



UNICEPLAC
CENTRO UNIVERSITÁRIO

Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos - UNICEPLAC

Curso de Educação Física

Trabalho de Conclusão de Curso

Treinamento personalizado no ciclismo: JCPERFORMANCE

Gama-DF

2022

Júlio César Delgado Cavalcante

Treinamento personalizado no ciclismo: JCPERFORMANCE

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. Rafael dos Reis Vieira Olher

Gama-DF

2022

Júlio César Delgado Cavalcante

Treinamento personalizado no ciclismo: JCPERFORMANCE

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-DF, 21 de junho de 2022.

Banca Examinadora



Prof. Dr. Rafael dos Reis Vieira Olher

Orientador



Prof. Dr. Daniel Tavares de Andrade

Examinador

Treinamento personalizado no ciclismo: JCPEFORMANCE

Júlio César Delgado Cavalcante

RESUMO

Introdução: Com o crescimento da prática do ciclismo pode-se ter segmentos diferentes para a sua prática, seja por lazer ou competição, exigindo profissionais e serviços diferenciados e especializados. **Objetivo:** Analisar a viabilidade de criação de uma empresa para praticantes de ciclismo, com o intuito de realizar a assessoria esportiva de treinamento. **Métodos:** criação de uma empresa de consultoria online para ciclistas, com planejamento de treinamento adequado, como forma de desenvolvimento para os alunos e atletas. **Resultado:** O ciclismo por se tratar de uma atividade física de alto rendimento, se faz necessário um acompanhamento profissional especializado, utilizando os princípios do treinamento esportivo periodizando os exercícios para o ganho de desempenho do atleta/aluno. **Considerações Finais:** Tendo em vista da plataforma apresentada, contém todas as informações e ferramentas necessárias para que o atleta/aluno consiga evoluir cada vez mais no esporte, ou assim mesmo se familiarizar cada vez mais, contendo para cada um, seu treinamento personalizado.

Palavras-Chave: Ciclismo. Treinamento personalizado. Consultoria online

ABSTRACT

Introduction: With the growth of cycling practice, different segments can be found for its practice, whether for leisure or competition, demanding professionals and differentiated and specialized services. Objective: To analyze the feasibility of creating a company for cycling practitioners, to carry out sports training advice. Methods: creation of an online consulting company for cyclists, with adequate training planning, as a form of development for students and athletes. Result: Cycling, because it is a high-performance physical activity, requires a specialized professional follow-up, using the principles of sports training, periodizing the exercises for the performance gain of the athlete/student. Final Considerations: In view of the presented platform, it contains all the information and tools necessary for the athlete/student to be able to evolve more and more in the sport, or even to become more and more familiarized, containing for each one, their personalized training.

KEYWORDS: Cycling. Customized training. online consulting

1. INTRODUÇÃO

A prática do ciclismo tem evoluído de forma exponencial desde o seu surgimento, tanto tecnicamente quanto na visão funcional do exercício. Tornou-se esporte olímpico em 1996 e atualmente muitas pessoas tornaram-se adeptas da prática. É uma modalidade esportiva de baixo impacto, consiste numa modalidade esportiva de movimento sincronizado de múltiplas articulações em cadeia cinética fechada, cuja força produzida pelos músculos da região lombo-pélvico e membros inferiores é transmitida ao pedivela para propulsar a bicicleta. (DI ALENCAR, 2010).

Apesar de ser um esporte simples, conhecer a biomecânica do ciclismo é de extrema importância, para que não haja lesões causadas por movimentos repetitivos em longo prazo (DI ALENCAR et al, 2010). Por este motivo é interessante que seus praticantes, tanto os profissionais quanto os amadores, tenham uma supervisão adequada de profissionais de educação física por meio de periodizações, que são planilhas de treinamento cujo objetivo é acompanhar a evolução do atleta por um período determinado. Este planejamento varia de acordo com o objetivo estipulado, trabalhando com perspectivas reais que podem ser de curto, médio e longo prazo (GOMES, 2009).

A consultoria online é um serviço oferecido por um profissional, a finalidade de uma consultoria é identificar as necessidades do cliente, recomendar ações para sua melhoria, no caso de uma consultoria esportiva, teria a finalidade de introduzir uma modalidade ou exercícios para desenvolvimento pessoal do cliente/aluno (KURYLO E POLL, 2016).

A consultoria traz benefícios que proporciona aos atletas um suporte necessário para evitar lesões e acompanhar a evolução do desempenho de cada um dos usuários, já que todo planejamento é feito de forma única, respeitando as individualidades biológicas de cada um.

Tornou-se comum encontrarmos praticantes de exercícios físicos com seus smartphones em academias e/ou parques, com seus respectivos treinamentos prescritos. Neste contexto um novo campo de atuação tem se aberto para o profissional de Educação Física, o *Personal Trainer Online* (PTO). Portanto, o objetivo do presente trabalho foi analisar a aceitação e as perspectivas de potenciais consumidores do estado de São Paulo sobre o serviço de PTO. A pesquisa apontou para relativa aceitação da proposta do PTO apontando para o fenômeno como uma nova tendência de natureza possivelmente irreversível, tendo em vista o caráter globalizado do mundo contemporâneo (KURYLO, 2016).

Por isso o objetivo deste trabalho foi aplicar o método de consultoria online em treinos para ciclistas amadores e profissionais, como uma forma de acompanhar o desenvolvimento do nível dos alunos, utilizando planilhas de treinamento, testes de esforço e avaliações, por meio de vias tecnológicas, havendo a comunicação mútua entre atleta e treinador.

2.1 Tipo de atividade

Com o crescimento da prática do ciclismo pode-se ter segmentos diferentes para a sua prática, seja por lazer ou competição, exigindo profissionais e serviços diferenciados e especializados. A criação de uma empresa de consultoria online para ciclistas, com planejamento de treinamento adequado, virá como uma forma de desenvolvimento para os alunos e atletas, em questão de desempenho na modalidade, também de bem-estar, melhoras físicas e psíquicas.

2.2 Objetivos

Objetivo Geral:

O objetivo deste trabalho é criar um projeto empresa voltado para o ramo de consultoria online para elaboração de treinos para ciclistas amadores e profissionais, como uma forma de acompanhar o desenvolvimento do nível dos alunos, utilizando planilhas de treinamento, testes de esforço e avaliações, com o devido acompanhamento e comunicação entre atleta e treinador.

Objetivos específicos:

- Acompanhamento para ciclistas por um profissional especializado;
- Personalizar os treinamentos de cada atleta de acordo os resultados de anamneses, testes e avaliações periódicas;
- Verificar a evolução dos atletas, através de métodos de treinamento, acompanhando e avaliando o desempenho mensal dos ciclistas;
- Verificar a evolução dos aspectos fisiológicos de cada atleta.

2.3 Mercado Consumidor

O público alvo da empresa será voltado para ciclistas amadores e profissionais que desejam um desempenho melhor no esporte.

2.4 Localização da empresa

A empresa JCPERFORMANCE utilizará um local arrendado para execução de avaliações e montagem de treinos, tendo um acompanhamento presencial de profissionais, para avaliações de resultados do treinamento prescrito e apoio em competições. A empresa atuará principalmente em Brasília - Distrito Federal, atendendo primeiramente na região do Gama-DF.

2.5 Atividades a serem desenvolvidas/Produtos a serem oferecidos

O JC Performance será uma empresa onde os usuários poderão ter acesso a sua periodização por meio de planilhas de treino, testes de esforço e avaliações, podendo acompanhar sua evolução. O bike fit é uma avaliação feita para que tenha um ajuste voltado para adequar a bicicleta totalmente ao tipo físico do ciclista. Em outras palavras, é deixar a bike pronta para o aluno, essa avaliação será desenvolvida pelos profissionais certificados da empresa. Esse serviço é feito por um bike fitter, um profissional que, por meio de medições e de equipamentos, constata todos os membros envolvidos no exercício do pedal. Pernas, braços, tronco e como o seu corpo se comporta durante o pedal, são avaliados, para fazer ajustes na bicicleta. O Fitchek é um equipamento de ventilometria portátil desenvolvido para Profissionais de Educação Física realizarem testes de performance aeróbica. Com ele é possível identificar o limiar ventilatório (LV2) além de outros parâmetros fundamentais para prescrição do exercício. 100% Portátil, utiliza a tecnologia *Smart Sensor*, com a captação da FC e Ventilação Pulmonar por meio de sensores sem a necessidade de fios ou cabos.

Com todo o suporte necessário, os benefícios gerados com a prática do ciclismo de forma responsável e bem estruturada são inúmeros.

A consultoria acontecerá da seguinte forma: Só após todas as avaliações serem realizadas, o profissional começará a montagem das planilhas de treinamento, que serão compostas pelos resultados das avaliações, juntamente com sua periodização.

A periodização de um plano de treinamento compreende na criação de um sistema de planos para os mais variados períodos em busca dos objetivos vinculados a esses determinados períodos. Sendo que um plano de treinamento sério é constituído por um trabalho com perspectivas reais a curto, médio e longo prazo (GOMES,2009).

2.6 Ferramentas

2.6.1 Análise de SWOT

A matriz **SWOT**, também conhecida como matriz FOFA, é uma ferramenta gerencial que examina o ambiente interno e externo de uma organização buscando encontrar oportunidades de melhoria e otimização do desempenho, (SANTAELLA, 2020).

Forças: A JC PERFORMANCE estará aparelhada com equipamentos eficazes para a avaliação dos nossos alunos, visamos atender nossos alunos com qualidade e eficiência visando melhor rendimento e qualidade no aprendizado da modalidade e repassar a vivência da modalidade da melhor forma possível.

Fraquezas: A gestão da empresa possui pouco capital para executar totalmente o plano de negócios, ajustando aos poucos e progressivamente sendo encaixado, outro ponto seria que mesmo com um poder aquisitivo bom, os alunos não queiram adquirir os planos de consultoria por histórico de frustrações com outros profissionais.

Oportunidades: O gestor do negócio entender ser uma grande oportunidade de expansão do seu negócio para outros pontos da cidade, como uma forma de propagar o esporte pela cidade, tendo em vista que esse comércio está concentrado na região central do Distrito Federal, pois traz como diferencial uma metodologia com ênfase no aprendizado e capacitação do aluno em desenvolver seus treinamentos de forma mais autônoma, tendo apenas um suporte de seus treinadores.

Ameaças: A competição do mercado em relação à adesão dos planos de treinamento abaixo do valor ideal que visa a valorização do espaço e do trabalho aplicado pelos profissionais, de forma que não realizam um trabalho de excelência, assim perdendo a qualidade, ou até mesmo por escolher programas artificiais que montam treinamentos com baixo custo.

	FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
FATORES INTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> • ATENDIMENTO • EQUIPAMENTOS • AVALIAÇÕES 	<ul style="list-style-type: none"> • BAIXO CAPITAL DE INVESTIMENTO • CONTRADIÇÃO DOS ALUNOS EM ADQUIRIR OS PLANOS
FATORES EXTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> • LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA • EXPANSÃO DO NEGÓCIO 	<ul style="list-style-type: none"> • CONCORRENCIA A PREÇOS BAIXOS • PLATAFORMAS ARTIFICIAIS DE TREINAMENTO

FIGURA 1 – Fatores internos, externos, positivos e negativos do pano de negócios.

2.6.2 Análise de CANVAS

O *Business Model Canvas*, mundialmente conhecido como canvas, é uma ferramenta desenvolvida por Alexander Osterwalder para desenvolvimento de negócios. Com essa ferramenta é possível planejar o funcionamento de negócios. Uma forma de planejar as atividades principais e estruturas para determinados públicos. A ideia principal da tabela é abranger tudo o que constitui aquela empresa. Uma forma simples e eficaz de expor os aspectos estratégicos da empresa. Assim, o *business model canvas* é de grande utilidade na criação de empresas, garantindo praticidade e inovação aos empreendedores. O canvas é um mapa visual no qual para as estratégias adotadas pela empresa, que deixa claro a viabilidade das empresas (BIAVA, 2017).

Parcerias chave •Médicos •Nutricionistas •Lojas de suplemento •Fisioterapeutas •Academias •Psicólogos	Atividades chave •Consultoria esportiva • Bike fit •Fit check •Avaliação física	Proposta de valor •Qualidade em atendimento •Serviço prestado ao cliente •Estrutura nova •Seriedade no trabalho desenvolvido	Relacionamentos •Fidelização de clientes •Feedback de treinamentos •Relação com o cliente/aluno	Segmento de clientes •Ciclistas •Triatletas •Mountain bikers
	Recursos chave •Equipamentos novos e eficientes •Profissionais capacitados		Canais de comunicação •Whatsapp •Instagram •Email •Facebook	
Estrutura de custos •Arrendamento de um espaço •Equipamentos •Profissionais	•Impostos e contas fixas		Fontes de receita •Mensalidades •Venda de acessórios da marca	

FIGURA 2 – Organograma das atividades e geração de receita da empresa

Parceiros: para que seja enriquecida a quantidade e qualidade de parceiros, serão buscados locais em que nossos alunos frequentam com constância: nutricionistas, psicólogos, fisioterapeutas, academias, clínicas médicas e loja de suplementos. Esses parceiros servirão de equipe multidisciplinar que juntos podem melhorar a qualidade de vida e desempenho de nossos clientes.

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

Proposta de valor: A empresa tem como proposta oferecer qualidade no atendimento, uma estrutura nova para realizar os atendimentos, seriedade nos serviços desenvolvidos, sempre visando a melhor qualidade nos serviços prestados.

Canais de comunicação: O gestor da empresa entende a importância do marketing digital para a expansão do seu negócio e o relacionamento com os seus clientes, por isso um

dos meios de comunicação com os seus clientes será dado por meio das redes sociais, como WhatsApp, Instagram, Facebook, E-mail dentre outros.

Segmento do mercado: A tendência é que a empresa atenda a ciclistas, triatletas e mountain bikers que buscam um serviço de qualidade, que visa o desenvolvimento de uma forma saudável, com atendimento diferenciado e especializado para todos, tudo sempre supervisionado por um profissional de Educação Física.

Recursos chave: É primordial que se tenha profissionais capacitados para proporcionar aos alunos maior segurança no serviço oferecido e equipamentos novos e de qualidade.

Relações com o cliente: O gestor busca ter boa comunicação com o público, buscando estar sempre aperfeiçoando suas instalações e atendimento para uma didática clara e eficaz nos ensinamentos transmitidos aos alunos. Buscar sempre ter um feedback dos treinos, para um acompanhamento melhor e realizar os próximos treinamentos. O objetivo é fidelizar cada vez mais clientes.

Estrutura de custos: Para a existência do espaço é primordial investimentos iniciais como arrendamento de um espaço, equipamentos de avaliação, profissionais capacitados, um espaço adequado para a realização das atividades, CREF de seus profissionais em ordem, manutenção do espaço, além de impostos mensais e anuais, tudo isso faz com que a empresa caminhe para manutenção das suas atividades.

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

3. PLANO DE NEGÓCIO

3.1 Descrição da empresa

O JC Performance será uma empresa, onde os usuários poderão ter acesso a sua periodização por meio de planilhas de treino, testes de esforço e avaliações, havendo a comunicação mútua entre atleta e treinador, onde poderá acompanhar sua evolução por meio dos gráficos de desempenho e avaliações realizadas.

3.2 Estrutura Legal

- Uma loja com 50² - 70m²;
- Ambiente alugado, variando o valor de R \$1.200 a R \$1.400 ao mês;
- Sala de avaliação;
- 01 banheiro, (masculino/feminino) com chuveiro e sanitário;
- Área de atendimento com computador, impressora, mesa.

3.3 Descrição da estrutura funcional e organizacional da empresa

A empresa será formada, através de um profissional técnico, para montagem de planilhas de treinamento e realizar o suporte ao aluno, tirando dúvidas e presenciando treinos.

Um profissional responsável na parte de marketing, que realizará a divulgação da empresa e do trabalho realizado por meio de redes sociais, realizando a publicidade da empresa. Responsável pela parte de vendas, em relação a parte promocional, e concorrência na praça. Também se responsabilizará pelo setor financeiro, para realizar a contabilidade e controle financeiro da empresa, realizando o suporte sobre as finanças em geral, de forma estrutural, tributária e outros afins. Organizando a parte administrativa, para a organização de pessoas e materiais.

3.4 Cronograma de atividades

A empresa contará com atendimentos de segunda a sábado, nos períodos matutino e vespertino com uma pausa ao longo do dia para higienização e organização do espaço (Tabela 1).

Tabela 1 – Cronograma de Atividades

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
F	Atendimento	Atendimento	Atendimento	Atendimento	Atendimento	Atendimento
E	8h às 12h	8h às 12h	8h às 12h	8h às 12h	8h às 12h	8h às 12h
C						
H	Limpeza	Limpeza	Limpeza	Limpeza	Limpeza	Limpeza
A	12h às 14h	12h às 14h	12h às 14h	12h às 14h	12h às 14h	12h às 14h
D						
O	Atendimento	Atendimento	Atendimento	Atendimento	Atendimento	
	14h às 18h	14h às 18h	14h às 18h	14h às 18h	14h às 18h	

3.5 Plano de marketing

3.5.1 Análise de mercado

Segundo o Ministério das Cidades (2007), a bicicleta desperta quatro imagens no Brasil, sendo interessante sublinhar que a percepção frente ao uso de bicicleta tende a interferir no apelo ao uso dela. As imagens da bicicleta junto ao brasileiro podem ser assim compiladas, de acordo com Ritta (2012):

Lazer: uso por todas as classes sociais, predominante aos finais de semana, feriados e férias escolares, principalmente durante o verão.

Esporte: maior adesão junto à classe média, que participa de provas e eventos esportivos.

Brinquedo: representa a experimentação dos primeiros momentos de liberdade para as crianças, especialmente entre 6 e 12 anos.

Meio de transporte para as pessoas de baixa renda: visto como meio de transporte para pessoas sem condições de arcar com custos de outros modais.

Atualmente não é um mercado muito extenso, mas que está crescendo e está em alta. São poucas as opções de empresas, ainda mais aos arredores do distrito federal, as que existem estão concentradas na região central da cidade.

O ciclismo, em especial a modalidade mountain bike, é uma modalidade esportiva que aumentou exponencialmente o número de praticantes em 2020, impulsionado pela pandemia da Covid-19 com o fechamento de academias e centro de esportes tornando a modalidade uma forma alternativa de manter as atividades físicas por cumprir as normas de distanciamento social orientado pela OMS (MIRANDA, MIYATAKE, SILVA, 2021).

O público-alvo da empresa será ciclistas amadores e profissionais.

Objetivo empresarial se dá pelo almejar o desenvolvimento do nível dos alunos, utilizando planilhas de treinamento, aplicação de testes e avaliações detalhadas, por meio de vias tecnológicas. A comunicação mútua entre atleta e treinador, de forma aberta e profissional.

3.5.2 Estratégia de Marketing

O marketing da empresa será realizado de forma online através de redes sociais e de forma presencial em participações em competições e pela divulgação dos próprios alunos e clientes.

3.6 Plano financeiro

3.6.1 Materiais necessários e custos da empresa

3.6.1.1 Materiais essenciais

Para o funcionamento básico da empresa foi realizado um orçamento com os principais materiais e equipamentos para o início das atividades (tabela 2). Na tabela 3 estão apresentados o investimento necessário para a produção de uniformes, materiais de limpeza (tabela 4) e itens de segurança (tabela 5).

Tabela 2 – Lista de materiais essenciais para o funcionamento da empresa

INVESTIMENTO			
EQUIPAMENTO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Certificação FITCHECK	1	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00
Certificação BIKE FIT	1	R\$ 2.6000	R\$ 2.6000
Rolo de treino CYCLOTRONICS	1	R\$ 7.000	R\$ 7.000
Capacho vinil 1.70mX1.50m	1	R\$ 550	R\$550
Kit avaliação Sanny	1	R\$ 640,00	R\$ 640,00
Quadro postural	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Balança bioimpedância Omron	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Monitor	2	R\$1.000,00	R\$2.000,00
CPU	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
Impressora	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
Software avaliação Fineshape	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Moveis	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600
Ar condicionado	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Total = R\$ 28.590,00			

Tabela 3 – Despesas com produção de uniformes

Uniformes			
Quantidade	Tamanho	Valor Unitário	Valor Total
05	M	35,00	175,00
05	G	35,00	175,00
03	GG	35,00	105,00
03	P	35,00	105,00
TOTAL: R\$ 560,00			

Tabela 4 – Despesas com materiais de limpeza

Materiais de Limpeza			
Quantidade	Produto	Valor unitário	Valor Total
1	Caixa com 12 un. álcool 70% marca ITAJÁ	R\$160,00	R\$160,00
2	Caixa papel toalha	R\$26,40	R\$52,80
1	Vassoura	R\$12,90	R\$12,90
1	Rodo	R\$15,90	R\$15,90
1	Pá	R\$9,90	R\$9,90
2	Caixa com 6 unidades água sanitária	R\$26,43	R\$52,86
1	Sabonete líquido 5 litros	R\$25,90	R\$25,90
10	Detergente	R\$1,48	R\$14,80
1	Kit 8 rolos de 300 metros papel higiênico	R\$44,50	R\$44,50
1	Kit 100 unidades de saco de lixo 100 litros	R\$65,40	R\$65,40
1	Kit com 10 pano de chão	R\$30,00	R\$30,00
TOTAL: R\$484,96			

Tabela 5 – Despesas com itens de segurança

Equipamentos de segurança		
Quantidade	Item	Valor
01	Extintor de pó químico ABC 6kg	118,98
01	Kit de primeiros socorros	189,91
TOTAL: R\$ 308,89		

3.6.2 Plano de receita e viabilidade econômica

CUSTO FIXO		
	QUANTIDADE	VALOR MÉDIO
ALUGUEL		R\$1.200
CONDOMINIO		R\$300
ÁGUA		R\$300
ENERGIA		R\$400
INTERNET		R\$100
LIMPEZA		R\$1.200
PROFESSOR	2	R\$2.000
CONTADOR	1	R\$3.000
		TOTAL = R\$8.500

VIABILIDADE ECONÔMICA - MENSALIDADE R\$ 500,00				
Investimento total	R\$38.443,85			
Custo Fixo Mensal	R\$ 8.500,00			
VALOR MENSALIDADE	R\$ 400,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
CENÁRIOS	PESSIMISTA	REALISTA	OTIMISTA	MUITO OTIMISTA
Quantidade de alunos	38	76	114	152
RECEITA MENSAL	R\$ 15.200,00	R\$ 38.000,00	R\$ 57.000,00	R\$ 76.000,00
SALDO MENSAL	-R\$6.700,00	R\$29.500,00	R\$48.500,00	R\$ 67.500,00
12 MESES	-R\$80.000,00	R\$354.00,00	R\$ 576.000,00	R\$810.000,00
18 MESES	-R\$120.600,00	R\$531.000,00	R\$873.000,00	R\$1.215.000,00
24 MESES	-R\$160.800,00	R\$708.000,00	R\$1.164.000,00	R\$1.620.000,00
30 MESES	-R\$201.000,00	R\$885.000,00	R1.455.000,00	R\$2.025.000,00

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base na análise dos estabelecimentos do seguimento, a JCPERFORMANCE com seu trabalho específico e direcionado para praticantes de ciclismo, mostrou ser a melhor opção para o público que busca sua iniciação. Suas metodologias de treinamento se mostram eficazes e seguras. Com uma viabilidade boa, o projeto da plataforma JCPERFORMANCE estará em prática em até um ano. Seguimos aberto a parcerias que acreditam no nosso conceito de empresa.

REFERÊNCIA BIBLIOGRAFICA

DI ALENCAR, Thiago Ayala Melo; DE SOUSA MATIAS, Karinna Ferreira; DE OLIVEIRA, Franassis Barbosa. Cinesiologia e biomecânica do ciclismo: Uma revisão. **Revista Movimenta**; v. 3, n. 1, 2010.

GOMES, C.G. **Treinamento Desportivo: Estruturação e Periodização**. 2.ed. Porto Alegre: Editora Artmed, 2009.

KURYLO, Angélica Poll. O universo da consultoria online no treinamento personalizado: um estudo de caso. **Trabalho de Conclusão de Curso**, Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, 2016.

SANTAELLA, José. Matriz S. W. O. T. EUAX Consulting, disponível em: <https://www.euax.com.br/matriz-swot>. 2020. Acesso em 17/05/2022.

BIAVA, Jônata de Oliveira Biava. **A metodologia CANVAS e suas variações para o desenvolvimento do empreendedorismo**. Criciúma, Santa Catarina, Brasil, 2017.

RITTA, L. A. S. Motivos de uso e não-uso de bicicletas em Porto Alegre: um estudo descritivo com estudantes da UFRGS. Porto Alegre, 2012.

Ministério das Cidades, 2007. Programa Brasileiro de Mobilidade por Bicicleta – Bicicleta Brasil. Caderno de Referência para elaboração de Plano de Mobilidade por Bicicleta nas Cidades. Brasília.

MIRANDA, Brunno Pereira de, Anderson KatsumiMiyatake, Cecília Adriana da SILVA. "PERFIL DO PRATICANTE DE CICLISMO PRÉ E PÓS-PANDEMIA DE COVID 19- ESTUDO DE CASO DE ITAJUBÁ-MG E CIDADES DO ENTORNO." **Encontro Internacional de Produção Científica**, 2021.