



UNICEPLAC
CENTRO UNIVERSITÁRIO

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos - UNICEPLAC

Curso de Educação Física

Trabalho de Conclusão de Curso

Studio L&J

Brasília -DF

2022

Livia Melo Duarte
João Pedro Cruz Barbosa

Studio L&J

Projeto Empresa apresentado como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em Educação Física pelo Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac.

Orientador (a): Dr. Daniel Tavares de Andrade

Brasília – DF

2022

Livia Melo Duarte
João Pedro Cruz Barbosa

Studio L&J

Projeto Empresa apresentado como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em educação física pelo Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac.

Orientador(a): Dr. Daniel Tavares de Andrade

Brasília, 29 de novembro de 2022.

Banca Examinadora



Prof. Dr. Daniel Tavares de Andrade

Orientador



Prof. Me. Gisele Kede Flor

Examinador

Studio L&J

Livia Melo Duarte

João Pedro Cruz Barbosa

Resumo:

Percebe-se que a procura por treinamento funcional e dinâmico está cada vez mais crescente no Brasil e no mundo, nos deparamos com a necessidade desse mercado. Visando também combater o sedentarismo e ajudando na busca por uma população mais saudável e ativa. Sendo assim este trabalho tem como objetivo criar um plano de negócio de um Studio de treinamento funcional integralizado, trazendo uma visão geral do negócio, demonstrando suas possíveis ameaças e oportunidades, para a abertura desta empresa.

Palavras-chave: Studio, saúde, sedentarismo, atividade física, exercício físico, treinamento integralizado, treinamento funcional e plano de negócio.

Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac). E-mail: liviameloduarte@gmail.com

Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos (Uniceplac). E-mail: joaofielgoo@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

O nível de atividade física está cada vez mais baixo, com a evolução, o sedentarismo vem tomando espaço na sociedade, o movimento que antes era a fonte de vida do ser humano, através da procura por alimentos e moradias, vem caminhando e sendo cada vez mais como segundo plano. Nesse sentido, passou-se a refletir que o comportamento sedentário pode ser um importante fator de risco mundial à saúde das pessoas (FARIAS 2011.)

A inatividade física tem sido considerada uma pandemia desde 2012 e estima-se que 28% da população mundial (1,4 bilhão de pessoas) permanecem inativas. Esse cenário é extremamente preocupante porque a inatividade física é uma das principais causas de doenças como, cardiovasculares, diabetes, obesidade e mortalidade prematura no mundo.(PUCCINELLI, *et.al*, 2021).

E com a chegada da covid-19 desencadeando uma pandemia, e o isolamento e distanciamento social sendo obrigatório, as pessoas se viram com preocupações e incertezas, e assim os níveis de atividade física com a pandemia, diminuíram ainda mais, causando também problemas de saúde mental na população(PUCCINELLI, *et.al*, 2021).

Dessa forma a atuação da prática de atividade física é de grande importância e serve como combatente natural ajudando nos domínios motor, afetivo-social e cognitivo, e assim contribui também com uma parcela importante no processo de reabilitação psicossocial. Além de reduzir, pode também prevenir declínios funcionais, associados à doença mental e ainda ajudar no aumento da autoestima, na criatividade, na socialização e possibilitando a melhora da qualidade de vida. (TAKEDA *et.al*,2006).

E assim com a falta de socialização e o aumento do sedentarismo provocado pela COVID-19, muitas pessoas começaram a entrar na “moda” do treino em casa, que durante a pandemia do COVID-19 foi um excelente meio de socialização e das pessoas criarem prazer pela atividade física, nesse período(SOARES, 2020).

Ao decorrer do período de pandemia, as pessoas viram que a atividade física é essencial, e assim buscaram saídas de continuarem ativos e seguindo meios de socialização através da atividade física, e nesse período da pandemia as redes sociais se mostraram grandes meios para as pessoas que queriam começar a se exercitar e se tornaram um mecanismo de distração durante a quarentena (NUNES, 2022).

E conforme o surgimento de vacinas e ao decorrer do período de pandemia, a procura por métodos de treinamento e meios para continuar a prática de atividades físicas cresceram, e estudos foram realizados para verificar esse crescente. Do total de respondentes em uma pesquisa feita no Rio Grande do Sul, 542 pessoas (72%) já praticavam atividade física antes da pandemia, sendo que 28% começaram a realizar atividade física após o início da pandemia. Dentre as justificativas para o início das práticas, destacam-se: saúde (76%), sedentarismo (8%) e disponibilidade de tempo (4%). Este dado relaciona-se à necessidade da realização de prática de atividade física como forma de garantir maior qualidade de vida (HANINI, *et.al* 2021).

Dessa forma os praticantes buscaram alternativas para continuar na prática, e as academias, um dos grandes centros do mercado fitness, uma valiosa opção, assim no ano de 2019, foram registradas 60,164 unidades, um crescimento de cerca 54%, sendo um grande fluxo de procura (MUSTAFA, 2021).

Mas devido a falta de variedades de exercícios, pouca socialização e a monotonia, as academias estão com um grande número de evasão. E assim os praticantes buscam diferentes alternativas, como treinamento funcional, aulas coletivas e treinamento personalizado (DE LIZ, 2016).

É assim que a ampliação do treinamento integralizado funcional/personalizado mostra grande crescimento. As principais mudanças pela procura do mercado fitness, no cenário pandêmico, estão relacionadas aos espaços de realização das atividades, no qual podemos destacar a crescente procura por espaços abertos ou espaços personalizados, como por exemplo, Studio (HANINI,*et.al* 2021).

Tendo em vista isso, esse trabalho consiste no projeto de criação de um plano de negócio para abertura de um Studio de treinamento integralizado funcional /personalizado em Valparaíso de Goiás, voltado para diversas faixas etárias e ambos os sexos, com aulas dinâmicas e personalizadas visando a individualidade biológica de cada aluno/cliente, preparadas por profissionais capacitados atendendo cada objetivo.

2 JUSTIFICATIVA

De uma maneira geral, nota-se no mercado do fitness uma tendência à utilização dos serviços de treinamento integralizado funcional/personalizado, prestados pelo profissional de educação física. Os indivíduos tendem a utilizar o serviço de treinamento integralizado

funcional/personalizado devido a fatores como praticidade, comodidade, obtenção de melhores resultados, dentre outros que o serviço pode oferecer.

É interessante ressaltar também que a prática de atividades físicas de forma dinâmica como treinamento integralizado funcional/personalizado possui grandes fatores motivacionais para estimulação da prática, atraindo maior público. Estudos apontam pautas sobre a motivação dessa prática, a atividade física promove a diversão, por ser interessante, estimulante e agradável, no fator competências, assim para melhorar a atividade, encontrando um desafio e adquirindo novas habilidades, e por fim, no fator social, buscando a integralização entre os praticantes (CONCEIÇÃO, *et al.* 2017).

Segundo Dias (2011) a prática de exercícios físicos tendo o treinamento integralizado funcional/personalizado como acompanhamento é de maior eficácia dentro de um planejamento, pois, visando além da estética, saúde, e também as funcionalidades básicas do ser humano. Assim os exercícios funcionais referem-se a movimentos que mobilizam mais de um segmento ao mesmo tempo, que pode ser realizado em diferentes planos e que envolvem diferentes ações musculares (excêntrica, concêntrica e isométrica).

3 OBJETIVO GERAL

Geral:

- Criar um Studio de treinamento integralizado funcional e personalizado focado parapúblicos como jovens, adultos, idosos e crianças.

3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO

Específicos:

- Realizar análise de mercado da região de abertura;
- Descrever toda a análise do projeto; forças, fraquezas e oportunidades;
- Realizar um plano de marketing;
- Verificar viabilidade financeira.

4 ANÁLISE DE MERCADO

A cidade de Valparaíso de Goiás situa-se no entorno de Brasília, sendo uma área privilegiada, com crescente expansão, tendo uma população estimada de 175.720, segundo

(IBGE 2021). Sua renda per capita (2019) foi de - R\$16.131,87, e tendo uma população com salário de até 1.08 salários mínimos de acordo com estimativa (IBGE 2019).

Valparaíso de Goiás está em constante crescimento econômico e populacional, a cidade possui variedade na pirâmide etária, sendo o maior número entre as idades dos 10 aos 44 anos de idade, segundo dados do (IBGE 2010).

5 FERRAMENTAS

5.1 Análise SWOT

Sendo análise SWOT uma ferramenta que tem como objetivo observar o meio interno e externo de uma empresa ou organização, e buscar melhorias e otimizar o desempenho da mesma. Com um conceito simples e de fácil entendimento, a análise SWOT pode ser utilizada por qualquer tipo e segmento de empresas e negócios. A sigla SWOT vem das seguintes palavras: *Strengths* (forças), *Weaknesses* (fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (ameaças)

Strengths (Forças): São os pontos positivos e vantagens do meio interno em relação às outras empresas concorrentes. Exemplos: Atendimento ao público, equipamentos novos, espaço organizado, etc.

Weaknesses (Fraquezas): São os pontos negativos e que precisam melhorar no meio interno em relação às empresas concorrentes. Exemplos: Organização do local, pouca divulgação, etc.

Opportunities (Oportunidades): São forças do meio externo que vão influenciar positivamente a empresa. Exemplos: melhor atendimento em relação aos concorrentes, buscar e entender os desejos dos clientes, etc.

Threats (Ameaças): Forças externas que vão influenciar negativamente e que a empresa não pode controlar. Exemplos: clima, infraestrutura, abertura de empresas concorrentes, etc.

FONTE: EUAX Consulting: <https://www.euax.com.br/2020/03/matriz-swot/>

Figura 1: Análise SWOT stúdio L&J

ANÁLISE SWOT



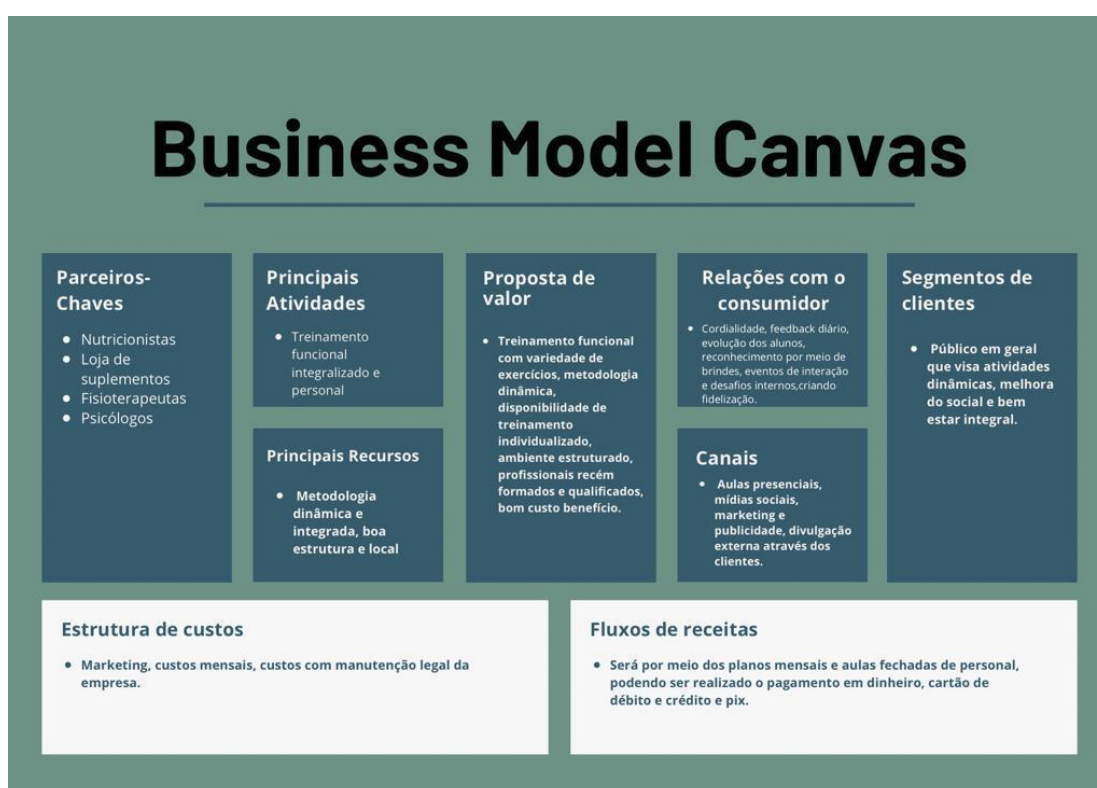
Fonte: SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats

- **Forças: Localização e equipamentos** :O Studio L&J tem como um dos pontos fortes a sua localização, por se tratar de uma área em desenvolvimento, tende a crescer muito com o tempo.
O studio contará com equipamentos novos e prontos para execução dos exercícios.
Os responsáveis pelo studio, além de serem profissionais qualificados, prometem ser bastante ativos nas redes sociais a fim de promover e chamar atenção do público.
- **Fraquezas:** Um dos maiores problemas que os gestores possuem é o recurso financeiro baixo, impossibilitando um investimento maior.
Outro empecilho está no custo operacional, muitas demandas previstas acabam por utilizar ainda mais os recursos financeiros.
- **Oportunidade:** Uma grande oportunidade para os gestores é a pouca concorrência na região e a demanda do público por variedades de academias de preço acessível.
- **Ameaças:** escolinha e arena de futevôlei gêmeos, e devido ser uma área em crescimento, mais concorrentes podem surgir.

5.2 Modelo de Negócio

O Business model canvas, popularmente conhecido como canvas, é uma ferramenta de planejamento de negócios, que por meio do seu design visual, mostra a viabilidade dos novos empreendimentos. Por meio da análise canvas, é possível identificar as ideias principais do seu negócio e assim buscar estratégias de abertura e de entrega de valor ao cliente. É uma ferramenta simples e prática, se fazendo ser de grande utilidade para novos negócios e que possibilitam por meio da sua estrutura, saber a viabilidade do negócio (PEREIRA. 2017).

Figura 2: Modelo Canvas - Studio - L&J



Fonte: The business model Canvas. (PEREIRA 2017)

- **Parceiros** - Nutricionistas, loja de suplementos, fisioterapeutas e psicólogos.
- **Atividades Chaves** - Treinamento funcional integralizado e personal.
- **Proposta de valor** - Treinamento funcional com variedade de exercícios, metodologia dinâmica, disponibilidade de treinamento individualizado, ambiente estruturado, profissionais recém-formados e qualificados, bom custo benefício.

- **Relações com o Cliente** - Cordialidade, feedback diário, evolução dos alunos, reconhecimento por meio de brindes, eventos de interação e desafios internos, criando fidelização.
- **Segmentos de clientes** - Público em geral que visa atividades dinâmicas, melhora do social e bem-estar integral.
- **Principais recursos** - Metodologia dinâmica e integrada, boa estrutura e local.
- **Canais** - Aulas presenciais, mídias sociais, marketing e publicidade, divulgação externa através dos clientes.
- **Estrutura de custos** - Marketing, custos mensais, custos com manutenção legal da empresa.
- **Fluxo de Receita** - Será por meio dos planos mensais e aulas fechadas de personal , podendo ser realizado o pagamento em dinheiro, cartão de débito e crédito e pix.

6 PLANO OPERACIONAL

Plano operacional ou plano de negócio é um instrumento ideal para traçar um retrato do mercado e das atitudes do empreendedor. É por meio dele que é detalhado o ramo, produtos e serviços, clientes e concorrentes, os pontos fortes e fracos do negócio, visando possíveis instabilidade e riscos do negócio, restringindo todos os caminhos até a abertura da empresa. (SEBRAE, 2021).

6.1 Localização da empresa

O Studio L&J ainda não possui um endereço fixo. Porém ele ficará localizado na rua seis no bairro céu azul, terceira etapa conhecida também como avenida do colégio CAIC na cidade de Valparaíso de Goiás, local de grande fluxo de pessoas, e em grande expansão, onde possui poucos centros de treinamento ou academias próximas da localidade.

Teremos um custo de R\$250 mil reais para compra do terreno para construção da estrutura do Studio.

6.2 Exigências Legais

O Studio L&J entra no segmento academia de ginástica segundo CNAE-Classificação nacional de atividades econômicas (IBGE 2022). E se ajusta na pessoa jurídica, constituinte

como microempresa tendo a receita bruta anual igual ou inferior a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), segunda a lei geral da micro e pequena empresa, prevê que seja simplificado as formas de arrecadação dos tributos e a forma de tratamento para micro empresas, sendo assim o studio L&J, se adequa ao simples nacional, forma de arrecadação de impostos simplificada, por meio do DAS (documento de arrecadação do simples nacional). (lei complementar nº 123/2006).

Buscaremos licença de funcionamento junto aos órgãos responsáveis, alvará junto ao corpo de bombeiros, prefeitura e licença junto ao Conselho Federal de Educação Física (CONFED/CREF).

E conforme Lei Federal nº 8.080, Art. 3º CREF7: Conselho Regional de Educação Física da 7ª Região Para efeito desta Norma Regulamentadora, ficam estabelecidos os seguintes conceitos: sendo o Studio L&J - se enquadrando como I - Academia de ginástica: Estabelecimento ou empresa prestadora de serviço, que oferecem a comunidade em geral, ou a público específico, espaço para a prática de condicionamento físico de forma coletiva ou individual, com acompanhamento de profissional de nível superior devidamente habilitado com carteira do Cref. (conselho federal de educação física) ativa e atualizada. Demais resoluções e atividades jurídicas serão responsabilidade do contador contratado.

6.3 Organograma da empresa

Figura 3 - Organograma Studio L&J

Organograma



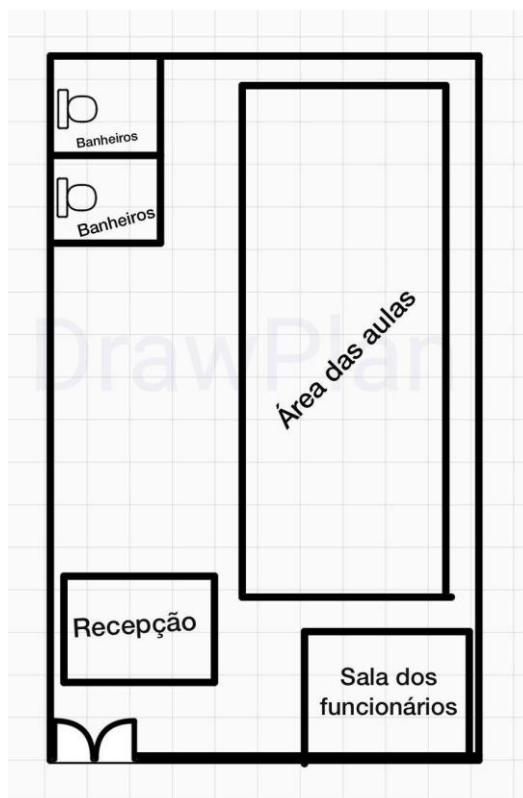
Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Na figura 3 temos cronograma do Studio L&J, sendo a Sócio 1, que ficará responsável por alguns horários específicos elaborando e ministrando aulas de funcional e aulas de personal. E em horários contrários cuidando da recepção, compras e organização do ambiente. O sócio 2 fica responsável por alguns horários específicos elaborando e ministrando aulas de funcional e aula de personal. E em horários contrários cuidando da recepção, e desenvolvendo a procura por parceiros e limpeza do ambiente.

6.4 Estrutura

A infraestrutura do Studio L&J será formada por um espaço de aproximadamente 88 metros quadrados de área total, sendo a bancada de recepção na entrada, sala ampla para realização das atividades e vestiários femininos e masculinos. Visando aulas com distanciamentos adequados e maior conforto para os alunos. Foi calculado baseado em modelos de studios, e assim somamos a área.

Figura 4 - Estrutura Studio L&J



●
Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

6.5 Produtos a serem oferecidos

O principal produto ofertado será o treinamento integralizado funcional, e aula individuais de personal, e dentro dos métodos estão treinos de força, potência, definição, hipertrofia, alongamentos, treinamentos específicos como direcionado para TAF e esportes, conforme a individualidade e preferência do aluno.

Nosso público alvo são pessoas de ambos os sexos e faixa etárias diversas que procuram um treinamento dinâmico, funcional e diferenciado. Sendo do nível iniciante ao avançado.

6.5 Cronograma de atividades

Tabela 1 - Grade horária Studio L&J

Horários	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo
6h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO	FECHADO
7h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO
8h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO
9h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO
10h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO
11h	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	FUNCIONAL	FECHADO
12h	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	FECHADO	FECHADO
13h	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	FECHADO	FECHADO
14h	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	INTERVALO	FECHADO	FECHADO
15h	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	FECHADO	FECHADO
16h	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	PERSONAL T	FECHADO	FECHADO
17h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO	FECHADO
18h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO	FECHADO
19h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO	FECHADO
20h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO	FECHADO
21h	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FUNCIONAL	FECHADO	FECHADO
Totais de horas semanais: 70 horas							

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

6.5 Estratégia de Marketing

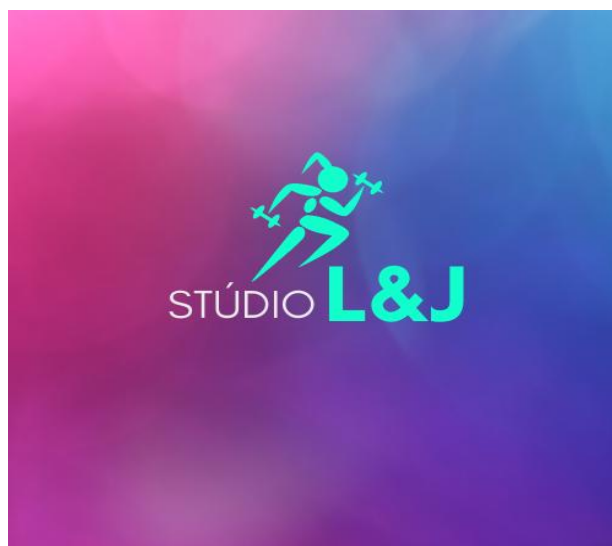
Será direcionada às mídias sociais, Instagram e WhatsApp. Atrelado a isso vamos confeccionar cartões e direcionar aos nossos principais parceiros, nutricionistas, loja de suplementos, fisioterapeutas e psicólogos. Vamos lançar aulas experimentais para conhecimento do trabalho desenvolvido.

O planejamento é lançar antes da abertura do Studio , aulas coletivas e eventos gratuitos para assim captar o público e já desenvolver uma pré-matrícula gratuita para termos uma dimensão da quantidade do público.

6.6 Logomarca

A logomarca Studio L&J foi criada, pensando na fusão dos dois sócios, também sendo intuitiva ao movimento e direcionada ao nosso público, já demonstrando diretamente o segmento fitness.

Figura 5 - Logo Studio L&J



Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

7 Plano financeiro

O recurso inicial para a abertura desta empresa será por intermédio de ambos os sócios, e será feito o financiamento para custear a compra do lote para a abertura do Studio. Dentro do planejamento financeiro teremos investimentos em materiais para toda a estrutura do Studio, sendo investimentos em materiais para recepção para melhor recepcionar os alunos, materiais de segurança para qualquer eventualidade, investimento em uniformes para identificação dos profissionais e investimento em materiais de limpeza para assim manter a manutenção do Studio sempre excepcional.

Dentro do planejamento também teremos investimento em materiais didáticos para melhor elaboração e execução das aulas.

Quadro 1 - Investimento em materiais para escritório/recepção

Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor Total
1	Balcão recepção	R\$ 377,30	R\$ 377,30
1	Impressora	R\$ 279,00	R\$ 279,00
1	Computador completo	R\$ 1.039,00	R\$ 1.039,00
1	Kit aparelho de som	R\$ 267,60	R\$ 267,60

2	Resma papel A4	R\$ 23,,70	R\$ 47,40
1	Grampeador escritório	R\$23,90	R\$ 23,90
1	Caixa de grampo	R\$9,10	R\$ 9,10
5	Canetas	R\$ 1.50	R\$7,50
Total: R\$ 2.050,80			

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Quadro 2 - Investimento em materiais de segurança

Quantidade	Produto	Valor unitário	Total
1	Kit primeiros socorros	R\$288,00	R\$288,00
1	Extintor de incêndio	R\$140,00	R\$140,00
Total: R\$ 428,00			

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Quadro 3 - Investimento em Uniformes dos Funcionários

Quantidade	Tamanho	Produto	Valor unitário	Total
2	P	Uniformes	R\$ 35,00	R\$70,00
4	M	Uniformes	R\$ 35,00	R\$140,00
4	G	Uniformes	R\$ 35,00	R\$140,00
Total:R\$350,00				

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Quadro 4 - Investimento em materiais didáticos

Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor Total
5 unidades de 6kg	Kettlebell	R\$ 78,00	R\$390,00
5 unidades de 8kg	Kettlebell	R\$ 159,00	R\$ 795,00
4 unidades de 10kg	Kettlebell	R\$ 184,00	R\$ 736,00
4 unidades de 12kg	Kettlebell	R\$ 201,00	R\$ 804,00
1 Kits (sendo pares de 1kg a 10kg)	Halteres	R\$1200,00	R\$1200,00
2 Kits com 5 unidades cada	Mini Band	R\$11,00	R\$22,00
3 de - 1,20 mts	Barra	R\$ 109,99	R\$ 329,97
3 de - 1,50 mts	Barra	R\$ 189,99	R\$ 569,97
1 kit - 1 par de 10kg; 1 par de 5kg; 2 pares de 4kg; 2 pares de 3kg; 2 pares de 2 kg; 2 pares de 1kg.	Anilhas vazadas	R\$649,00	R\$649,00
1 Unidade	Suporte para anilhas	R\$479,16	R\$479,16
2 Kits - 1 unid. 4kg; 1 unid. 6kg; 1 unid. 8kg; 1 unid. 10kg.	Bolas de Peso	R\$485,00	R\$970,00
2 Kits -1 unid. 10kg; 1 unid. 15kg; 1 unid. 20kg.	Power Bag	R\$479,00	R\$958,00
15 unidades	Colchonete	R\$ 24,90	R\$ 373,50
2 Unidade	Corda naval	R\$ 70,00	R\$ 140,00
3 Unidades	Jump	R\$195,00	R\$ 585,00
2 Kits (TRX e Suporte)	Trx	R\$65,00	R\$ 130,00

2 kits (1 par de 1kg; 1 par de 2kg; 1 par de 3kg; 1 par de 4kg; 1 par de 5kg)	Caneleira	R\$175,91	R\$ 351,82
10 unidades	Step	R\$ 65,00	R\$ 650,00
2 kits (55cm; 65cm; 75cm)	Bola Suíça	R\$288,41	R\$576,82
1 unidade (ergo Life pro Max)	Esteira	R\$2.790,00	R\$2.790,00
2 unidade (WCT)	Bicicleta Spinning	R\$1.349,10	R\$2.698,20
2 Unidades	Gaiola de agachamento	R\$559,55	R\$1.119
Total: R\$17.317,44			

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa.

Quadro 5 - Investimento em materiais de limpeza

Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor Total
1	Rodo Alumínio	R\$ 25,99	R\$ 25,99
1	Vassoura	R\$ 11,93	R\$ 11,93
1	Pá	R\$ 6,00	R\$ 6,00
1	Kit pano para limpeza do chão com 10 unidades	R\$ 28,99	R\$ 28,99
2	Dispenser papel toalha para banheiro	R\$ 44,50	R\$89,00
3	Lixeiras	R\$ 23,41	R\$ 70,23
Total: R\$ 232,14			

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 6 - Total de investimentos - Iniciais

Materiais para escritório/recepção	R\$ 2.050,80
Materiais de segurança	R\$ 428,00
Uniforme	R\$ 350,00
Materiais didáticos	R\$ 17.317,44
Investimento Materiais de limpeza	R\$ 232,14
Investimento Terreno	R\$ 250,000
Obra para construção do espaço	R\$ 60.000
Fachada	R\$4,500
Total:R\$330.328,88	

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Custos

A abertura do Studio vai gerar custos mensais de manutenção fixos para melhor organização e controle da empresa.

Quadro 7 - Custos manutenção mensal (fixo)

Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor Total
1	Álcool em gel 70% galão 5 litros	R\$35,00	R\$35,00
2 Sacos com 12 rolos	Papel higiênico	R\$ 12,00	R\$24,00
1 com 1000 folhas	Papel toalha	R\$13,19	R\$13,19

1	Sabonete líquido	R\$9,99	R\$9,99
3	Detergente	R\$ 1,50	R\$4,50
1	Saco de lixo – com 20 unidades	R\$ 10,00	R\$ 10,00
1	Desinfetante	R\$ 9,00	R\$ 9,00
1	Álcool líquido	R\$ 6,70	R\$ 6,70
1	Água sanitária	R\$ 3,84	R\$ 3,84
1	Limpador Multiuso	R\$ 2,99	R\$ 2,99
1 saco	Copo descartável	R\$ 8,23	R\$ 8,23
1	Resma papel A4	R\$ 23,70	R\$ 23,70
1	Caixa de grampo	R\$ 9,10	R\$ 9,10
5	Canetas	R\$ 1,50	R\$ 7,50
Total: R\$167,74			

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 8 - Custos mensais (fixos)

Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor total
2	Pró- labore dos sócios	R\$ 1,500	R\$ 3,000
1	Internet	R\$130,00	R\$ 130,00
1	Água	R\$ 200,00	R\$ 200,00
1	Energia	R\$ 250,00	R\$ 250,00
1	Contador	R\$500,00	R\$500,00

2	Estagiários	R\$ 900,00	R\$ 1,800
1	Financiamento investimentos iniciais em 60x	R\$5.506 + 1.6% juros ao mês	R\$ 8.810
1	Custo fixo manutenção	R\$167,74	R\$167,74
Total: R\$ 14.865			

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 9 -Viabilidade econômica

Dentro da receita teremos plano mensais, sendo divididos os alunos que vão treinar duas vezes na semana, três vezes e cinco vezes. A princípio será a margem dos horários de personal será de R\$50 reais a hora aula.

Receita Planos	
2x semana	R\$ 90,00
3x semana	R\$ 134,00
5x semana	R\$ 180,00
personaltrainer	Pacote mensal - 400 reais 12 aulas

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Projeção de Lucro

Opayback do Studio L&J foi calculado dentro de diversas viabilidades financeiras

sendo otimista, realista e pessimista para que tenhamos conhecimento do tempo de retorno estimado do investimento inicial.

Assim, dentro de um cenário pessimista não seria possível a abertura do Studio L&J devido a baixa quantidade de alunos, que nesse cenário não chegaria a pagar o dinheiro investido.

Quadro 10 -Viabilidade

PESSIMISTA	Quantidade de alunos: 59 Receita de alunos pagantes no mês: R\$7.906
REALISTA	Quantidade mínima de alunos: 125 Receita de alunos pagantes no mês: R\$16.750
OTIMISTA	Quantidade máxima de alunos: 225 Receita de alunos pagantes no mês: R\$30.150

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 10 – payback

PESSIMISTA
REALISTA	42 Meses
OTIMISTA	16 Meses

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 11 - payback pessimista

Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
---------------------	--------------	----------------	--------------------------	-------------------	--------------------------------------

					R\$-330.328,88
59	1	R\$7.906	R\$8.810	R\$-904	R\$-331.232,88
59	6	R\$7.906	R\$8.810	R\$-904	R\$-335.752,88
59	12	R\$7.906	R\$8.810	R\$-904	R\$-341.176,88
59	18	R\$7.906	R\$8.810	R\$-904	R\$-346.600,88
59	20	R\$7.906	R\$8.810	R\$-904	R\$-348.408,88

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 12 - payback realista

Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$-330.328,88
125	1	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$-322.388,88
125	6	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$-282.688,88
125	12	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$-235.048,88
125	24	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$-139.768,88
125	36	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$-44.488,88
125	42	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$3.152,88
125	43	R\$16.750	R\$8.810	R\$7.940	R\$11.092,88

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

Quadro 12 - payback otimista

Nº DE ALUNOS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					R\$-330.328,88
225	1	R\$30.150	R\$8.810	R\$21.340	R\$-308.988,88
225	3	R\$30.150	R\$8.810	R\$21.340	R\$-266.308,88
225	5	R\$30.150	R\$8.810	R\$21.340	R\$-223.628,88
225	10	R\$30.150	R\$8.810	R\$21.340	R\$-116.928,88
225	16	R\$30.150	R\$8.810	R\$21.340	R\$11.112
225	20	R\$30.150	R\$8.810	R\$21.340	R\$96.472

Fonte: elaborada pelo autor como resultado da pesquisa

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho possibilitou a verificação de viabilidade para abertura de um Studio de treinamento funcional integralizado, sendo assim devido aos resultados , é viável a abertura do Studio L&J no cenário realista e otimista, porém já no cenário pessimista não seria possível, pois a receita não pagaria os custos, e assim poderíamos verificar a possibilidade de um segundo cenário , ao invés do investimento na compra de um lote poderíamos analisar iniciar tendo como base um local na forma de aluguel sendo uma forma mais viável.

Utilizamos ferramentas para estudo de concorrência e análise de mercado, como modelo de canvas e análise de swot, e como resultados tivemos visão de concorrência na região, possíveis parceiros e melhores estratégias para o êxito na execução do projeto.

Portanto diante do conteúdo nesse plano de negócio, é necessário cada vez mais trabalhar na captura de clientes através do marketing e assim crescer no segmento, para sermos referência na cidade. E levando todos os conteúdos apresentados, conforme esse plano de negócio é possível em vários âmbitos a abertura desta empresa.

REFERÊNCIAS

<https://www.unifesp.br/reitoria/dci/releases/item/5038-pesquisa-da-unifesp-associa-baixos-niveis-de-atividade-fisica-na-pandemia-a-ansiedade-e-depressao>.

(Puccinelli, P.J., da Costa, T.S., Seffrin, A. et al. Reduced level of physical activity during COVID-19 pandemic is associated with depression and anxiety levels: an internet-based survey. *BMC Public Health* 21, 425 (2021). <https://doi.org/10.1186/s12889-021-10470-z>)

(DE FARIAS JÚNIOR, José Cazuzá. Atividade física e comportamento sedentário: estamos caminhando para uma mudança de paradigma?. **Revista Brasileira de Atividade Física & Saúde**, v. 16, n. 4, p. 279-280, 2011.)

COSTA, Rudy Alves; SOARES, Hugo Leonardo Rodrigues; TEIXEIRA, José Antônio Caldas. Benefícios da atividade física e do exercício físico na depressão. **Revista do Departamento de Psicologia**. UFF, v. 19, p. 273-274, 2007.

OLIVEIRA, Eliany Nazaré et al. Benefícios da atividade física para saúde mental. *Saúde Coletiva*, v. 8, n. 50, p. 126-130, 2011

<https://repositorio.animaeducacao.com.br/handle/ANIMA/12790>

ROEDER, M. A. BENEFÍCIOS DA ATIVIDADE FÍSICA EM PESSOAS COM TRANSTORNOS MENTAIS. **Revista Brasileira de Atividade Física & Saúde**, [S. l.], v. 4, n. 2, p. 62–76, 2012. DOI: 10.12820/rbafs.v.4n2p62-76. Disponível em: <https://rbafs.org.br/RBAFS/article/view/1054>.

(DE LIZ, C. M.. ANDRADE, L. (2016). Análise qualitativa dos motivos de adesão e desistência da musculação em academias. **Rev. Bras. Ciênc. Esporte** 38 (3).

<https://doi.org/10.1016/j.rbce.2015.11.005>)

<http://www.monografias.ufop.br/handle/35400000/3486>

TAKEDA, Osvaldo Hakio; STEFANELLI, Maguida Costa. Atividade física, saúde mental e reabilitação psicossocial. **Revista Mineira de Enfermagem**, v. 10, n. 2, p. 171-175, 2006.

HANINI, El; MELLO, Magde Mustafa. O crescimento do mercado de academias no Rio Grande do Sul durante a pandemia do COVID-19. 2021.

CONCEIÇÃO, Juliana. Motivação à prática de exercícios físicos: um estudo com praticantes de treinamento funcional. Educação Física Bacharelado-Pedra Branca, 2017.

<https://repositorio.animaeducacao.com.br/handle/ANIMA/12784>

LEITE, M. S. R.; GASPAROTTO, A. M. S. ANÁLISE SWOT E SUAS

FUNCIONALIDADES: o autoconhecimento da empresa e sua importância. **Revista**

Interface Tecnológica, [S. l.], v. 15, n. 2, p. 184–195, 2018. DOI: 10.31510/infa.v15i2.450.

Disponível em: <https://revista.fatectq.edu.br/interfacetecnologica/article/view/450>.