



UNICEPLAC

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos

Curso de Educação Física

Trabalho de Conclusão de Curso

Centro de treinamento - Futevôlei Cerrado

Brasília-DF

2022



UNICEPLAC
Savio Henrique Ribeiro Cruz

Centro de treinamento: Futevôlei Cerrado

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: Prof Dr. Daniel Tavares de Andrade

Brasília-DF

2022

Savio Henrique Ribeiro Cruz

Centro de treinamento: Futevôlei Cerrado

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

Gama, 20 de Novembro de 2022.

Banca Examinadora



Prof. Dr. Daniel Favares de Andrade
Orientador



Prof. Dr. Rafael dos Reis Vieira
Examinador



Prof. Me. Gisele Kede Flor Ocampo
Examinador

Centro de treinamento: Futevôlei Cerrado

Savio Henrique Ribeiro Cruz

Resumo:

Com o crescimento da prática do futevôlei em vários locais do país, seja por lazer ou competição, exige de profissionais serviços específicos com metodologias diferenciadas. O objetivo foi analisar a viabilidade da criação de uma escola de futevôlei, com o intuito de fomentar a saúde e a iniciação esportiva, com planejamento de treinamento adequado, como forma de desenvolvimento para os alunos e atletas. O futevôlei por se tratar de uma atividade física de alto rendimento, se faz necessário acompanhamento profissional especializado, utilizando os princípios do treinamento esportivo para a evolução do desempenho do atleta/aluno. Tendo em vista toda nossa estrutura, as informações e ferramentas necessárias para que o atleta/aluno consiga progredir gradualmente no esporte, ou mesmo, se familiarizar cada vez mais, de modo a propiciar, treinamento personalizado.

Palavras-chave: Futevôlei. Empreendedorismo. Treinamento.

ABSTRACT: With the growth of the practice of footvolley in all parts of the country, whether for leisure or competition, demanding differentiated services from professionals with differentiated methodologies. The objective was to analyze the feasibility of creating a footvolley school, with the aim of promoting health and sports initiation, with adequate training planning, as a way of development for students and athletes. Since footvolley is a high-performance physical activity, specialized professional follow-up is necessary, using the principles of sports training to improve the performance of the athlete/student. Bearing in mind our entire structure, all the information and tools necessary for the athlete/student to be able to evolve more and more in the sport, or even so to become more and more familiar, containing their personalized training for each one.

KEYWORDS: Footvolley. Entrepreneurship. Training

1 INTRODUÇÃO

Nos anos 60 nas praias do Rio de Janeiro, o atleta Otávio Moraes mudou a forma de como jogar futebol na areia, a partir da proibição da prática na orla das praias do Rio de Janeiro, utilizando-se da área de vôlei para tal realização e inicialmente jogado em Copacabana. Tal proibição, não se adequa ao uso das limitações da área da prática do vôlei, portanto a área pode ser utilizada como intuito de mudança do esporte. (VEJARIO, 2020)

O esporte é uma adaptação do vôlei de praia, mas as duplas de jogadores usam os pés, ombros, coxas e cabeça. (SOUZA; GALATTI, 2008). Segundo o site da Federação Paulista de Futevôlei, inicialmente, o futevôlei era jogado com seis jogadores, passou-se a jogar em outras quadras e com muitos espectadores, difundindo mais o esporte. O jogo posteriormente passou a ser mais visado pela presença de jogadores da Seleção Brasileira de Futebol como: Jairzinho, Marinho Bruxa e Fontana, entre outros, sendo neste momento popularizado o nome de futevôlei. (FPFv)

O futevôlei era visto como lazer, até o ano de 1998, quando foi criada a Confederação Brasileira de Futevôlei (CBFv), com sede na capital de Goiás, Goiânia. Nessa época, aconteceram as primeiras competições oficiais. O ano da oficialização do esporte na Federação Internacional de Futevôlei foi em 2003, a partir daí foi realizado o primeiro campeonato mundial na cidade de Atenas, e o primeiro formato foi com 18 duplas. (CBFv, 2020)

Como forma de esporte, o futevôlei teve seu crescimento acentuado, sobretudo nas praias brasileiras, porém a sua difusão também foi acompanhada pelo crescimento, tendo em vista a busca de práticas esportivas ao ar livre, o futevôlei se tornou uma vantajosa opção em regiões não litorâneas. O esporte traz muitos benefícios para seus praticantes, como consciência espacial, melhora de habilidades como passe, toque, cabeceamento, bom condicionamento corporale muitas melhorias relacionadas aos aspectos humanos e sociais. (SOUZA; GALATTI, 2008)

A maior taxa de crescimento foi durante a pandemia, na qual o esporte cresceu mais de 250% segundo a Federação Paulista de Futevôlei e, após o relaxamento das restrições sanitárias, a busca por novas formas de manter a saúde (mental, física, social) criou uma necessidade maior do que a prática permite, despertando a necessidade de proporcionar espaços práticos. (GE, 2021)

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral:

Criar uma escola de futevôlei cerrado na cidade do Gama-DF.

2.2 Objetivos específicos:

- Realizar análise de mercado
- Definir o público alvo
- Realizar o Estudo de Swot e Canvas
- Elaborar um plano de negócio

3 Análise de mercado

De acordo com o site da CODEPLAN, as cidades Gama, Santa Maria, Recanto das Emas e Riacho Fundo II, que compõe a Unidade de Planejamento Territorial (UPT) Sul, o Gama possui uma população urbana de 137.331 pessoas e é a maior dentre as 4 RA, sendo que 52,3% são do sexo feminino e quando falamos de renda, novamente o Gama lidera, a renda média mensal da cidade é de R\$4.906,69.

Analisando todos esses dados e as ideias pretendidas, o Futevôlei Cerrado é uma ótima opção de renda. Partindo dos locais pretendidos, utilizaremos a locação de um espaço público, pagando somente o aluguel mensal, mas gastos extras irão acontecer necessitando de um investimento razoável.

3.1 Mercado Consumidor

Tentaremos atingir todo o público da cidade, sendo crianças com iniciação ao esporte, jovens, mulheres que querem seguir o esporte por competição, por lazer, hobby e adultos que de certo modo ao longo do anos pararam a prática esportiva.

Quando se pensa em público, um ponto interessante são as pessoas que não se adaptam em academias, estúdios de personal e que tem interesse em praticar algum esporte para emagrecer, manter a saúde ou fugir da rotina. A preferência do público são os moradores da nossa cidade, pois um fator muito importante é a facilidade de locomoção dentro da cidade, uma vez que transitar dentro do Gama é rápido e acessível para todos. Referente aos valores, tentaremos colocar um preço justo, podendo ofertar bolsas para os alunos que representarem nossa escola em torneios, mas também para aqueles alunos com menor renda , pois sabemos como é importante toda essa inclusão.

4 LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa será localizada em um ponto estratégico e de muita movimentação, pois, é perto de uma rodovia que dá acesso do Gama ao centro de Brasília, dando uma visibilidade enorme. O local também é ao lado do famoso calçadão do Gama e próximo ao Terminal do BRT, onde todos os ônibus de integração da cidade chegam ao seu destino final.



St.LesteNaturalPointdoAtleta-Gama,Brasília-DF,70297-400

5 ATIVIDADE A SEREM DESENVOLVIDAS/PRODUTOS A SEREM OFERECIDOS

O Futevôlei Cerrado oferecerá alguns serviços, porém o ponto principal e foco será a escola de futevôlei, usaremos esse esporte como carro chefe para fazermos ela crescer, temos também a finalidade de proporcionar torneios e campeonatos a fim de colocar nossa escolinha na vitrine de todos da cidade.

6 ANÁLISE DE SWOT

O planejamento estratégico tem recebido muita atenção e prestígio no meio acadêmico e empresarial como uma ferramenta valiosa e de extrema importância, uma vez que transforma as estruturas organizacionais, permitindo aos pesquisadores projetar cenários com mais precisão e qualidade e, o mais importante, fornece aos gestores informações sobre as empresas

afetadas. Em grau menor devido ao número infinito de variáveis internas e externas dentro da organização. (FERNANDES,2012)

A análise SWOT, também conhecida como FOFA em português, é uma ferramenta estratégica da qualidade, fundada por Albert Humphrey em 1960, e é composta por áreas: duas delas são pontos fortes e fracos, relacionados ao ambiente interno, que uma empresa pode controlar. Por meio dela, as demais são Oportunidades e Ameaças, mas todas são circunstâncias externas e, portanto, a empresa não pode controlar a FIGURA 1 (LEITE et al,2018).

Matriz SWOT dividida em características para análise. (strengths) Força: é uma característica interna de uma empresa que cria vantagem sobre os concorrentes, se diferencia ou facilita o alcance de metas. (weaknesses) Fraqueza: Uma característica interna da empresa que precisa ser examinada e aprimorada, pois coloca a empresa em risco em relação aos seus concorrentes, e se coloca em uma situação incômoda. Oportunidade (opportunities) Oportunidade: como fator externo é uma tendência em um determinado momento ou produto que ocorre quando uma empresa tenta tirar proveito das necessidades de um determinado cliente. (threats) Ameaças: são fatores externos que afetam diretamente a empresa, não podem ser controlados e podem prejudicar o desenvolvimento da empresa. (BENZAGHTA,2021)

Identificando os principais pontos estratégicos, neste trabalho foi feita a análise SWOT para a empresa.

Forças

- Promoção de saúde: É importante para diversas pessoas que estão a procura do bem estar.
- Exclusividade: Analisando a cidade do Gama, a concorrência é muito pequena, tem apenas 3 escolas.
- Iniciação ao esporte: Incluiremos crianças na escola.
- Metodologia de treino: Será o nosso diferencial, pois as vivências e experiências de nossos professores irão proporcionar treinos diferenciados e atrativos para o público.

Oportunidades

- Crescimento do esporte: Incluindo mais uma escola de futevôlei na cidade, irá fomentar o esporte, aumentando o número de praticantes e um novo esporte para pratica do público feminino.
- Mercado e artigos esportivos: Pensando na expansão da nossa escola, a venda de uniformes para nossos alunos é uma ótima maneira de mostrar o nosso projeto.
- Região de baixa concorrência: Analisando toda a nossa cidade, vimos que a concorrência é baixa, e também notamos essa escassez de escolas de futevôlei nas cidades vizinhas.

Fraquezas

- Estrutura: Nossa estrutura pode deixar desejar, pelo pouco valor de investimento que temos.
- Reconhecimento: Como somos uma escola nova, poucas pessoas conhecem o nosso projeto, precisaremos trabalhar a divulgação na nossa cidade e nas plataformas online.
- Recursos financeiros: A princípio não iremos ter muitos parceiros, então o pouco valor de investimento poderá atrasar o crescimento do projeto.

Ameaças

- Criação de arenas: Como não temos a nossa arena e vendo o crescimento do esporte, empresários que têm interesse em seguir nesse ramo são uma ameaça para o nosso projeto.
- Locação do espaço: O local será alugado.
- Recursos humanos: Pelo fato de ter uma escassez de profissionais de educação física que atuam na área do futevôlei, devemos prestar sempre o melhor para nossos professores.



Figura 1-AnáliseSWOTpara empresa“cerradofutevôlei”.CriadonoCanva.

7 ANÁLISE DE CANVAS

Canvas é um instrumento visual apresentado em 41 cenários interativos, relacionamentos e trocas entre nove blocos de ontologia, Osterwalder(2004).No Canvas,cada bloco de construção (proposta de valor, relacionamento, segmento de clientes, canais, atividades, parcerias, recursos, estrutura de custos e fluxos de receita) tem a sua ideia sobre como uma organização cria, desenvolve e captura valor, e é possível verificar analisando cada elemento da ontologia auxilia para a geração de valor. Figura2. Este modelo ajuda a reconhecer e enfatizar os pontos da sua empresa, por meio de técnicos de criação de conhecimento, os componentes imagináveis que devem constituir um determinado molde de negócio (GAVA,2014)



Figura 2- Análise CANVAS. Criado no Canva

Parceiros chaves: Para que seja enriquecida a quantidade e qualidade de parceiros, buscaremos locais em que nossos alunos frequentem com constância: clínicas de fisioterapia, lojas de suplementos e academias. Esses parceiros servirão como uma equipe multidisciplinar que juntos podem agregar e melhorar a qualidade de vida e desempenho de nossos alunos.

Atividades chaves: A metodologia aplicada na forma montagem de treinamento e acompanhamento pelos profissionais, visando um melhor desempenho dos seus alunos.

Proposta de valor: A escola tem como proposta, oferecer qualidade no atendimento, treinos personalizados, seriedade nos serviços desenvolvidos e profissionais experientes.

Canais: O gestor da escola entende a importância do marketing digital para a expansão do seu negócio e o relacionamento com os seus alunos, por isso um dos meios de comunicação será dado por meio das redes sociais, como Instagram, Facebook, Twitter, WhatsApp, E-mail, Telefone e outros.

Segmentos de clientes: A tendência é que a escola atenda atletas amadores que buscam um serviço de qualidade, saúde, e que visam o desenvolvimento de uma forma correta, também atletas profissionais que estão em busca de alto rendimento com atendimento diferenciado e sempre supervisionado por um profissional de Educação Física.

Principais recursos: É primordial que se tenha profissionais capacitados para

proporcionar aos alunos maior segurança no serviço oferecido, materiais, e equipamentos novos e de qualidade.

Relação com o consumidor: Buscamos ter uma boa comunicação com o público, procurando estar sempre aperfeiçoando nossas instalações e atendimento para uma didática clara e eficaz nos ensinamentos transmitidos aos alunos.

Estrutura de custos: Para a existência do espaço é primordial investimentos iniciais como arrendamento de um lugar, materiais essenciais para os treinos, salário dos profissionais capacitados, CREF regularizados e um local adequado para a realização das atividades.

Fluxos de receita: A estratégia da empresa consiste em captar a renda por meio das mensalidades e planos pagos pelos alunos, parcerias com outras empresas locais que possam agregar com a metodologia da empresa, ofertas de serviços personalizados dos seus profissionais, produtos da marca da escola, entre outros.

8. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
F E C H A D O	Atendimento 7:30h às 12h	Atendimento 7:30h às 12h	Atendimento 7:30h às 12h	Atendimento 7:30h às 12h	F E C H A D O	F E C H A D O
	Manutenção 13h às 14h	Manutenção 13h às 14h	Manutenção 13h às 14h	Manutenção 13h às 14h		
	Atendimento 17h às 21:30h	Atendimento 17h às 21:30h	Atendimento 17h às 21:30h	Atendimento 17h às 21:30h		

TABELA 1 - Cronograma Semanal de Atividade

9 PLANOFINANCEIRO

9.1 Materiaisnecessáriosecustosdaempresa

Material	Valor unitário	Quantidade	Valor total	Fornecedor
Bolas	R\$ 340,00	20	R\$ 6800,00	<u>Site</u>
Cones	R\$ 5,00	20	R\$ 100,00	<u>Site</u>
Rede	R\$ 256,00	1	R\$ 256,00	<u>Site</u>
Saco de bolas	R\$ 25,00	2	R\$ 50,00	<u>Site</u>
Escada de agilidade	R\$ 40,00	1	R\$ 40,00	<u>Site</u>
Mangueira	R\$ 95,00	1	R\$ 95,00	<u>Site</u>
Marcação	R\$ 160,00	1	R\$ 160,00	<u>Site</u>
TOTAL: R\$ 7501,00				

TABELA2-Investimento/Equipamentos

	Valor unitário	Quantidade	Valortotal
Manutenção	R\$ 1059,00	1	R\$ 1059,00
Escritório	R\$ 309,00	1	R\$ 309,00
Uniformes	R\$ 40,00	6	R\$ 240,00
Salários professores	R\$ 1500,00	2	R\$ 3000,00
Vale transporte	R\$ 2,70	4(Diario)	R\$7,29 /Dia
Fgts	R\$ 120,00	2	R\$ 240,00
Inss	R\$ 135,00	2	R\$ 270,00
TOTAL			R\$ 5.292,96

TABELA3-Investimentosobre aEstruturaOrganizacional

CUSTO FIXO MENSAL		
	QUANTIDADE	VALOR MÉDIO
Aluguel	1	R\$ 1.000,00
Imposto	-	R\$ 50,30
Transporte	-	R\$ 480,00
Internet	-	R\$ 80,00
Professores	2	R\$ 3.000,00
Contador	1	R\$ 2.000,00
		TOTAL = 6.610,3

TABELA 4 - Custo Fixo Mensal

9.2 Planodereceitaeviabilidadeeconômica

Viabilidade Econômica - Mensalidade R\$ 100,00				
Investimento Total	R\$ 12.793,96			
Custo Fixo Mensal	R\$ 6.610,3			
Mensalidade	Amadores R\$100,00		Profissional R\$80,00	
Cenários	PESSIMISTA	REALISTA	OTIMISTA	MUITO OTIMISTA
Quantidade de Alunos	35	70	100	180
Receita Mensal	R\$ 3500,00	R\$ 7000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 18.000,00
Saldo Mensal	- R\$3.110,3	R\$ 389,7	R\$ 3.389,7	R\$ 11.389,7
06 MESES	- R\$18.661,8	R\$ 2.338,2	R\$ 20.338,2	R\$ 68.338,2
12 MESES	- R\$37.323,6	R\$ 4.676,4	R\$ 40.676,4	R\$ 136.676,4
18 MESES	- R\$55.985,4	R\$ 7.014,6	R\$ 61.014,6	R\$ 205.014,6
24 MESES	- R\$74.647,2	R\$ 9.352,866	R\$ 81.352,8	R\$ 273.352,8

TABELA5 – ViabilidadeEconômica, 6meses;12meses;18meses;24meses

Analisando e verificando alguns tópicos, vimos que a quantidade mínima de alunos para começar a gerar lucro na nossa escola, é de 67 alunos. Então se a gente perder um aluno

ficando 66, entraremos em déficit e encontraremos um prejuízo na empresa.

Pensando sobre a nossa empresa, as ideias, os objetivos, focos que temos, a viabilidade econômica é um dos pontos mais importantes a ser analisado, pois, é nela que vamos ter a real noção dos preços de investimento, quando vamos começar a ter lucro, equando entrar na realidade.

10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A prática esportiva é indispensável para todos, o futevôlei vem como um grande aliado da saúde, e como esse esporte vem crescendo e se destacando é importante incluímos mais uma escola para a nossa cidade. Sendo assim, não podemos deixar de fora o público feminino, uma vez que, se trata de mais da metade da população do Gama-DF com 52,3%.

Com base na análise dos estabelecimentos do segmento, o Centro de Treinamento Futevôlei Cerrado com seu trabalho específico e direcionado para praticantes deste esporte mostrou ser a melhor opção para o público da cidade do Gama-DF, que busca sua iniciação em prática desportiva. O Futevôlei Cerrado estará em prática em até um ano. E queria agradecer a todos os professores sem exceção que nessa jornada esteve presente, pra nos incentivar e motivar em todos os momentos, minha família que esteve sempre presente para não faltar apoio.

REFERÊNCIAS

1. PPFV. HISTÓRIA DO FUTEVÔLEI. Disponível em: <<https://futevoleisp.com.br/historia-do-futevolei/>> Acesso em: 10 nov. 2022
2. BENZAGHTA, Mostafa Ali et al. Aplicações da análise SWOT: Uma revisão integrativa da literatura. Journal of Global Business Insights , v.6, n. 1, pág. 55-73, 2021.
3. CBFv. HISTÓRIA DO FUTEVÔLEI. Disponível em: <<https://futevoleisp.com.br/historia-do-futevolei/>>. Acesso em: 10 nov. 2022
4. FERNANDES, Djair Roberto. Uma visão sobre a análise da Matriz SWOT como ferramenta para elaboração da estratégia. Revista de Ciências Jurídicas e Empresariais, v. 13, n. 2, 2012.
5. VEJARIO. O queridinho das prais. Disponível em: <<https://vejario.abril.com.br/cidade/futevolei-o-queridinho-das-praias/>>. Acesso em: 11 nov. 2022
6. GAVA, Éverton Marangoni. Concepção e análise de modelos de negócios por meio do Business Model Canvas. 2014.
7. GE. Futevolei cresce na pandemia. Disponível em: <<https://ge.globo.com/eu-atleta/treinos/noticia/futevolei-atrai-praticantes-e-cresce-na-pandemia.ghtml>>. Acesso em: 12 nov. 2022 .
8. 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>>. Acesso em: 10 nov. 2022.
9. PDAD.CODEPLAN, 2018. Disponível em: <<https://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2020/06/Gama.pdf>>. Acesso em: 17 de novembro de 2022.
10. CODEPLAN. Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílios. Brasília, 06 jul. de 2022. Disponível em: <https://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2022/05/Apresentacao_Distrito_Federal.pdf>. Acesso em: 21 de nov. de 2022.
12. PDAD.CODEPLAN, 2021. Disponível em: <<https://pdad2021.ipe.df.gov.br/static/downloads/relatorios/gama.pdf>> Acesso em: 17 nov 2022
13. SOUZA, Gustavo Henrique Vieira de; GALATTI, Larissa Rafaela. Pedagogia do esporte e iniciação ao futevôlei: uma proposta didática a partir da expansão das superfícies de prática do jogo. 2008. Disponível em: <<https://www.efdeportes.com/efd127/pedagogia-do-esporte-e-iniciacao-ao-futevolei.htm>>. Acesso em: 17 de nov de 2022