

**CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

Pedro Lucas Oliveira Ramos

Elite Fitness M.E.

Rio de Janeiro

2023.1

Pedro Lucas Oliveira Ramos

Elite Fitness M.E.

Projeto de pesquisa apresentado para a
Disciplina de TCC I, Plano de Negócio sob
a orientação do prof. Daniela.

Rio de Janeiro

2023.1

SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO	1
2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	2
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	3
4. PLANO DE MARKETING.....	6
5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	8
6. PLANO FINANCEIRO.....	9
7. INDICADORES DE VIABILIDADE.....	12

1. INTRODUÇÃO

Uma academia é um negócio que visa oferecer um ambiente seguro e adequado para que as pessoas possam realizar atividades físicas, melhorar sua saúde e qualidade de vida. Com a crescente preocupação da população com a saúde e a busca por um estilo de vida mais saudável, as academias se tornaram uma opção cada vez mais popular para quem deseja manter uma rotina de exercícios.

Tendo sempre em mente que para ter uma academia bem-sucedida, é necessário planejamento e estratégia. A Elite Fitness ME entra no mercado com uma proposta de um negócio rentável, mas também de promover a saúde e bem-estar e de ser um espaço de convivência e integração social, contribuindo para o desenvolvimento local.

Neste plano de negócio, serão abordados temas importantes como a parte financeira, o marketing, análise do mercado e parte operacional da empresa. Todas essas informações serão essenciais para que se possa planejar e executar um negócio de sucesso na área de academias.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

A Elite Fit será uma academia com foco em musculação voltada para a comunidade local. Com um ambiente seguro e confortável, equipamentos adequados e instrutores capacitados para promover uma qualidade de vida melhor e mais saudável.

A Elite Fit irá proporcionar equipamentos variados e de qualidade com foco na musculação e no treinamento funcional, com instrução profissional para uma experiência completa e com resultados para os membros.

2.2 – Logomarca

2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Nome: Pedro Lucas

Endereço: Estrada da água branca, 820

Cidade: Rio de Janeiro

Estado: Rio de Janeiro

Telefone 21 969145287

Perfil: 7º Período em Administração – Uni São José

Auxiliar administrativo – Bangu shopping (2018-2020),

Auxiliar administrativo – Know How Assessoria jurídica (2021-)

Atribuições do sócio 1: desempenhar todas as funções administrativas da empresa, conduzir a sociedade, assina documentos e responde legalmente pela sociedade.

2.4 – Dados do empreendimento

Nome da Empresa: Elite Fitness Escola Desportiva ME.

CNPJ: 08.777.999/00001-08

2.5. – Missão, Visão e Valores da empresa

Missão: Proporcionar um ambiente acolhedor e seguro, com um serviço personalizado e acessível para promover uma melhoria da qualidade de vida da comunidade, visando satisfação e fidelidade.

Visão: Ser a academia referência da região. Tornar possível e popular uma vida mais saudável com maior bem-estar através de um serviço de qualidade.

Valores: Inspirar a comunidade com dedicação, honestidade e respeito.

2.6 – Setores de atividade

CNAE: 9313-1/00

2.7 – Forma jurídica

Empresário Individual.

2.8 – Enquadramento tributário

Simples Nacional, Anexo III

2.9 – Capital social

R\$ 150.000,00

3.0 – Fonte de recursos

Os recursos necessários para a abertura da empresa serão retirados do acervo pessoal do sócio 1.

3. ANÁLISE DE MERCADO**3.1 – Perfil dos clientes.**

O Público Alvo da Elite Fit serão pessoas físicas com faixa etária entre 17 e 40 anos podendo ter no mínimo 1 salário mínimo como renda. Moradores da comunidade do Fumacê e de comunidades vizinhas serão o foco.

3.2 – Horário de atividade dos clientes.

Após algumas semanas de observação pudemos notar que o horário da manhã é o horário onde mais pessoas da área de atuação da empresa vão trabalhar, então a empresa terá foco naquelas pessoas que trabalham cedo e não encontram academias para treinar devido ao horário de funcionamento das academias concorrentes. (Ponto 3.6)

3.3 – Área de abrangência.

A Elite Fit terá clientes do local onde será instalada, a comunidade Fumacê e as comunidades vizinhas Batan, Curral e Casinhas.

3.4 – Mapa da Empatia.

Feito com base na análise e observação do público alvo deste Plano de Negócio:

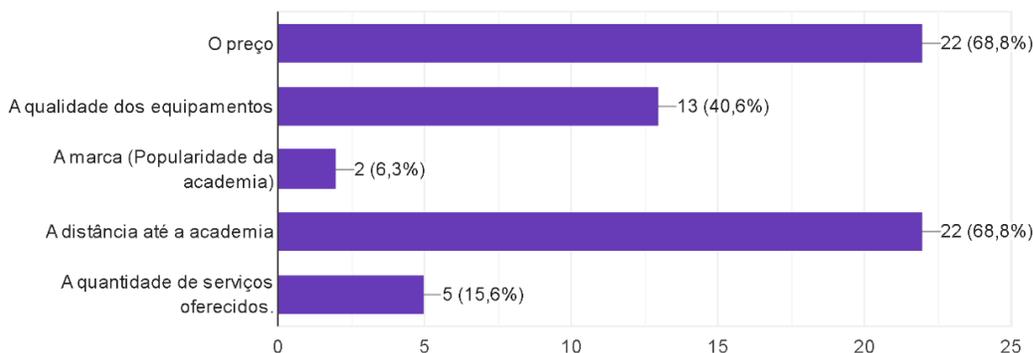


3.5 – Comportamento dos clientes.

Uma pesquisa foi realizada com alguns possíveis clientes (moradores da região) para ter uma ideia de seus interesses na hora de escolher uma academia para ajudar na hora de elaborar uma estratégia para atrair esses clientes:

Qual aspecto você mais leva em consideração na hora de escolher uma academia para treinar?

32 respostas



O plano é continuar as pesquisas para apurar cada vez mais os interesses do nosso público alvo.

3.6 – Análise de concorrentes.

Este tópico demonstra uma breve análise dos possíveis dois maiores concorrentes deste Plano de Negócio:

	QUALIDADE	PREÇO	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	ATENDIMENTO	LOCALIZAÇÃO
ELITE FIT	Equipamentos de boa qualidade, porém de marcas mais baratas como Profitness e Fitmall	*	Sem descontos oferecidos. Em caso de não pagamento do plano nos 5 primeiros dias úteis do mês a matrícula é trancada.	Redes sociais, telefone e presencial.	Estr. da Água Branca, 744 - Realengo, Rio de Janeiro - RJ, 21730-000
Concorrente 1(SmartFit)	Equipamentos de ótima qualidade e variados de marcas mais famosas como Technogym	Plano mais vendido é o Plano Black, plano anual sendo o primeiro mês a partir de R\$9,90 e o restante sendo R\$129,90.	Em caso de cancelamento de plano é cobrado um valor de 20% encima dos meses que ainda faltam para acabar o ano de plano.	Site, App, telefone e presencial.	R. Fonseca, 240 - Bangu, Rio de Janeiro - RJ, 21820-005 (7,4km de distância da minha empresa)
Concorrente 2(Senna Fit)	Pouca variedade de Equipamentos, mas equipamentos de boa qualidade como Technogym e Fitmall	Primeiro mês + matrícula fica R\$120,00 e a mensalidade é R\$85,00	Sem descontos oferecidos. Em caso de não pagamento do plano nos 5 primeiros dias úteis do mês a matrícula é trancada.	telefone e presencial.	Estr. da Água Branca, 1976 - Realengo, Rio de Janeiro - RJ, 21730-000 (1,5km de distância da minha empresa)
<p>Conclusão: A Elite Fit poderá competir com as concorrentes pois serão oferecidos aos clientes além da mesma qualidade de equipamentos e preço equivalente ou menor, também terá o cômodo de treinar em uma academia mais próxima da sua casa.</p> <p>As academias concorrentes estão sempre cheias e se for observado os comentários no Google da concorrente 2 (a mais próxima) verá que muitos clientes tem reclamado do serviço de atendimento e da qualidade dos equipamentos, por isso enxergo espaço para a Elite Fit nesse mercado.</p>					

3.6 – Análise dos fornecedores.

	Equipamentos	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização	Qualidade
Vitally	Musculação, aeróbico, pesos soltos e acessórios	R\$120.041,40	Parcelamento de até 30x	30 dias após o pedido.	São Paulo	Original de fábrica
Profitness	Musculação e pesos soltos	R\$94.000,00	Parcelamento de até 36x	45 dias	São Paulo	Original de fábrica
Galpão Equipamentos	Musculação, aeróbico e pesos soltos	R\$87.200,00	Parcelamento em até 36x	Entre 20 e 30 dias	São Paulo	Seminovos e remanufaturados

4. PLANO DE MARKETING

4.1. SERVIÇO PRESTADO

A Elite Fitness oferecerá um espaço aconchegante, seguro e com equipamentos modernos para atividades de musculação e ginástica com acompanhamento de instrutores especializados.

Contaremos com alguns diferenciais para termos vantagens sobre nossos maiores concorrentes:

- **Atendimento personalizado:** Ao entrar na Elite Fitness o cliente terá um atendimento com um dos Personal Trainers especializados para avaliação física e montagem de um treino personalizado e específico para cada cliente com base na necessidade e desejo de cada um deles.
- **Acompanhamento profissional:** Após a montagem do treino o cliente terá a sua disposição a qualquer momento dentro da Elite Fitness um Personal Trainer para auxiliá-lo e dar dicas sobre seus treinos e atividades.
- **Segurança:** Todos os equipamentos da academia estarão sempre em perfeito estado de uso sem rachaduras ou ferrugem, terá na parte de pesos soltos e anilhas um chão e paredes acolchoados para conforto e segurança dos clientes. Também pensando em segurança a Elite Fitness está localizada em uma área movimentada em frente a uma via onde passam carros, pessoas e tem um carro de polícia a todo momento permitindo que os clientes possam ir à academia cedo ou tarde sem se preocupar com a rua vazia.
- **Conforto:** Boa iluminação, bebedouro, isolamento acústico, banheiros sempre limpos e com espaço suficiente para utilização dos clientes.

4.2. DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Preço de mensalidade acessível.
- Atendimento personalizado.
- Proximidade com público alvo.
- Ótima localização.
- Concorrência distante
- Equipamentos da atualidade e de ótima qualidade.
- Conforto.
- Baixo custo com aluguel.

4.2. PREÇO

A proposta inicial é que o preço da mensalidade seja R\$74,99.

Ficando R\$20,00 mais barato que o concorrente mais próximo (fisicamente) da Elite Fitness.

4.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Pensando em atingir o máximo de pessoas do nosso público alvo na região iremos buscar formas mais baratas, práticas e eficazes de promover nosso serviço, em primeiro momento:

- Panfletagem: No centro da comunidade onde se localiza a academia fica um mercado Super Rede que nunca fica vazio, e esse será um ponto onde iremos panfletar e promover fisicamente nossa marca.
- Redes Sociais: Por ser um meio de comunicação usado pela maioria das pessoas e por ter um alcance maior iremos usar as redes sociais para aumentar o engajamento da marca através de postagens regulares, Reels informativos sobre curiosidades do mundo fitness e interação com os clientes. Mas não vamos apenas criar um perfil para a Elite Fitness, entraremos em contatos com perfis com grandes números de seguidores como REALENGO NEWS (@realengonews), REALENGO TV (@realengortv), Magalhães Bastos News e grandes Influenciadores.
- Eventos: Participaremos de eventos esportivos e culturais da região para nos aproximarmos e conhecermos melhor os interesses do nosso público alvo.

4.4. COMERCIALIZAÇÃO

Para chegarmos aos nosso clientes usaremos principalmente as redes sociais com atendimentos via DM para apresentar a academia, pois o nosso público alvo usa bastante rede social e internet, mas o atendimento e matrícula de novos clientes será através do atendimento na própria academia onde será possível mostrar os equipamentos disponíveis e diferenciais da Elite Fitness.

4.5. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Endereço: Estr. da Água Branca, 744 - Realengo, Rio de Janeiro

Telefone: 21 96914-5287

Considerações sobre o ponto: Local de fácil acesso bem no centro da região onde se encontra o público alvo, em frente a uma estrada movimentada independente do horário e bem seguro com policiamento frequente.

Espaço grande o suficiente para os equipamentos e conforto dos clientes com área para expansão caso seja preciso, aluguel barato pois fica em uma comunidade.

5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

5.1. ANÁLISE F.O.F.A.

	Fatores internos (Controláveis)	Fatores externos (Incontroláveis)
Pontos fortes	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Proximidade e conhecimento das necessidades do público-alvo. • Contato com especialistas de educação física e educadores. 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Mercado pouco explorado na região, porém bastante requisitado pela comunidade. • Aumento da procura por uma vida mais saudável.
Pontos fracos	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Dificuldade de ter e manter preços baixos e acessíveis. • Necessidade de reforma no local. 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Disputa com grandes academias que apesar de serem distantes dispõem de grande estrutura. • Dificuldade financeira do público Alvo.

5. PLANO OPERACIONAL

5.1. CAPACIDADE PRODUTIVA/ COMERCIAL/SERVIÇOS

A Elite Fitness terá 250 metros quadrados de área para treino, o que permitirá aproximadamente o treino de até 50 a 75 alunos simultaneamente, com expectativa de ter em média 300 alunos mensalmente baseado na procura do público alvo por esse tipo de serviço.

Tomando em consideração a "musculação" como o espaço que abriga os equipamentos de treinamento de força e resistência e a zona que se encontra os aparelhos ergométricos, podemos formular uma equação para determinar a capacidade máxima de atendimento (CMA) durante um determinado intervalo de tempo da seguinte maneira:

CMA = (nº de aparelhos x 2) + nº de ergômetros.

Baseado na quantidade de equipamentos disponíveis (tópico 6.1), levando em consideração as aulas coletivas e os alunos que utilizarão os equipamentos soltos para Cross Fit e musculação acreditamos que será possível atender a todos os alunos utilizando os equipamentos, pesos soltos e as aulas em grupo, podemos ver com o cálculo:

CMA = (nº de aparelhos x 2) + nº de ergômetros.

CMA = (25 X 2) + 8

CMA = 50 + 8

CMA = 58

5.2. Processos operacionais

Os processos operacionais na Elite Fitness serão simples:

1. Realizar primeiro atendimento com o cliente;
2. Um personal trainer irá tirar medidas e peso do aluno para a montagem do treino específico baseado nos objetivos do aluno, como emagrecer ou ganho de massa muscular, por exemplo;
3. Acompanhar os alunos nas suas atividades através de professores no salão de treino para auxiliar os alunos e manter os equipamentos organizados;
4. Realizar inspeções periódicas nos equipamentos;
5. Manter a limpeza e ordem da academia também será processo importante.

5.3. Necessidade de pessoal

- Gerente – responsável por organizar os horários de trabalho dos funcionários, supervisionar caixa, supervisionar para manter a academia em ordem e fazer contato com empresas caso seja necessário manutenção em algo da empresa. – Será necessário experiência anterior e ensino superior não será obrigatório mas será diferencial.
- Personal (2) – responsável pela avaliação física dos alunos novos, montagem de treino e suporte aos alunos nos horários de funcionamento da academia. (Rosto da empresa e funcionário com quem o cliente mais terá contato). – Formação em educação física podendo ser primeira experiência.
- Atendente (2) – responsável por atender, cadastrar e tirar dúvidas dos clientes novos, também será responsável pelo caixa. – Experiência na função será necessário.
- Limpeza e manutenção – será feito por empresa terceirizada.

6. ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

6.1. MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Item	Qtde.	Valor unitário	Total
Abdominal Prancha	2	R\$ 1.150,00	R\$ 2.300,00
Adutor/Abdutor Máquina	2	R\$ 4.500,00	R\$ 9.000,00
Banco Desenvolvimento Ombros	1	R\$ 1.500,00	R\$ 2.500,00
Banco Supino Inclinado	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
Banco Supino Reto	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00

Crossover Máquina	2	R\$ 4.500,00	R\$ 9.000,00
Extensora Máquina	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Flexora Horizontal Máquina	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Panturrilha Horizontal Banco	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Peck Deck Peitoral Dorsal Fly Máquina	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00
Puxador com Remo Full Motion	2	R\$ 5.200,00	R\$ 10.400,00
Scott Banco	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Leg Press 45°	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Banco desenvolvimento costas	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Kit Musculação com par de halteres, anilhas e barras	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Esteira	5	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Bicicleta ergométrica	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
Valor total	33		R\$ 87.200,00

6.2. MÓVEIS E UTENSÍLIOS

Item	Qtde.	Valor unitário	Total
Computador	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Sistema para registro	1	R\$ 190,00	R\$ 190,00/mês
Bebedouro	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Tapetes de ginásticas e equipamentos de Cross Fit	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Valor Total			R\$ 7.690,00

6.3. TOTAL DE INVESTIMENTOS FIXOS

Total dos investimentos fixos	Sub total (6.1 + 6.2)	R\$ 94.890,00
-------------------------------	-----------------------	---------------

6.4. CUSTOS FIXOS

Os custos para manter a empresa funcionando serão calculados mensalmente tendo em vista que os recebimentos de pagamento dos alunos será mensal e o pagamento dos fornecedores também, então em um mês de atividades mês serão necessários

- PRIMEIRA PARCELA DOS INVESTIMENTOS FIXOS (36X) = R\$ 2.635,84
- ALUGUEL = R\$ 2.000,00
- LUZ E ÁGUA = R\$ 1.500,00
- PAGAMENTO DE FUNCIONÁRIOS = R\$ 10.000,00
- EMPRESA DE LIMPEZA = R\$ 1.320,00

Totalizando = 17.455,84

6.5 CUSTOS VARIÁVEIS

IMPOSTO	%	VALOR ESTIMADO (6.7)	CUSTO TOTAL NO MÊS
Simplex	7,4%	R\$ 22.497,00 (média)	R\$ 1.553,77

(Anexo III do Simplex Nacional 2023)

6.6 CUSTOS TOTAIS

CUSTO	VALOR
Fixo	R\$ 17.455,84
Variável	R\$ 1.553,77
Total	~R\$ 19.009,61

6.7. INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	VALOR (R\$)
DESPESAS DE LEGALIZAÇÃO	~R\$ 1.000,00
REFORMAS	R\$ 15.000,00
DIVULGAÇÃO	R\$ 5.000,00
OUTRAS DESPESAS	R\$ 4.000,00
TOTAL	R\$ 25.000,00

6.8. INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	VALOR (R\$)
INVESTIMENTOS FIXOS	R\$ 94.890,00
INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 25.000,00
TOTAL	R\$ 119.890,00

FONTES DE RECURSOS	VALOR (R\$)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 150.000,00
TOTAL	R\$ 150.000,00

6.9. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Em janeiro, as academias ficam cheias porque muitas pessoas fazem promessas de Ano-Novo para ficarem mais saudáveis. Os donos de academias esperam um aumento de até 40% nas matrículas. Mas, ao longo do ano, muita gente perde o entusiasmo e para de ir à academia antes de completar um ano. Mesmo com um aumento nas matrículas, as pessoas desistem porque querem resultados rápidos e ficam frustradas quando não acontecem. Mesmo assim, janeiro é um bom mês de vendas para as academias, embora a maioria das pessoas só continue treinando por nove a dez meses, mesmo tendo planos de 12 meses.

- Portal O Tempo, Publicado em 4 de janeiro de 2023 | 11h30 - Atualizado em 4 de janeiro de 2023 | 14h35

Levando em consideração:

- A quantidade de alunos capitalizados pelos concorrentes diretos; e
- O quanto potenciais clientes estão dispostos a pagar.
- Estimativa de adesão de alunos em academias baseado nas épocas do ano.

Mês	Matrícula unidade	Quantidade de alunos estimados	Total (R\$)
Janeiro/ Março	R\$ 74,99	420	R\$ 31.495,80
Abril/ Agosto	R\$ 74,99	300	R\$ 22.497,00
Setembro/ Dezembro	R\$ 74,99	250	R\$ 18.747,50

7. INDICADORES DE VIABILIDADE

7.1. Ponto de equilíbrio

Margem de Contribuição = $R\$ 22.497,00 - R\$ 1.553,77 / R\$ 22.497,00 = 0,93$

PE = $R\$ 17.455,84 / 0,93 = R\$ 18.769,72$

7.2. Prazo de retorno do investimento

Prazo de Retorno do Investimento = $R\$ 119.890,00 / R\$ 44.727,36$ (ano) = 2,6/ Dois anos e seis meses.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SEBRAE/NA. COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS. 1. BRASÍLIA: SEBRAE, 2013.

SEBRAE. 5 passos essenciais para montar um bom plano de negócio. 2021. Endereço eletrônico: [Plano de Negócio - Sebrae](#) Acesso em 15/jun/2023.

SEBRAE TALKS. Mapa da empatia : O que é e o passo a passo para criar o seu!. Youtube, 30 jul 2020. Disponível em: <https://youtu.be/VzHemNLI-Gw>. Acesso em 08/mai/2023.