	FORNECEDORES	34
11.	DISCUSSÃO E RESULTADOS	35
12.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39

1. INTRODUÇÃO

A busca por qualidade de vida, saúde e bem-estar tem se intensificado nos últimos anos, refletindo uma mudança significativa nos hábitos da população brasileira, principalmente após a pandemia. De acordo com o Panorama Setorial Fitness Brasil 2024, elaborado pela Fitness Brasil em parceria com a EY e a Armatore Market + Science, o número de centros de atividades físicas cresceu quase três vezes em 10 anos, passando de 19.266 estabelecimentos em 2014 para 56.833 em 2024. Analisando dados epidemiológicos de 60.202 pessoas, acima dos 18 anos, um grupo de pesquisadores da Faculdade de Ciências Médicas (FCM) da Unicamp verificou que a caminhada é a principal prática esportiva entre os brasileiros. Em segundo e terceiro lugar, respectivamente, estão o futebol e a musculação.

Dentre os públicos que mais têm demonstrado esse interesse na melhoria de hábitos saudáveis estão as mulheres, que além das preocupações estéticas, valorizam cada vez mais a promoção da saúde física e mental. Segundo análise do Observatório de Atenção Primária à Saúde da Umane, associação de apoio à promoção da saúde pública realizada em 2024, aponta que as mulheres têm se exercitado mais, com um aumento de 22% de adeptas. No entanto, muitas ainda enfrentam desafios para conciliar a rotina de cuidados pessoais com as múltiplas funções que exercem, como a maternidade e o trabalho.

Neste contexto, nasce a proposta de criação de uma academia exclusivamente feminina, que une conforto, acolhimento e praticidade, oferecendo não apenas estrutura de qualidade para treinamentos físicos, mas também serviços complementares como espaço kids e acompanhamento nutricional com uma profissional qualificada. Este tipo de academia se originou, conforme Neiva (2007), ainda no século XX, por volta de 1930, com o intuito de promover a saúde através da prática de exercícios físicos específicos para mulheres.

A proposta da academia tem como missão proporcionar um ambiente seguro, moderno e motivador, onde mulheres de todas as idades possam se exercitar com liberdade, sem julgamentos ou constrangimentos, focando em sua saúde integral. O diferencial de ser um espaço voltado apenas para o público feminino cria uma atmosfera de confiança e empatia, fortalecendo o sentimento de pertencimento e apoio mútuo. Além disso, ao oferecer um espaço kids supervisionado, a academia

elimina uma das principais barreiras enfrentadas por mães que desejam manter uma rotina de treinos: a falta de com quem deixar os filhos pequenos. Com esse serviço, as mulheres podem se exercitar com tranquilidade, sabendo que seus filhos estão em um ambiente seguro, lúdico e monitorado.

Outro ponto forte da proposta é a presença de um acompanhamento nutricional profissional, que visa complementar os resultados obtidos nos treinos e promover uma transformação mais profunda e sustentável nos hábitos das clientes. A sinergia entre exercício físico e alimentação saudável é essencial para alcançar metas de emagrecimento, ganho de massa muscular, melhoria da disposição e prevenção de doenças. Contar com uma nutricionista disponível para consultas, orientação alimentar e elaboração de planos personalizados é um grande atrativo para quem busca um atendimento mais completo e eficaz.

A academia será implantada em uma localização estratégica, com fácil acesso e infraestrutura adequada para atender um público exigente e diverso, composto por mulheres de diferentes faixas etárias, estilos de vida e objetivos. O ambiente será planejado para ser acolhedor, moderno e funcional, com equipamentos de última geração e o espaço kids integrado, garantindo praticidade e conforto para as usuárias.

Este plano de negócios apresenta uma análise detalhada de mercado, estratégias operacionais, projeções financeiras e plano de marketing, com o objetivo de viabilizar a criação de uma academia feminina diferenciada, que atenda às reais necessidades de suas clientes e se posicione como referência em bem-estar feminino na região. De acordo com um levantamento da Mordor Intelligence, estima que o mercado de academias de saúde e fitness tenha registrado US\$ 98,14 bilhões em 2023. O estudo prevê ainda que o setor possa atingir US\$ 172,95 bilhões até 2028.

Acreditamos que, com um conceito inovador, foco na experiência da cliente e uma proposta de valor sólida, a academia tem potencial para crescer de forma sustentável e se destacar em um setor competitivo e em constante expansão.

2. METODOLOGIA

Para a realização deste trabalho foi realizado uma pesquisa quantitativa feita através de um questionário desenvolvido na ferramenta Google Forms e direcionada a mulheres com idades de 18 a 50 anos, com a finalidade de analisar o contexto atual

de academias, identificando barreiras e desafios enfrentados pelas mulheres na prática de atividades físicas, estudar as necessidades e expectativas das mulheres em relação ao ambiente fitness e avaliar o impacto de um espaço fitness personalizado no bem-estar emocional e físico das mulheres. Também foi solicitado informações em academias da cidade de Matão para agregar dados importantes ao projeto como o método de ensino, informações sobre equipamentos e formato de funcionamento. Paralelamente, foi realizada uma pesquisa bibliográfica em sites, livros, revistas e artigos científicos que tratavam sobre o tema. Após a coleta das informações, os dados obtidos foram tabulados, sendo feito o cruzamento dos mesmos com o material coletado na bibliografia, e analisados de forma quantitativa, visando responder aos objetivos deste trabalho.

3. NATUREZA DO NEGÓCIO

O projeto consiste na criação de uma academia voltada exclusivamente para o público feminino, atuando no setor de serviços com foco em saúde, bem-estar e atividade física. A proposta surge a partir da crescente demanda por espaços onde as mulheres possam treinar com mais conforto, liberdade e privacidade. Mais do que um local para a prática de exercícios, a academia busca proporcionar um ambiente acolhedor, seguro e motivador, com profissionais capacitados e uma estrutura pensada especialmente para atender às necessidades e preferências femininas. A ideia central é promover um estilo de vida saudável, incentivando o autocuidado e o empoderamento das clientes por meio da prática regular de atividades físicas.

3.1. PRODUTO OU SERVIÇO OFERECIDO

A academia exclusiva para mulheres oferece treinos livres utilizando aparelhos de musculação e cardio, com foco no condicionamento físico, saúde e bem-estar. O espaço é totalmente voltado ao público feminino, com estrutura pensada para garantir conforto, segurança e privacidade durante os treinos.

Os atendimentos são realizados por profissionais da área de educação física, que orientam e acompanham os treinos conforme os objetivos de cada aluna. Como diferencial, a academia contará com a presença de uma nutricionista em dias

específicos, oferecendo atendimentos individuais para auxiliar na criação de hábitos alimentares mais saudáveis, agregando valor à experiência da cliente.

Outro serviço oferecido é o espaço kids, onde as clientes podem deixar seus filhos sob supervisão de uma funcionária enquanto realizam seus treinos, facilitando a rotina de mães que desejam cuidar da saúde sem abrir mão da segurança e tranquilidade dos filhos.

A proposta é unir praticidade, acolhimento e resultados, criando um ambiente pensado para a mulher moderna, que busca equilíbrio entre autocuidado e as demandas do dia a dia.

3.2. PÚBLICO ALVO

O público-alvo da Bella Fitness Academia é composto por mulheres com idades entre 18 e 50 anos, que buscam um ambiente exclusivo e acolhedor para a prática da musculação. A academia atende tanto jovens que desejam iniciar uma rotina de treinos e cuidar da estética, quanto mulheres que já têm uma vida profissional ou familiar consolidada e buscam manter saúde, disposição e qualidade de vida.

Um diferencial importante é o espaço kids, voltado para mães que muitas vezes não encontram com quem deixar os filhos e, por isso, acabam deixando de lado o cuidado pessoal. Assim, a Bella Fitness se posiciona como uma opção acessível e prática para diferentes perfis de mulheres, garantindo conforto, segurança e bem-estar durante os treinos.

3.3. PROPÓSITO DO NEGÓCIO

O propósito da Bella Fitness academia, é proporcionar ao nosso público alvo, que são mulheres, a ter uma auto estima elevada, trabalhando mente e corpo. Visando sempre no bem estar delas, e dando suporte para as que precisam deixar os filhos na orientação de algum profissional.

3.3.1. OBJETIVO

O objetivo desse projeto visa desenvolver um conceito de espaço fitness

especializado, com foco em proporcionar um ambiente acolhedor, livre de julgamentos e com suporte para que mulheres possam se exercitar com conforto e autoestima, promovendo a saúde física e mental de suas frequentadoras.

E temos como objetivos específicos os mencionados abaixo:

- Analisar o contexto atual de academias;
- Identificar os principais desafios enfrentados pelas mulheres;
- Compreender suas necessidades e expectativas quanto a fatores como segurança, acolhimento e motivação;
- Avaliar o impacto de espaços fitness personalizados no bem-estar físico e emocional, com ênfase na construção da autoestima e no incentivo à prática regular de exercícios.

3.4. POSICIONAMENTO NO MERCADO

O posicionamento da Bella Fitness Academia no mercado é focar na criação de um ambiente seguro, acolhedor e especializado, que atenda às necessidades e desejos específicos do público alvo. Isso envolve equipamentos e aulas adequadas até a criação de uma atmosfera que promova a confiança e o bem-estar feminino.

Tal abordagem permite que o empreendimento se distinga das academias mistas tradicionais, que muitas vezes não consideram as particularidades fisiológicas, emocionais e sociais desse público.

4. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa idealizada neste projeto trata-se de uma academia exclusiva para o público feminino, com foco no bem-estar físico e emocional das mulheres. O empreendimento foi pensado para oferecer um ambiente acolhedor, seguro e motivador, onde as mulheres possam se exercitar com liberdade, conforto e acompanhamento profissional de qualidade. A proposta surgiu a partir da percepção das dificuldades enfrentadas por muitas mulheres em ambientes mistos de academias, especialmente em relação ao assédio e à falta de conforto. Além disso, identificamos a necessidade de oferecer um espaço que também atenda mães que enfrentam a rotina intensa de cuidados com os filhos, muitas vezes sem tempo ou

apoio para praticar atividades físicas. A seguir, serão apresentados aspectos fundamentais da estrutura e funcionamento da empresa, como proposta, planejamento estratégico, localização, segurança, entre outros.

4.1. MISSÃO

Proporcionar um ambiente fitness acolhedor, seguro e livre de julgamentos, onde as mulheres possam se exercitar com conforto e confiança, focando no bem-estar físico, emocional e mental. Nosso compromisso é promover a autoestima e incentivar a prática regular de atividades físicas, oferecendo um atendimento personalizado e respeitoso, que valorize cada indivíduo como único.

4.2. VISÃO

Ser reconhecida como a principal academia especializada em oferecer uma experiência inclusiva e empoderadora para mulheres, criando um espaço que inspire confiança e motivação para que todas possam alcançar seus objetivos de saúde e bem-estar sem pressões externas.

4.3. VALORES

Respeito: Tratamos todas as nossas clientes com dignidade, reconhecendo a diversidade e as necessidades individuais de cada mulher.

Inclusão: Acreditamos que o fitness deve ser acessível a todas, independentemente de sua aparência, idade ou nível de habilidade.

Acolhimento: Nosso espaço é um ambiente livre de julgamentos, onde cada mulher se sente confortável para cuidar de sua saúde sem se preocupar com padrões estéticos.

Empoderamento: Buscamos inspirar confiança e motivação em cada cliente, incentivando a autoestima e o bem-estar físico e emocional.

Saúde Integral: Nosso foco vai além da estética, promovendo uma abordagem equilibrada de saúde física e mental.

Compromisso: Estamos dedicados a oferecer um atendimento de qualidade,

personalizado e focado nas necessidades de cada mulher.

4.4. ESTRUTURA

Nossa equipe é composta por 08 pessoas e será dividida da seguinte forma:

- Andressa Toniol – Responsável pelo Financeiro;
- Beatriz Tatangelo – Responsável pelo Atendimento Administrativo;
- Francine Castro – Responsável pelo Departamento Pessoal;
- Giovanna Macedo – Responsável pelo Marketing.
- Instrutoras/Personais (2) – Responsáveis pelo acompanhamento dos treinos, orientação e avaliação física das alunas.
- Pedagoga (Espaço Kids) – Responsável pelas atividades educativas e recreativas das crianças.
- Nutricionista (2x por semana) – Atendimento especializado em nutrição para suporte às alunas.

4.5. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

ANÁLISE SWOT/FOFA	
FORÇAS • Equipe 100% feminina: nutricionista e personal trainers mulheres, o que gera maior identificação e conforto. • Ambiente acolhedor e seguro exclusivamente para mulheres. • Espaço kids: permite que mães treinem com tranquilidade enquanto os filhos estão próximos e seguros. • Maior conforto para mulheres que se sentem intimidadas em academias mistas. • Programas e aulas personalizadas para o público feminino • Atendimento humanizado e foco no empoderamento feminino.	FRAQUEZAS • Público-alvo restrito (apenas mulheres), limitando a abrangência de mercado. • Custos adicionais para manter estrutura especializada (espaço kids, equipe multidisciplinar). • Requer maior investimento em comunicação para explicar os diferenciais ao público. • Dificuldade inicial para competir com grandes redes que oferecem planos mais baratos. • Gestão mais complexa devido à variedade de serviços (nutrição, personal, espaço infantil).
OPORTUNIDADES • Crescimento do movimento de autocuidado e saúde feminina. • Alta demanda por espaços que acolham mães que não têm com quem deixar os filhos. • Parcerias com marcas femininas, profissionais da saúde e influencers. • Possibilidade de oferecer pacotes completos (treino + nutrição) • Expansão para outras regiões com alta demanda e pouca oferta do serviço.	AMEAÇAS • Concorrência com academias mistas que oferecem preços menores. • Crise econômica que pode reduzir o número de matrículas. • Dificuldade de encontrar profissionais qualificadas e alinhadas com o propósito da academia. • Estigmatização ou críticas nas redes sociais por restringir o público.

Temos como meta inicial consolidar a marca Bella Fitness Academia em nossa cidade, tornando-nos referência no segmento de academias femininas, oferecendo

um ambiente exclusivo, acolhedor e diferenciado. Nosso objetivo é ser a primeira escolha das mulheres que buscam saúde, bem-estar e qualidade de vida, contando com o diferencial do espaço kids que permite às mães treinarem com tranquilidade.

Com o fortalecimento da marca em nossa cidade, buscaremos expandir para cidades da região, ampliando o acesso das mulheres a uma academia planejada especialmente para elas. A longo prazo, nosso propósito é sermos reconhecidos como uma grande referência nacional em academias femininas, gerando oportunidades de emprego, promovendo autoestima, saúde e proporcionando um espaço seguro e acolhedor para nossas clientes.

4.6. LOCALIZAÇÃO

A escolha da localização da academia é um dos fatores mais importantes para garantir o conforto, a segurança e a conveniência do público-alvo. Por se tratar de um espaço voltado exclusivamente para mulheres, incluindo mães que frequentam o local com seus filhos, optamos por uma região de fácil acesso, com boa infraestrutura, segurança e proximidade de áreas residenciais.

Nosso objetivo é estar presente em um ponto estratégico, onde haja grande circulação de mulheres, como bairros com alto índice de residências familiares, centros comerciais ou próximos a escolas e creches, facilitando a rotina das alunas. Além disso, priorizamos locais que ofereçam facilidades como estacionamento, acesso a transporte público e ambiente tranquilo.

Assim, a localização é pensada não apenas de forma estratégica para atrair o público, mas também como parte da experiência de acolhimento e bem-estar que queremos proporcionar.

4.7. MANUTENÇÃO DE REGISTRO

Na Bella Fitness Academia, a manutenção de registros será tratada como parte essencial da gestão. Para garantir organização, transparência e tomada de decisão rápida, utilizaremos um sistema de gestão próprio para academias, que centralizará informações administrativas, financeiras e operacionais.

Nesse sistema estarão integrados: controle de matrículas e planos, frequência

das alunas, registros de avaliações físicas, fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, além de relatórios de desempenho. Assim, será possível acompanhar em tempo real a saúde financeira da academia e a evolução das clientes.

As informações serão atualizadas diariamente, seja de forma automática (como no caso de pagamentos e renovações) ou manualmente pela equipe responsável. Relatórios mensais serão gerados para apoiar decisões estratégicas e monitorar o crescimento do negócio.

Além disso, todos os documentos fiscais, contratos com fornecedores e comprovantes serão digitalizados e armazenados em nuvem, com backup regular, garantindo segurança e fácil acesso quando necessário.

Com esse processo, a Bella Fitness Academia assegura eficiência na gestão, confiabilidade nas informações e uma base sólida para crescer de forma organizada e sustentável.

4.8. SEGURO E SEGURANÇA

Para garantir um ambiente protegido e profissional, a empresa contratou seguros específicos e implementou diversas medidas de segurança, tanto físicas quanto digitais, que visam proteger os ativos da empresa e oferecer tranquilidade às alunas e colaboradoras.

Seguro de Propriedade Comercial

Esse seguro garante proteção à estrutura física da academia e aos equipamentos utilizados nas atividades. Cobre danos por incêndios, alagamentos, furtos qualificados, raios, vendavais e outros eventos que possam comprometer o funcionamento da unidade. Equipamentos como esteiras, bicicletas ergométricas, halteres, máquinas de musculação e sistemas eletrônicos estão incluídos na cobertura.

Seguro de Responsabilidade Civil

Pensando na segurança das alunas, foi contratado um seguro de responsabilidade civil que cobre acidentes que possam ocorrer durante os treinos, como escorregões, lesões ou mau uso dos equipamentos. Esse seguro garante

respaldo jurídico e financeiro à academia em caso de necessidade de indenizações, reforçando a responsabilidade da empresa com a saúde e segurança das clientes.

4.8.1. MEDIDAS DE SEGURANÇA FÍSICA E DIGITAL

Segurança Física e Patrimonial

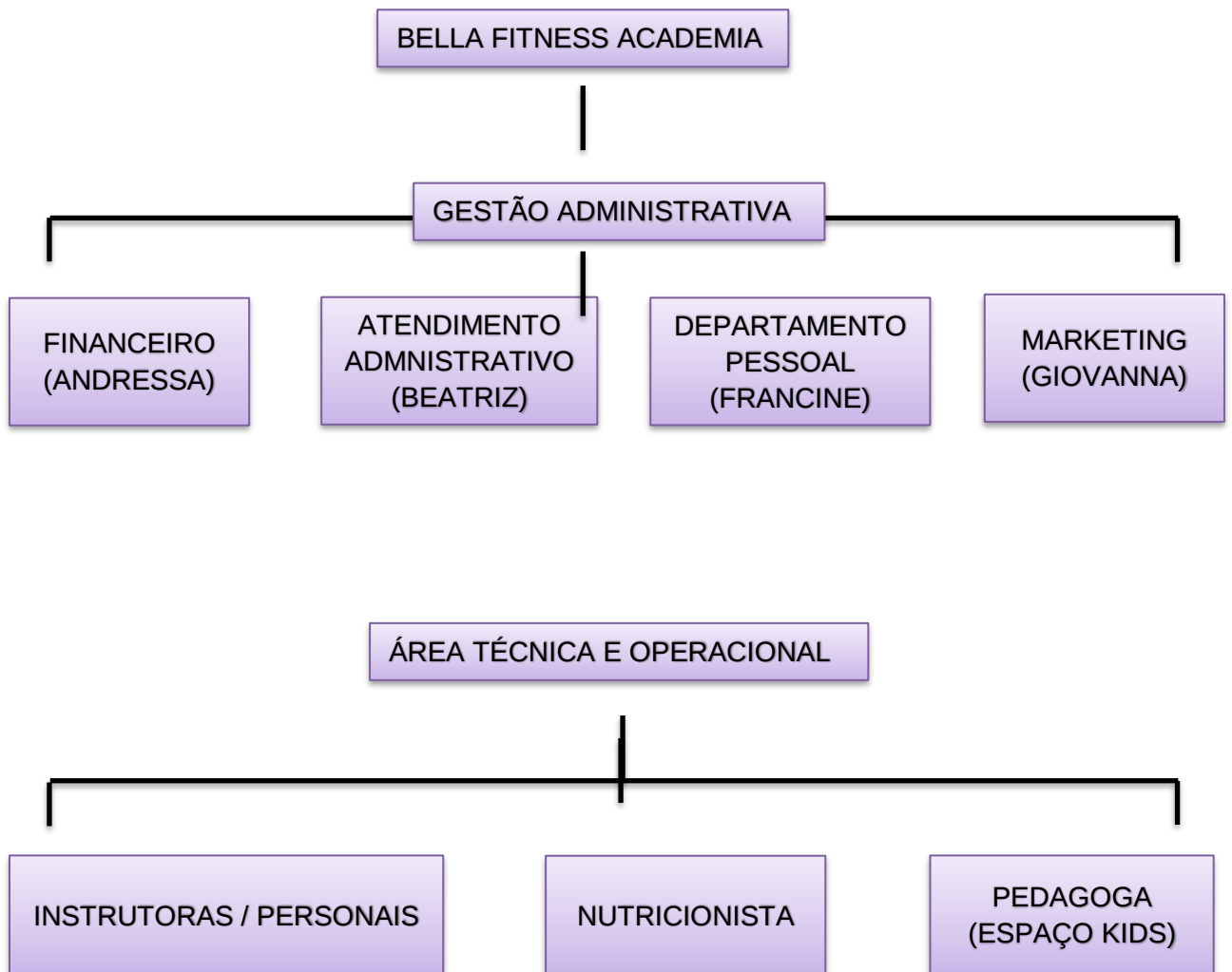
Câmeras de segurança em áreas comuns, monitoradas 24 horas, com acesso remoto para a equipe administrativa.

Controle de acesso individualizado, por meio de cartões ou biometria, garantindo que apenas funcionárias tenham entrada autorizada.

Segurança Digital e de Dados

- Sistema de gestão em nuvem para controle de matrículas, planos, pagamentos e agenda de treinos, com backups automáticos.
- Proteção de dados sensíveis (nome, endereço, informações de saúde e pagamentos) de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).
- Firewall, antivírus e autenticação em dois fatores em todos os dispositivos conectados à rede da academia.

4.9. ORGANOGRAMA



5. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO E SERVIÇO

O serviço oferecido pela academia feminina será utilizado pelas clientes de forma prática e personalizada. As mulheres poderão usufruir de treinos funcionais, musculação, aulas coletivas e acompanhamento individualizado conforme seus objetivos (emagrecimento, condicionamento físico, ganho de massa muscular, melhora da saúde, bem-estar e autoestima). Além disso, a presença da área kids possibilita que mães utilizem o serviço sem abrir mão do cuidado com os filhos, facilitando a adesão e a frequência nos treinos.

A academia se propõe a ser não apenas um espaço de exercícios, mas também de socialização, troca de experiências e fortalecimento da saúde física e emocional, sendo utilizada tanto como rotina de treino quanto como um ambiente de cuidado pessoal.

5.1. USO E APELO DO PRODUTO/SERVIÇO

O apelo da academia está diretamente ligado à identidade feminina e ao desejo por um espaço seguro, exclusivo e acolhedor. Muitas mulheres sentem-se desconfortáveis em academias mistas devido à falta de privacidade, insegurança ou julgamentos. Dessa forma, o grande diferencial emocional é proporcionar um ambiente livre de constrangimentos, que valorize a autonomia e o empoderamento feminino.

Além disso, o serviço tem forte apelo funcional e prático, pois atende às necessidades de mulheres que conciliam múltiplas atividades no dia a dia. A presença de um espaço para crianças, a orientação de profissionais mulheres e os horários flexíveis reforçam a ideia de conveniência e bem-estar.

Assim, o uso e o apelo da academia combinam benefícios racionais (praticidade, segurança, comodidade) e emocionais (autoestima, pertencimento, motivação), tornando-se um produto/serviço atrativo e diferenciado no mercado fitness.

5.2. ESPECIFICAÇÃO E REQUISITOS TÉCNICOS

A Bella Fitness Academia será projetada para oferecer uma estrutura física completa e acolhedora, voltada exclusivamente ao público feminino. O espaço contará com recepção e sala de espera, sala de musculação equipada com aparelhos adaptados ao corpo da mulher, vestiários femininos com armários individuais, duchas e sanitários, além de uma área reservada para avaliações físicas e atendimentos individualizados.

O projeto prioriza acessibilidade e inclusão, atendendo às normas da ABNT NBR 9050. Para isso, a academia contará com rampas de acesso, portas largas e corrimãos, garantindo a circulação segura de todas as usuárias. A comunicação visual

será clara e acessível, reforçada por um atendimento humanizado.

No que se refere às normas técnicas, a Bella Fitness Academia seguirá a ABNT NBR 16071, que trata da segurança dos equipamentos de treinamento físico, e a NR 17, que estabelece diretrizes de ergonomia aplicadas aos postos de trabalho das colaboradoras. Também poderá optar pela certificação ABNT NBR ISO 9001, como forma de fortalecer seu sistema de gestão da qualidade. Outro ponto essencial será a conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), garantindo a privacidade e a segurança no tratamento de informações pessoais das alunas e da equipe.

Em relação às obrigações legais, a academia será registrada na Junta Comercial como sociedade empresária limitada (LTDA) e obterá o alvará de funcionamento junto à prefeitura. Além disso, contará com inscrição estadual e municipal, conforme a legislação vigente, e com registro no Conselho Regional de Educação Física (CREF), assegurando a atuação regular do estabelecimento como espaço voltado à prática de atividades físicas.

Com essa base estrutural, técnica e legal, a Bella Fitness Academia estará preparada para oferecer um ambiente seguro, confiável e de qualidade, garantindo às suas clientes bem-estar e tranquilidade durante a prática de seus treinos.

5.3. DIFERENCIAL TECNOLÓGICO

A academia foi idealizada não apenas como um espaço físico de treino, mas como uma experiência completa e moderna, que utiliza a tecnologia como aliada no cuidado com a saúde, bem-estar e comodidade das alunas.

Entre os principais diferenciais tecnológicos, destacam-se:

- Monitoramento de progresso com relatórios mensais: avaliações físicas periódicas com gráficos de evolução, integradas ao sistema da academia, incentivando o engajamento e resultados.
- Espaço kids equipado com brinquedos educativos e sistema de segurança moderno: câmeras internas (monitoradas pela equipe), controle de acesso e ambiente pensado para o conforto e a segurança das crianças, garantindo tranquilidade para as mães durante os treinos.
- Wi-Fi de alta velocidade: disponível para todas as alunas, promovendo

conforto e conectividade.

- Uso de softwares de gestão integrados: controle eficiente de clientes, pagamentos, planos e fichas de treino, garantindo agilidade e segurança no atendimento.
- Ambiente climatizado e com sistemas de purificação do ar: tecnologia para manter a academia confortável, saudável e livre de odores, algo que faz muita diferença em espaços fechados.
- Equipamentos modernos e específicos para o público feminino: aparelhos adaptados para as necessidades das mulheres, como máquinas que priorizam a segurança articular e facilitam movimentos funcionais.

5.4. VANTAGENS COMPETITIVAS

A vantagem competitiva da Bella Fitness Academia está diretamente relacionada à sua proposta diferenciada no mercado local. O empreendimento se posiciona como um espaço exclusivo para mulheres, oferecendo um ambiente seguro, acolhedor e projetado de acordo com as necessidades do público feminino. Além disso, a academia conta com um espaço kids supervisionado por uma pedagoga, o que possibilita às mães conciliarem os cuidados com os filhos e a prática de atividade física, fator pouco explorado por concorrentes da região. Outro diferencial é o atendimento humanizado e personalizado, que inclui avaliações físicas individuais, acompanhamento próximo de instrutoras e suporte nutricional semanal, garantindo um cuidado integral com a saúde e o bem-estar das alunas. A estrutura também contempla acessibilidade e comunicação visual inclusiva, consolidando a Bella Fitness como uma opção única, capaz de proporcionar não apenas resultados físicos, mas também qualidade de vida e confiança às suas clientes.

6. ANÁLISE DE MERCADO

6.1. CENÁRIO ECONÔMICO ATUAL

O cenário econômico brasileiro em 2025 apresenta sinais de crescimento

moderado, mesmo diante de desafios estruturais como juros elevados e incertezas no comércio internacional. O Produto Interno Bruto (PIB) cresceu 0,4% no segundo trimestre de 2025 em relação ao trimestre anterior, e 2,2% em termos anuais, com destaque para o setor de serviços, que se mantém como motor da economia nacional. Apesar da desaceleração esperada no segundo semestre, a projeção de crescimento para o ano foi elevada para 2,5%, refletindo certa resiliência do consumo interno, sobretudo em áreas relacionadas à saúde, bem-estar e lazer. Esse contexto revela que, embora haja necessidade de cautela na captação de crédito e no planejamento financeiro devido à manutenção da taxa Selic em 15%, o mercado de serviços especializados, como o fitness, continua sendo uma área promissora.

O setor fitness brasileiro, em particular, destaca-se por apresentar taxas de expansão superiores ao crescimento do PIB, consolidando-se como um dos mais relevantes do mundo. Estima-se que o país movimente aproximadamente R\$ 8 bilhões por ano nesse segmento, com crescimento de quase 14% em 2023. Além disso, o Brasil ocupa a segunda posição mundial em número de academias, com mais de 64 mil estabelecimentos registrados, o que representa um aumento expressivo em relação à década anterior. O número de alunos também segue em ascensão: de 10 milhões em 2019 para cerca de 15 milhões em 2024, um crescimento de 50% no período.

Dentro desse panorama, há uma tendência clara de valorização de academias boutique e modelos especializados, voltados a nichos específicos de público. As academias femininas se inserem nesse contexto como uma oportunidade diferenciada, pois respondem a demandas específicas de mulheres que buscam ambientes acolhedores, seguros e adaptados às suas necessidades. Estudos apontam que a personalização dos serviços é um dos principais fatores de retenção de clientes no setor, e, nesse sentido, academias exclusivas para mulheres oferecem um diferencial competitivo frente às grandes redes generalistas.

A crescente busca pelo bem-estar físico e emocional, associada ao aumento da conscientização sobre saúde e qualidade de vida, reforça a viabilidade desse modelo de negócio. Adicionalmente, tendências como o uso de tecnologias digitais, treinos híbridos (presenciais e online), espaços de recuperação física e programas de acompanhamento nutricional ampliam o leque de serviços que podem ser integrados às academias femininas, aumentando sua atratividade e potencial de fidelização.

Portanto, a análise do cenário econômico atual e das tendências do mercado

fitness brasileiro demonstra que a abertura de uma academia voltada exclusivamente para mulheres constitui uma oportunidade estratégica. Mesmo em um ambiente de crédito caro e crescimento moderado, o setor de serviços ligados à saúde e ao bem-estar continua apresentando expansão acima da média, sustentado pela demanda crescente e pelo desejo das consumidoras por espaços personalizados e inclusivos.

6.2. OPORTUNIDADES E RISCOS

O setor fitness, especialmente o voltado ao público feminino, apresenta um cenário de expansão e consolidação, impulsionado pelo aumento do interesse das mulheres em adotar hábitos saudáveis e melhorar a qualidade de vida. Nesse contexto, a Bella Fitness Academia identifica diversas oportunidades que favorecem seu crescimento e fortalecimento no mercado, ao mesmo tempo em que reconhece riscos que exigem atenção e gestão estratégica para garantir a sustentabilidade do negócio.

Oportunidades:

- Crescimento do público feminino nas academias:

O número de mulheres que busca praticar atividades físicas tem crescido significativamente, impulsionado pela valorização da saúde, estética e bem-estar, o que amplia o mercado potencial para academias voltadas exclusivamente a esse público.

- Tendência de ambientes acolhedores e seguros:

A procura por espaços que ofereçam conforto, privacidade e segurança tem aumentado, especialmente entre mulheres que se sentem desconfortáveis em academias mistas. Esse comportamento reforça o diferencial da Bella Fitness Academia.

- Adoção de tecnologias de gestão e fidelização:

O uso de aplicativos, planos online e sistemas de controle facilita a administração e melhora a experiência das alunas, criando oportunidades para fidelizar clientes e otimizar processos internos.

- Parcerias estratégicas:

A parceria com influenciadoras, nutricionistas, clínicas de estética e outros

profissionais da área da saúde pode gerar visibilidade e atrair novos públicos de forma colaborativa e sustentável.

- Valorização do autocuidado e da saúde mental:

O aumento do interesse por hábitos saudáveis e equilíbrio emocional cria um contexto favorável para o crescimento de academias que ofereçam não apenas treinos, mas uma experiência completa de bem-estar e autoestima.

Riscos:

- Má gestão:

Falta de planejamento, organização e controle financeiro podem levar a problemas de caixa e dificuldades em manter a academia funcionando.

- Falta de segurança:

Equipamentos em mau estado, falta de sinalização e treinamento inadequado podem causar acidentes e aumentar o risco de lesões, de acordo com a cantizano.com.br.

- Não cumprimento de normas:

Falta de normas claras e fiscalização sobre higiene, segurança e uso adequado dos equipamentos pode gerar riscos e insatisfação dos alunos.

- Espaço inadequado:

Uma academia com espaço insuficiente, má distribuição de equipamentos e falta de circulação pode prejudicar a experiência do aluno e aumentar o risco de acidentes.

- Sazonalidade:

Períodos de baixa procura, como feriados e férias, podem afetar a receita da academia.

Para mitigar esses riscos, é fundamental que as academias invistam em segurança, higiene, gestão eficiente, equipamentos adequados e treinamento para funcionários e alunos, além de promover um ambiente acolhedor e seguro.

6.3. CLIENTES E CONCORRENTES

Uma academia só para mulheres atrai quem busca conforto, segurança e um ambiente livre de julgamentos, focando em necessidades específicas do corpo

feminino e em saúde mental. Para captar e reter clientes, a academia deve criar uma comunicação com o público-alvo focada em bem-estar, usar as redes sociais para divulgar a experiência exclusiva, oferecer parcerias e conteúdos digitais relevantes, além de criar eventos e aulas experimentais para atrair novas alunas.

6.4. CONCORRENTES

Os concorrentes diretos de uma academia fitness só para mulheres são outras academias especializadas no público feminino, mas também as grandes redes de academias generalistas (full-service), que incluem modalidades e espaços destinados a mulheres, e as academias de nicho focadas em outros públicos, mas que competem pela atenção e tempo das mulheres. Além disso, a concorrência indireta inclui estúdios de dança, pilates, yoga e até personal trainers que oferecem um ambiente mais exclusivo ou focado em necessidades específicas.

6.5. COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES

Para comparar concorrentes de academias femininas, você deve analisar a concorrência direta, visitar as unidades, usar o cliente oculto para avaliar o atendimento e a experiência, identificar os pontos fortes e fracos dos concorrentes e investigar as estratégias de marketing e diferenciação que eles utilizam. Avalie também a estrutura e os serviços oferecidos, como aulas, equipamentos e horários, e a identidade visual e a comunicação da marca.

6.6. OPORTUNIDADES DE DIFERENCIAÇÃO

Uma academia para mulheres pode se diferenciar oferecendo programas de treino focados nas necessidades femininas (como ganho de glúteos e tonificação), um ambiente mais seguro e confortável, atendimento personalizado, e a criação de uma comunidade acolhedora com eventos e parcerias que valorizem o público feminino, como o Outubro Rosa.

6.7. POSIÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO

Se posiciona como uma academia exclusiva para mulheres, oferecendo um ambiente acolhedor, seguro e motivador, voltado para o bem-estar físico e emocional da mulher moderna. Ao contrário das academias convencionais, que muitas vezes não consideram as particularidades do público feminino, nossa proposta é criar uma comunidade focada no empoderamento feminino, no respeito às diferentes fases da vida da mulher e no incentivo à saúde com autoestima.

Nosso objetivo é sermos reconhecidas como referência em treinamento e bem-estar feminino na região, oferecendo uma experiência única e personalizada, com foco em resultado, acolhimento e pertencimento.

6.8. CARACTERIZAÇÃO DO SETOR

A proposta da Bella Fitness é atender mulheres que priorizam não apenas os resultados físicos, mas também o bem-estar emocional, o acolhimento e a segurança no ambiente de treino. Isso se reflete na estrutura da academia, na comunicação da marca e nos serviços oferecidos, todos voltados para a valorização da experiência feminina.

O mercado fitness feminino acompanha uma tendência mais ampla de personalização no setor de academias. Cada vez mais, os consumidores buscam serviços especializados e que atendam suas necessidades específicas. No caso das mulheres, isso inclui a preferência por espaços exclusivos, programas de treino adaptados ao biotipo e objetivos femininos, além da busca por um ambiente mais confortável e livre de julgamentos — fatores que nem sempre são contemplados em academias mistas tradicionais.

Em um cenário onde a busca por saúde e autocuidado se intensifica, a Academia Bella Fitness se posiciona estrategicamente como uma solução diferenciada e com grande potencial de crescimento. Sua atuação num nicho específico permite uma comunicação mais eficiente, fidelização de clientes e construção de uma comunidade forte em torno da marca.

6.9. LIMITAÇÕES E ENTRAVES DO SETOR

O setor de academias femininas, apesar do crescimento e da demanda por serviços especializados, enfrenta diversos desafios que podem afetar sua sustentabilidade. Entre os principais entraves está a **sazonalidade da demanda**, com grande fluxo de matrículas no início do ano e queda nos meses frios ou festivos, exigindo planejamento financeiro eficiente.

Outro fator crítico é a **alta taxa de evasão**, especialmente entre iniciantes, o que compromete a fidelização e o faturamento. Em tempos de crise econômica, a academia pode ser vista como um gasto dispensável, o que reduz o número de alunas.

Além disso, **barreiras culturais e sociais** ainda afastam muitas mulheres dos ambientes de treino, exigindo uma abordagem acolhedora e inclusiva. Os altos custos operacionais e a dificuldade em reter **profissionais qualificados** também representam limitações importantes, impactando diretamente a qualidade do serviço e a lucratividade.

6.10. BARREIRAS DE ENTRADA NO MERCADO

O ingresso no setor de academias voltadas para o público feminino enfrenta diversas barreiras de entrada que dificultam a atuação de novos concorrentes. Entre as principais estão:

- Alto investimento inicial: necessário para estrutura física, equipamentos e ambientação personalizada.
- Burocracia e exigências legais: como alvarás, licença sanitária e registro no CREF.
- Conhecimento técnico específico: voltado às necessidades e expectativas do público feminino.
- Concorrência consolidada: com marcas já reconhecidas e clientes fidelizadas.
- Demanda por inovação e tecnologia: como aplicativos, controle de desempenho e atendimento digital.

6.11. PANORAMA ATUAL E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO SETOR

- Barreira de tempo: A falta de tempo continua sendo um problema:

mulheres com trabalho, casa, filhos tendem a ter menos tempo livre. A academia feminina que resolver isso — proximidade, horário conveniente, espaço kids, treino eficiente — estará respondendo uma demanda real.

- Foco no nicho como vantagem: Academias femininas têm o diferencial do público-alvo bem definido. As tendências de especialização favorecem esse modelo, pois o mercado valoriza quem oferece experiência específica, não “tudo para todos”.
- Profissionalização e Qualificação: A exigência por profissionais bem preparados, técnicos, nutricionistas, educadores físicos, etc. Também maior uso de sistemas de gestão, tecnologia, apps, controle de dados e desempenho.

7. PLANO DE MARKETING

Para divulgar nossos serviços e atrair novas alunas, utilizamos uma combinação de canais estratégicos. As redes sociais como Instagram, Facebook e TikTok serão utilizadas diariamente com conteúdos motivacionais, dicas de treinos, depoimentos de alunas, bastidores e campanhas promocionais. Também firmaremos parcerias com influenciadoras locais que compartilhem dos mesmos valores da academia, aumentando a visibilidade da marca por meio do marketing de influência. Ações presenciais também fazem parte da estratégia, com panfletagem em locais estratégicos, parcerias com comércios locais e eventos como aulas gratuitas, workshops e campanhas temáticas em datas comemorativas, como o Outubro Rosa.

7.1. ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO COM O PÚBLICO ALVO

- Atendimento personalizado, com planos e acompanhamento individualizado.
- Comunicação constante, usando redes sociais, WhatsApp e e-mails para manter o contato e motivar as alunas.
- Programas de fidelidade e recompensas, oferecendo descontos, brindes e benefícios.
- Eventos e workshops voltados para saúde, bem-estar e temas femininos,

fortalecendo a comunidade.

- Escuta ativa e feedback, permitindo que as clientes expressem opiniões e sugestões para melhorar o serviço.

7.2. ESTRATÉGIAS DE VENDA

Uma das principais estratégias é a oferta de **planos diversificados**, com opções de mensalidades, pacotes trimestrais e anuais, além de planos promocionais para períodos específicos, facilitando o acesso conforme a necessidade e orçamento das mulheres.

A promoção de **aulas experimentais gratuitas** é outra tática eficiente para atrair novas clientes, permitindo que elas conheçam a estrutura, o ambiente acolhedor e a qualidade do atendimento antes de fechar contrato.

Além disso, a **venda consultiva**, com profissionais treinados para identificar as necessidades individuais e apresentar soluções personalizadas, fortalece a confiança e aumenta a probabilidade de fechamento.

As **parcerias estratégicas** com empresas locais, clínicas de saúde, salões de beleza e influenciadoras digitais também são importantes para ampliar a divulgação e captar clientes por meio de indicações e promoções conjuntas.

Por fim, o uso de **ferramentas digitais** como sites, redes sociais e aplicativos para agendamento e pagamentos online facilita o processo de aquisição e fidelização, além de aumentar a conveniência para as clientes.

7.3. ESTRATÉGIAS DE DISTRIBUIÇÃO

A principal estratégia de distribuição da Academia Bella Fitness é a **localização estratégica** da unidade, escolhida em áreas de fácil acesso, seguras e próximas ao público-alvo, como bairros residenciais ou regiões comerciais frequentadas por mulheres.

A oferta de **horários flexíveis** também é parte da estratégia, disponibilizando aulas em diferentes turnos para atender mulheres com diferentes rotinas, aumentando a conveniência e a satisfação.

Por fim, investir em um **sistema eficiente** de agendamento e atendimento

online facilita o acesso das clientes aos serviços, reduz filas e melhora a experiência geral, favorecendo a fidelização.

7.4. ESTRATÉGIAS DE MARKETING

O plano de estratégias de marketing da Bella Fitness Academia tem como foco fortalecer a marca e atrair o público feminino por meio do marketing digital e da presença ativa nas redes sociais. Serão realizadas campanhas segmentadas para mulheres da região, divulgação de conteúdos voltados à saúde e autoestima, além de parcerias com influenciadoras e profissionais da área. A academia também promoverá eventos e aulas abertas para aproximar a comunidade e contará com programas de indicação premiada, incentivando a fidelização e o crescimento orgânico da clientela.

7.5. METAS E PRAZO

Para garantir o crescimento e a sustentabilidade da Bella Fitness Academia, estabelecem-se metas claras e prazos definidos para acompanhamento e avaliação dos resultados.

Curto prazo (0 a 6 meses):

- Alcançar 150 alunas matriculadas.
- Implementar sistema de agendamento online e atendimento personalizado.
- Realizar campanhas de marketing digital para aumentar a visibilidade local.

Médio prazo (6 meses a 1 ano):

- Expandir a base para 250 alunas ativas.
- Introduzir aulas online e programas exclusivos para o público feminino.
- Desenvolver parcerias estratégicas com empresas e influenciadoras locais.

Longo prazo (1 a 3 anos):

- Consolidar a marca como referência em academias femininas na região.
- Avaliar a abertura de novas unidades ou expansão do espaço físico.
- Manter a taxa de retenção de alunas acima de 80%.

O monitoramento periódico dessas metas permitirá ajustes estratégicos e garantirá o alinhamento da academia com seus objetivos de crescimento e qualidade no atendimento.

8. DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE

Processos de Desenvolvimento

O desenvolvimento dos serviços começa com a identificação das necessidades do público feminino, por meio de pesquisas, feedbacks constantes e análise de tendências no setor fitness. Com base nesses dados, são elaborados planos de treino personalizados, programação de aulas e ações de bem-estar que atendam às demandas específicas das alunas.

A equipe de profissionais é selecionada com critérios rigorosos, priorizando formação técnica, experiência e habilidade para atendimento humanizado. O treinamento contínuo da equipe é promovido para atualização em novas metodologias, tecnologias e técnicas de atendimento.

Sistema de Qualidade

Para assegurar a qualidade, a academia implementa um sistema que inclui:

- Padrões claros de atendimento, com protocolos para recepção, acompanhamento de treinos e resolução de dúvidas ou problemas.
- Monitoramento constante da satisfação das clientes, através de pesquisas periódicas, caixas de sugestões e canais de comunicação direta.
- Controle rigoroso da limpeza, manutenção e segurança das instalações e equipamentos, garantindo ambiente confortável e seguro.
- Avaliação periódica de desempenho da equipe, com feedbacks regulares e incentivo à capacitação.
- Uso de tecnologia para gestão, com sistemas integrados para agendamento, controle de frequência, pagamentos e acompanhamento dos resultados das alunas.

9. PLANO FINANCEIRO

Para a realização da Bella Fitness academia, contaremos com um investimento inicial de R\$ 175.000,00 para a idealização, sendo distribuída da seguinte forma:

Investimento Inicial	Valor (R\$)
Equipamentos de musculação e acessórios	R\$ 100.000,00
Reforma e adequação do espaço	R\$ 20.000,00
Móveis e decoração (recepção, sala da nutri, escritório, área kids)	R\$ 10.000,00
Computadores, sistema de gestão e equipamentos de escritório	R\$ 10.000,00
Marketing inicial (divulgação de inauguração, redes sociais e materiais)	R\$ 5.000,00
Despesas com abertura da empresa, registro e taxas iniciais	R\$ 5.500,00
Capital de giro (reserva para 3 meses de operação)	R\$ 25.000,00
Total do Investimento Inicial	R\$ 175.500,00

Custos Fixos	Valor (R\$)
Aluguel	R\$ 3.000,00
Salários totais + encargos	R\$ 11.740,00
Internet	R\$ 250,00
Sistema de gestão e assinaturas online	R\$ 300,00
Marketing e publicidade contínua	R\$ 500,00
Contabilidade	R\$ 400,00
Total de Custos Fixos Mensais	R\$ 16.190,00

Custos Variáveis	Valor (R\$)
Materiais de limpeza e higiene	R\$ 500,00
Manutenção e reparos	R\$ 500,00
Água	R\$ 700,00
Força (energia elétrica)	R\$ 950,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 2.650,00

Planos	
Com espaço Kids	R\$ 220,00
Sem espaço Kids	R\$ 200,00

Mês	Alunas	Plano 200,00 (85%) Entradas (Receitas)	Plano 220,00 (15%) Entradas (Receitas)	Saídas (Despesas)	Saldo Mensal	Saldo de Caixa Final
Investimento Inicial	0,00	0,00	0,00	-175.500,00	-175.500,00	-175.500,00
1	35	6.000,00	1.100,00	18.840,00	-11.740,00	-11.740,00
2	55	9.400,00	1.760,00	18.840,00	-7.680,00	-19.420,00
3	93	15.800,00	3.080,00	18.840,00	40,00	-19.380,00
4	100	17.000,00	3.300,00	18.840,00	1.460,00	-17.920,00
5	120	20.400,00	3.960,00	18.840,00	5.520,00	-12.400,00
6	150	25.600,00	4.840,00	18.840,00	11.600,00	-800,00
7	165	28.000,00	5.500,00	18.840,00	14.660,00	13.860,00
8	180	30.600,00	5.940,00	18.840,00	17.700,00	31.560,00
9	220	37.400,00	7.260,00	18.840,00	25.820,00	57.380,00
10	245	41.600,00	8.140,00	18.840,00	30.900,00	88.280,00
11	275	46.800,00	9.020,00	18.840,00	36.980,00	125.260,00
12	300	51.000,00	9.900,00	18.840,00	42.060,00	167.320,00
Total (Ano)		329.600,00	63.800,00			167.320,00

Descrição	Valor (R\$)
Receita Bruta Anual (estimada)	R\$ 393.400,00
(-) Deduções e Impostos (Simples Nacional – 6%)	-R\$ 23.604,00
Receita Líquida	R\$ 369.796,00
(-) Custos Fixos Mensais (16.190 × 12)	-R\$ 194.280,00
(-) Custos Variáveis Mensais (2.650 × 12)	-R\$ 31.800,00
Custo Total Anual	-R\$ 226.080,00
Lucro Operacional Bruto	R\$ 143.716,00
(-) Despesas não operacionais (eventuais)	-R\$ 2.000,00
Lucro Líquido do Exercício	R\$ 141.716,00

Payback (Tempo de Retorno do Investimento)	
Valores	
Investimento Inicial	R\$ 175.500,00
Lucro Líquido anual	R\$ 141.716,00
Cálculo do Payback (em meses)	14,86
Resultado	1 ano e 2 meses

Ponto de Equilíbrio (Mensal)	
Despesas Fixas e Variáveis Mensais	R\$ 18.840,00
Ticket Médio	R\$ 203,33
Ponto de Equilíbrio	R\$ 92,66

10. OPERAÇÃO

10.1. DESCRIÇÃO DO FLUXO OPERACIONAL

O fluxo operacional da academia descreve todas as etapas e processos que garantem o funcionamento eficiente do negócio, desde o primeiro contato da aluna até o acompanhamento contínuo de seus treinos e experiências.

10.1.1. CAPTAÇÃO E RECEPÇÃO DE ALUNAS

A aluna entra em contato através de redes sociais, site, telefone ou presencialmente.

O atendimento administrativo registra o cadastro da aluna, explica planos, mensalidades e políticas da academia.

Durante a recepção, a aluna conhece o espaço, os equipamentos e recebe informações sobre horários, regras de utilização e serviços disponíveis, incluindo o Espaço Kids e acompanhamento nutricional.

10.1.2. MATRÍCULA E REGISTRO

A aluna escolhe o plano de mensalidade que melhor se enquadra a ela.

O setor administrativo realiza a matrícula, registra dados pessoais e informações médicas básicas para segurança e avaliação inicial.

É feita a assinatura de contrato e emissão de documento de acesso (cartão ou código de registro no sistema).

10.1.3. AVALIAÇÃO FÍSICA E PRESCRIÇÃO DE TREINO

As instrutoras/personal trainers realizam a avaliação física inicial, incluindo peso, medidas corporais, postura e condicionamento físico.

Com base nessa avaliação, é definido o programa de treinos individualizado ou adaptado para cada aluna.

Treinos são registrados no sistema da academia, possibilitando acompanhamento e ajustes periódicos.

10.1.4. ACOMPANHAMENTO CONTÍNUO

As instrutoras monitoram o progresso das alunas, corrigem posturas e orientam sobre exercícios seguros e eficientes.

Periodicamente, são feitas reavaliações físicas para ajustar os treinos conforme evolução.

10.1.5. SERVIÇOS COMPLEMENTARES

Espaço Kids: a pedagoga oferece atividades recreativas e educativas para crianças, permitindo que as mães treinem com tranquilidade.

Nutricionista: atendimento semanal para orientação alimentar, ajustes nutricionais e suporte ao programa de treinamento das alunas.

10.1.6. SUPORTE ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO

Controle de pagamentos, mensalidades, inadimplência e emissão de recibos é feito pelo setor administrativo.

O financeiro monitora fluxo de caixa, faturamento e despesas, garantindo sustentabilidade do negócio.

10.1.7. MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO

Equipamentos passam por manutenção preventiva e corretiva periódica.

Limpeza diária do espaço, incluindo vestiários, recepção e áreas comuns.

Verificação de funcionamento dos sistemas de segurança, ventilação e iluminação.

10.1.8. COMUNICAÇÃO E FIDELIZAÇÃO

Feedbacks das alunas são coletados regularmente para melhoria contínua dos serviços.

Campanhas de fidelização, promoções e eventos especiais são promovidos para manter engajamento e satisfação.

10.2. CAPACIDADE OPERACIONAL

A capacidade operacional da academia feminina está diretamente relacionada ao espaço físico, à quantidade de equipamentos disponíveis e à equipe de profissionais contratados. A operação foi planejada para ser eficiente, acolhedora e adaptável ao crescimento da demanda ao longo do tempo.

- **Volume:** A estrutura da academia permite atender confortavelmente entre 80 a 150 alunas ativas por mês, considerando uma média de frequência alternada nos horários de pico. O espaço foi dimensionado para comportar simultaneamente até 25 alunas por horário, mantendo a qualidade no atendimento e na execução dos exercícios.
- **Equipe e Turnos:** Com duas instrutoras, uma pedagoga e uma nutricionista (em regime parcial), a academia mantém um atendimento focado na saúde física, bem-estar emocional e acompanhamento alimentar. A equipe está preparada para lidar com grupos pequenos (personalizado) e turmas maiores, com estratégias pedagógicas adequadas.
- **Tecnologia e Suporte:** O uso de ferramentas digitais para agendamento, fichas de treino e acompanhamento de progresso garante agilidade, reduz filas e melhora a gestão do tempo e dos recursos humanos.

10.3. FORNECEDORES

A relação com os fornecedores é essencial para garantir a qualidade, segurança e continuidade das operações da academia feminina. A seleção desses parceiros foi feita com base em critérios de confiabilidade, custo-benefício e qualidade dos produtos e serviços oferecidos. Os principais fornecedores incluem:

- **Fornecedores de Equipamentos de Treinamento:** Empresas especializadas na venda de equipamentos como esteiras, bicicletas ergométricas, pesos livres, máquinas de musculação e acessórios funcionais. A escolha desses fornecedores priorizou marcas reconhecidas no mercado pela durabilidade, ergonomia e assistência técnica.

- Fornecedores de Produtos de Higiene e Limpeza: Parceiros responsáveis pelo fornecimento de materiais de limpeza, álcool em gel, papel toalha, sabonetes, desinfetantes e outros itens necessários para a manutenção da higiene e bem-estar dos usuários da academia.
- Fornecedores de Uniformes e Material de Apoio: Empresas que fornecem camisetas personalizadas para a equipe, crachás, pastas, pranchetas e outros materiais utilizados no dia a dia pelos profissionais da academia.
- Fornecedores de Sistemas e Tecnologia: Plataformas especializadas em gestão de academias, como softwares de agendamento, controle de acesso, pagamento, fichas de treino digitais e suporte técnico. Esses sistemas são fundamentais para otimizar a experiência das alunas e a gestão administrativa.
- Fornecedores de Alimentos Saudáveis (opcional): Caso a academia opte por oferecer snacks, bebidas saudáveis ou parcerias com marcas fitness, esses fornecedores poderão agregar valor à experiência da aluna dentro da unidade.

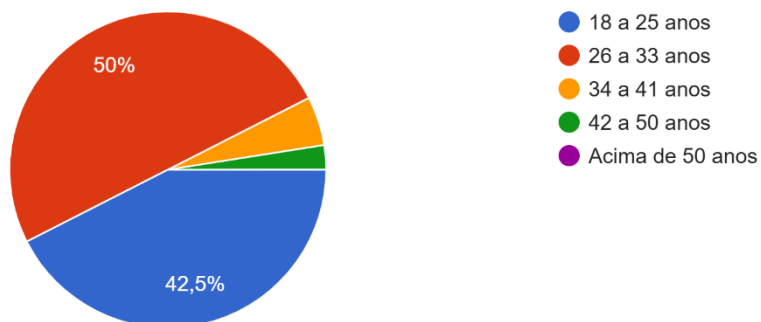
11.DISSCUSSÃO E RESULTADOS

Responderam ao questionário 40 participantes, apresentando os seguintes resultados:

Gráfico 1: Idade

Qual a sua idade?

40 respostas

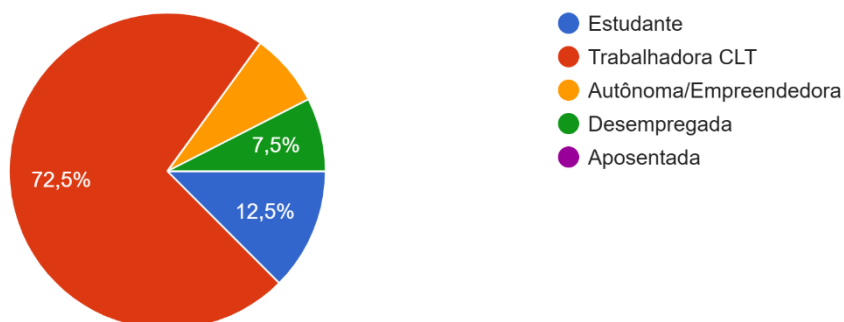


Fonte: Elaborado pelo Google Forms (2025)

Gráfico 2: Ocupação Principal

Qual a sua ocupação principal?

40 respostas

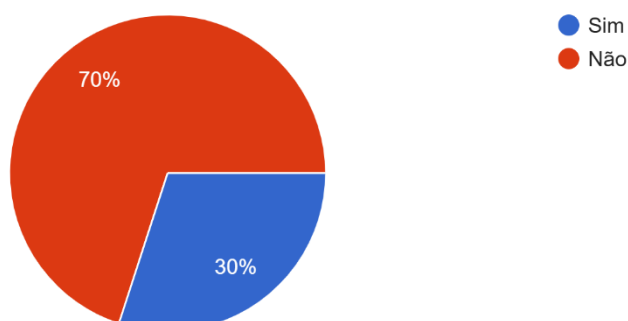


Fonte: Elaborado pelo Google Forms (2025)

Gráfico 3: Filhos

Você tem filhos?

40 respostas



Fonte: Elaborado pelo Google Forms (2025)

Observa-se nos gráficos acima que 92,5% das participantes têm entre 18 e 33

anos — sendo 50% entre 26 e 33 anos e 42,5% entre 18 e 25 anos. Esse dado mostra que o público predominante é jovem adulto, fase em que há grande interesse em estética, saúde e bem-estar, o que reforça a viabilidade de uma academia feminina voltada para esse perfil.

Das 40 participantes, 72,5% das entrevistadas são trabalhadoras CLT. Isso revela que a maior parte do público tem rotina fixa e jornada de trabalho tradicional, o que sugere a importância de oferecer planos flexíveis, com horários estendidos e treinos rápidos adaptados à rotina corrida.

A pesquisa revelou que 30% possuem filhos e 70% não têm. Mesmo sendo minoria, esse grupo de mães representa uma demanda relevante, pois justifica a inclusão do Espaço Kids na academia — um diferencial que facilita o treino de mulheres com filhos pequenos e agrega valor ao serviço.

Perguntamos se as participantes são ativas na academia atualmente e 21 delas (52,5%) já frequentaram mas pararam, e ao serem questionadas o porquê, os 3 principais motivos foram: falta de tempo, falta de motivação e preço. O 4º motivo principal foi insegurança, onde 14 participantes (35%) afirmaram que já deixaram de ir a academia por medo de julgamentos e olhares (principalmente de homens), falta de rede de apoio e até mesmo assédio.

A questão que finalizava o questionário pedia as participantes uma resposta interventiva sobre alguma experiência ou expectativa com academias. A pergunta não era obrigatória, então selecionamos algumas respostas.

Tabela 1: Tem algo que você gostaria de compartilhar sobre sua experiência ou expectativa com academias?

PARTICIPANTES	RESPOSTAS
Participante 21	<i>“Algo que me irritava um pouco era personal homem que só dava atenção e suporte pra mulheres que ele havia interesse.”</i>
Participante 24	<i>“Não são todos os profissionais que são ruins, mas alguns tem atitudes que fazem as pessoas se sentirem mal e tornando assim a academia um ambiente ruim, acho que se tivesse uma avaliação e seleção melhor de funcionários tudo mudaria”.</i>
Participante 29	<i>“Eu adoro treinar. Acredito que uma academia feminina seria perfeita pra quem não se sente segura com muitos homens. ...acho que um Espaço Kids para as mães seria perfeito, e mulheres se sentem seguras com mulheres! Seria incrível a ideia de vocês! Parabéns!”</i>

Participante 37	<i>“Sim, apoiando super academia só para mulheres. Toda a insegurança se tem algum homem atrás ou olhares, acabaria por completo.”</i>
------------------------	--

Fonte: Elaborado pelos autores (2020)

Os relatos reforçam que a criação de uma academia feminina atende a uma necessidade real e emocional do público-alvo.

As participantes associam esse modelo a sentimentos de segurança, acolhimento e liberdade, contrastando com experiências negativas em academias mistas.

Portanto, o conceito da Bella Fitness Academia se mostra altamente coerente com as expectativas das potenciais clientes, oferecendo uma solução prática e emocional para um problema recorrente no segmento fitness.

12. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma academia exclusiva para mulheres pode gerar uma série de benefícios significativos, tanto para a economia quanto para a sociedade. No aspecto econômico, ela não só cria empregos e estimula o consumo local, como também apoia o empreendedorismo e aumenta a produtividade. Do ponto de vista social, oferece um espaço essencial para o empoderamento feminino, melhora a saúde física e mental das participantes, fortalece a comunidade e contribui para a quebra de estigmas e preconceitos relacionados ao universo feminino.

Esses impactos positivos não se limitam às mulheres que frequentam o espaço, mas também reverberam no desenvolvimento social, na construção de uma rede de apoio sólida e no fortalecimento das relações comunitárias. Ao promover um ambiente acolhedor, livre de julgamentos, a academia se torna não apenas um local de exercício, mas um catalisador de mudanças positivas em vários aspectos da vida das participantes e da sociedade como um todo.

Sendo assim, o plano de negócios da Bella Fitness Academia mostra-se financeiramente viável e estrategicamente alinhado às demandas do público.

O investimento inicial estimado em R\$ 175.500,00 apresenta retorno em aproximadamente 1 ano e 2 meses, com receita anual próxima de R\$ 393.400,00 e lucro operacional de cerca de R\$ 167.320,00 no primeiro ano. O ponto de equilíbrio é alcançado ao atingir cerca de 93 alunas, reforçando a sustentabilidade econômica do

projeto.

A pesquisa de mercado revelou que 87% das mulheres entrevistadas frequentam ou desejam frequentar academias, sendo que 72% demonstraram preferência por espaços exclusivos para o público feminino, destacando a busca por conforto, segurança e ambiente acolhedor.

Com base nesses resultados, a Bella Fitness se posiciona como um empreendimento promissor e inovador, capaz de atender a uma demanda real e crescente, combinando viabilidade financeira, propósito social e diferenciação competitiva.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACAD BRASIL. Academia para mulheres. *ACAD Brasil*, 2023. Disponível em: <https://acadbrasil.com.br/blog/destaques/academia-para-mulheres/>. Acesso em: 21 mar. 2025.

BARBIERI, Pedro. Academias para mulheres: crescimento e sucesso no Brasil. *Evogear Central Educativa*, 24 set. 2024. Disponível em: <https://www.evogear.com.br/academias-para-mulheres-crescimento-e-sucesso-no-brasil>. Acesso em: 14 mar. 2025.

GULART, Sofia P. Além do Fitness: Como Academias Exclusivas Resgatam o Bem Estar Feminino. *Beta Redação*, 27 nov. 2023. Disponível em: <https://www.betaredacao.com.br/2671-2/>. Acesso em: 14 mar. 2025.

GULART, Sofia P. Prioridade sim! Voltando a incluir a academia em uma rotina intensa. *La Vie Sports*, 26 jun. 2017. Disponível em: <https://www.laviesports.com.br/m/blog/62f65ea4c1adab679823f2c7/prioridade-sim-voltando-a-incluir-a-academia-em-uma-rotina-intensa>. Acesso em: 21 mar. 2025.

MARIUZZO, Patricia; ANDRIOTTI, Marcelo. O desafio de conciliar o trabalho na academia e a maternidade. *Portal PUC Campinas*, 12 dez. 2021. Disponível em: <https://www.puc-campinas.edu.br/o-desafio-de-conciliar-o-trabalho-na-academia-e-a-maternidade/>. Acesso em: 21 mar. 2025.

MORDOR INTELLIGENCE. Health and Fitness Club Market - Growth, Trends, and Forecasts (2024 - 2029). *Mordor Intelligence*, (s.d.). Disponível em: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/health-and-fitness-club-market>. Acesso em: 10 jun. 2025.

NEIVA, Gabriela; GOMES, Euza Maria de P.; COSTA, Juliana Santos. Academias de ginástica só para mulheres: inovação ou tradição. In: Congresso Brasileiro de Ciências do Esporte, 15. 2007. Disponível em: http://www.cbce.org.br/cd/lista_area_07.htm. Acesso em: 10 jun. 2025.

NEXT FIT. *Espaço Kids: vantagens e desvantagens de ter na sua*

academia. YouTube, 12 maio 2013. [vídeo]. Disponível em: <https://youtu.be/p5SNIsy-HcM?si=0RF1ev-2tHmpvJtm>. Acesso em: 21 fev. 2025.

REDAÇÃO. Pesquisa faz associação entre idade dos filhos e atividade física realizada pelas mães. *Academia Médica*, 18 nov. 2022. Disponível em: <https://academiamedica.com.br/blog/pesquisa-faz-associacao-entre-idade-dos-filhos-e-atividade-fisica-realizada-pelas-maes>. Acesso em: 21 mar. 2025.

ROCHA, Lucas. Prática de exercícios físicos aumenta no Brasil. *Veja Saúde*, 19 jul. 2024. Disponível em: <https://saude.abril.com.br/fitness/pratica-de-exercicios-fisicos-aumenta-no-brasil/>. Acesso em: 10 jun. 2025.

SILVA, Laura da. *Academias femininas: quais razões levam mulheres a escolhê-las?* [Trabalho de conclusão de graduação (Bacharelado em Educação Física)] – Escola de Educação Física, Fisioterapia e Dança, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2019. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10183/202162>. Acesso em: 14 mar. 2025.

SPORT ENGLAND. Pesquisa revela o que impede as mães de se exercitarem. *Revista Crescer: Mães de Hoje*, 13 jun. 2019. Disponível em: <https://revistacrescer.globo.com/Maes-de-Hoje/noticia/2019/06/pesquisa-revela-o-que-impede-maes-de-se-exercitarem.html>. Acesso em: 07 mar. 2025.

UNICAMP. Caminhada, futebol e musculação lideram a preferência dos brasileiros. *Universidade Estadual de Campinas*, 10 fev. 2020. Disponível em: <https://unicamp.br/unicamp/ju/noticias/2020/02/10/caminhada-futebol-e-musculacao-lideram-preferencia-dos-brasileiros/>. Acesso em: 10 jun. 2025.

UNIFESP. Prática de atividade física pode reduzir em até 36% mortalidade por doenças cardiovasculares. *UNIFESP*, 27 jul. 2022. Disponível em: <https://dci.unifesp.br/assessoria-de-imprensa-e-jornalismo/releases/r-pratica-de-atividade-fisica-pode-reduzir-em-ate-36-mortalidade-por-doencas-cardiovasculares>. Acesso em: 20 mai. 2025.

VALOR ECONÔMICO. Número de academias no Brasil quase triplica em 10 anos. *Valor Econômico*, 17 mar. 2025. Disponível em: <https://valor.globo.com/patrocinado/dino/noticia/2025/03/17/numero-de-academias-no-brasil-quase-triplica-em-10-anos.ghtml>. Acesso em: 10 jun. 2025.

ACHÔA, Yara. 3ª Edição do Panorama Setorial Fitness Brasil chega ao mercado com variedade inédita de dados. *Fitness Brasil*, 5 jul. 2024. Disponível em: https://www.fitnessbrasil.com.br/newsfitbr/3a-edicao-do-panorama-setorial-fitness-brasil-chega-ao-mercado-com-variedade-inedita-de-dados/?utm_source=chatgpt.com. Acesso em: 13 out. 2025.

Diário de Bordo

**Habilitação Profissional: Técnico em
Administração**

**Título: Bella Fitnes Studio: Proposta de um
Espaço Acolhedor, Livre de Julgamentos e com
Suporte para Mulheres Exercitarem-se com
Conforto**

Autores:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Orientador:

Prof^a. Claudia Francischini

Ano da apresentação: 2025

Data: 30/07/2025

Assunto: Desenvolvimento Plano de Negocio

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Apresentação das competências, habilidades e bases tecnológicas.

Disponibilização de conteúdo orientativo para pesquisa manual e referências

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 13/08/2025

Assunto: Desenvolvimento da Introdução

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Continuação da aula anterior, seguindo com a finalização da introdução

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 20/08/2025

Assunto: Desenvolvimento Descrição da empresa

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Planejamento estratégico, localização, manutenção de registros, seguro e segurança, organograma, características e proposta de valor e serviço, especificação e requisitos técnicos, diferencial tecnológico e vantagens competitivas.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 03/09/2025

Assunto: Desenvolvimento Analise de Mercado

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Cenário econômico atual, riscos, clientes e concorrentes, oportunidades de diferenciação, posição da empresa no mercado e plano de marketing.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 10/09/2025

Assunto: Desenvolvimento Analise de Mercado

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Atualização do relatório do PTCC; Estratégias de relacionamento com o público alvo.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 29/09/2025

Assunto: Desenvolvimento Analise de Mercado

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Atualização do relatório do PTCC; trabalhando nos tópicos restantes.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Data: 04/10/2025

Assunto: Desenvolvimento do Plano Financeiro

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Plano Financeiro, operação, discussão e resultados e considerações finais.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Data: 08/10/2025

Assunto: Desenvolvimento do Plano Financeiro

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Desenvolvimento da operação, plano financeiro, metodologia e considerações final.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 09/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Continuação do desenvolvimento da operação, plano financeiro, metodologia, formação do questionário sobre o tema e considerações final.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Data: 10/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Continuação do desenvolvimento da operação, plano financeiro, metodologia, formação do questionário sobre o tema e considerações final.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 11/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Continuação do desenvolvimento da operação, plano financeiro, metodologia, formação do questionário sobre o tema e considerações final.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Data: 15/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:
Desenvolvimento do plano financeiro

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 18/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:
Desenvolvimento do plano financeiro

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 22/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:
Desenvolvimento do plano financeiro, DRE, payback etc.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 23/10/2025

Assunto: Continuação do desenvolvimento do Plano Financeiro.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:
Desenvolvimento do plano financeiro, análise das tabelas financeiras.

Nome dos alunos presentes neste dia:
Beatriz Stefani de Souza Tatangelo
Francine Michele Nicolau de Castro

Data: 24/10/2025

Assunto: Planejamento modelo Canvas/Financeiro

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Continuação do desenvolvimento do plano financeiro,
montagem do modelo Canvas, finalizações do financeiro.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 25/10/2025

Assunto: Planejamento modelo Canvas/Financeiro

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Continuação do desenvolvimento do plano financeiro, montagem do modelo Canvas e elaboração das falas referente ao pitch.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Data: 29/10/2025

Assunto: Planejamento no Plano de Marketing

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Desenvolvimento de algumas estratégias de Marketing,
finalização de alguns tópicos do modelo Canvas.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 02/11/2025

Assunto: Desenvolvimento do vídeo pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Finalização das edições do pitch, preenchimento do documento sobre o assunto que iríamos tratar no pitch, formatação do documento a ser entregue.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Data: 03/11/2025

Assunto: Continuação da finalização do pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Preenchimento do diário de bordo e gravação do pitch com as meninas.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 03/11/2025

Assunto: Continuação da finalização do pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Preenchimento do diário de bordo e gravação do pitch com as meninas.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 04/11/2025

Assunto: Continuação da finalização do pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:
Preenchimento do diário de bordo e atualizações do pitch.

Nome dos alunos presentes neste dia:
Andressa Cristina Toniol

Data: 05/11/2025

Assunto: Pré apresentação á respeito do pitch

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Preenchimento do diário de bordo e pré apresentação do pitch para a Prof Claudia, analisar os pontos negativos a serem ajustados.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 06/11/2025

Assunto: Continuação da finalização do pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Reajuste no plano financeiro do documento e do pitch, com algumas atualizações necessárias.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 07/11/2025

Assunto: Continuação da finalização do pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Finalização das alterações do plano financeiro, reajuste nas gravações e finalização do pitch.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Data: 12/11/2025

Assunto: Continuação da finalização do pitch.

Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:

Aula Remota, com finalização das alterações do plano financeiro, reajuste nas gravações e finalização do pitch.

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 19/11/2025

Assunto: Apresentação final para a banca do TCC

Nome dos alunos presentes neste dia:

Andressa Cristina Toniol

Beatriz Stefani de Souza Tatangelo

Francine Michele Nicolau de Castro

Giovana Monique Foloni de Macedo

Data: 26/11/2025

Assunto: Ajuste e correção final do relatório do TCC

Nome dos alunos presentes neste dia:

Giovana Monique Foloni de Macedo