



**UNICEPLAC**

**Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos**

**Curso de Bacharelado em Educação Física**

**Trabalho de Conclusão de Curso**

**Mr. Training Treinamento Funcional**

Brasília-DF

2020



**UNICEPLAC**

**Pedro Henrique de Lucena Gomes**

## **Mr. Training Treinamento Funcional**

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): Prof.Dr. Daniel Tavares de Andrade

Brasília-DF

2020



**UNICEPLAC**

**Pedro Henrique de Lucena Gomes**

**Mr. Training Treinamento Funcional**

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, 10 de Julho de 2020.

**Banca Examinadora**

---

Prof.Dr. Daniel Tavares de Andrade  
Orientador

---

Prof.Ms. Gisele Kede Flor  
Examinador

---

Examinador



## **Mr. Training Treinamento Funcional**

Pedro Henrique de Lucena Gomes

### **Resumo:**

O presente estudo tem o objetivo de elaborar o plano de negócio de um estúdio de Treinamento Funcional Mister Training, na cidade Gama-DF. Avaliando a viabilidade do negócio, diminuindo riscos e estruturando o empreendimento. A análise é feita do que é a nossa empresa, e a sua de missão de agregar saúde, bem estar e qualidade de vida aos associados ao empreendimento, visando inovar no mercado, e ser um dos melhores no segmento, identificando o perfil dos empreendedores, os produtos e serviços prestados aos clientes, o seguimento de clientes que serão atendidos, a localização da empresa, o investimento total, os indicadores financeiros, a forma jurídica e o enquadramento tributário.

**Palavras-chave:** Treinamento funcional; Wellness; Bem estar; Qualidade de vida; Plano de negócios.

### **Abstract:**

This study aims to develop the business plan for a Mister Training Functional Training studio, in the city of Gama-DF. Assessing the viability of the business, reducing risks and structuring the enterprise. The analysis is made of what our company is, and its mission of adding health, well-being and quality of life to the associates of the enterprise, aiming to innovate in the market, and be one of the best in the segment, identifying the profile of the entrepreneurs, the products and services provided to customers, the follow-up of customers who will be served, the location of the company, the total investment, the financial indicators, the legal form and the tax framework.

**Keywords:** Functional training; Wellness; Welfare; Quality of life; Business plan.



**UNICEPLAC**

---

Graduando Pedro Henrique de Lucena Gomes do Curso de Bacharel em Educação Física, do Centro  
Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac. E-mail: phdlg1902@gmail.com



## UNICEPLAC

### 1 APRESENTAÇÃO

O mercado do bem estar, saúde e qualidade de vida tem um dos maiores potenciais de expansão, devido a avanços da civilização e o aumento da expectativa de vida (PINHEIRO, 2006). No Brasil o segmento de academias movimenta 2 bilhões anuais (BERTEVELLO, 2006). Com intuito de investir no setor, o plano de negócio é fundamental, para que o empreendedor obtenha o maior número possível de informações e potencialidades do seu investimento.

Nas academias no fim dos anos 80 para o início dos anos 90, houve um aumento quantitativo dos praticantes de musculação, devido a fatores econômicos e sociais da época, e a onda physical fitness, que significa aptidão física, foi o conceito adotado pelas academias de ginástica (FURTADO, 2006). O fitness trabalha com ênfase o condicionamento físico, e as academias de ginástica surgiram com essas finalidades, onde a maioria de seus proprietários eram ex-atletas ou pessoas no geral que estavam envolvidos com práticas corporais (FURTADO, 2006).

Com enfoque no desenvolvimento integral do indivíduo, o wellness surgiu através da perspectiva de trabalhar a aptidão do indivíduo em seu amplo aspecto Bio-Psico-Social. O wellness integra o fitness, e a aptidão física não deixa de ser enfatizada, porém é trabalhada em um cenário mais abrangente, que visa o bem estar e a qualidade de vida, sendo bastante viável para as academias em geral, tendo em consideração que o público será mais abrangente, e é um modelo que fortalece a permanência do aluno na academia e cria varios vinculos, além dos estéticos, já que o fitness restringe o público apenas para pessoas que procuram por condicionamento físico.

Segundo o (Pnud) Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, no Brasil a cada 10 pessoas, apenas 3 praticam atividade física na idade adulta, o Distrito Federal é o estado onde tem o maior percentual, 50,4% da população tem o hábito saudável de praticar exercícios físicos, os homens praticam 28% a mais em comparação as mulheres, e os fatores econômicos são decisivos na prática esportiva (P.N.U.D,2018)

Para construir o passo a passo é necessário planejamento, que irá nortear a execução do empreendimento. O plano de negócios é um documento que descreve os objetivos para a realização do investimento e quais decisões que devem ser tomadas para que esses objetivos sejam alcançados diminuindo riscos e incertezas do mercado, restringindo possíveis erros que poderiam ser cometidos na realização do Projeto (SEBRAE).

A realização do sumário executivo é de suma importância, nele consta os principais pontos do



## UNICEPLAC

plano de negócio, dados e experiências dos empreendedores, dados do empreendimento, setores de atividades, forma jurídica, enquadramento tributário, capital social e fonte de recursos. Logo após será realizado uma análise de mercado identificando as características de clientes em potencial, o estudo dos concorrentes, o diferencial do empreendimento, estudo dos fornecedores e o plano de marketing. (SEBRAE).

## 2 JUSTIFICATIVA

O Treinamento funcional Proporciona um melhor equilíbrio muscular, e uma melhor estabilidade articular, com movimentos em múltiplos planos articulares, trabalhando aspectos psicobiológicos combinados com exercícios de aceleração, redução e estabilização, que otimizem as atividades diárias dos envolvidos, explorando a capacidade natural do corpo humano.(MONTEIRO; 2011)

O estilo de vida sedentário acelera o declínio físico e funcional dos seres humanos, principalmente durante o processo de envelhecimento, aumenta a dificuldade de execução de tarefas de baixa complexidade, como caminhar, transportar objetos leves, tomar banho, calçar sapatos entre outras atividades rotineiras, ocasionando a perda de autonomia, a baixa auto-estima ou até mesmo diminuindo a expectativa de vida. O programa de treinamento funcional é uma alternativa de baixo custo e eficiente ora tenha um impacto positivo na força, potência e massa muscular, melhora da capacidade cardiorrespiratória, equilíbrio, flexibilidade e cognição. (RESENDE-NETO; 2016)

## 3 OBJETIVOS

### **Geral:**

Através de Exercícios funcionais proporcionar a nossos clientes o aprimoramento das valências Biológicas e Psicológicas, melhorando a saúde e qualidade de vida, estimando sempre obter os melhores resultados quantitativos e qualitativos, cumprindo a missão da nossa empresa, procurando ter a melhor qualidade de serviço atendimento no segmento da saúde.

### **Específicos :**



## UNICEPLAC

- Contribuir para o aprimoramento do sistema psicomotor dos clientes, como a coordenação motora e noção espaço/temporal;
- Melhorar as valências físicas como força, potência, equilíbrio e flexibilidade;
- Proporcionar um ambiente saudável que favorecerá relações sociais;
- Ajudar a prevenir doenças crônicas acusadas pela obesidade como Diabetes e hipertensão;
- Retardar o processo Sarcopenia em idosos;
- Apresentar um produto de qualidade para nossos clientes;

### 4 FERRAMENTAS

#### 4.1 ANÁLISE DE SWOT

A análise de swot é uma ferramenta que auxilia os empreendedores a tomar decisões que serão benéficas para seu negócio, para que o empreendedor conheça a verdadeira situação da empresa no mercado e garantir a sobrevivência e constância no mercado, é utilizada para a gestão e planejamento de uma empresa, nela são colocados os fatores que são moldados internamente, como forças e fraquezas, e os que podem sofrer influências externas que são as oportunidades e ameaças (Tabela 01).(FERNANDES, 2015)

<b>S</b> trengths (Força)	<b>W</b> eaknesses (Fraquezas)
<b>O</b> portunities (Oportunidades)	<b>T</b> hreats (Ameaças)

(Tabela 01)

<b>Força</b>	<b>Fraqueza</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Profissionalismo</li><li>• Custo/Benefício</li><li>• Estrutura física</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Baixa popularidade da modalidade</li><li>• Necessidade de financiamento de capital</li></ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>





## UNICEPLAC

<ul style="list-style-type: none"><li>• Ser pioneiro no segmento na região</li><li>• Alta aceitação do público idoso</li><li>• Ampliar o negócio (franquia)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Academias de musculação próximas</li><li>• Falta de hábito da população em realizar exercícios físicos orientados</li></ul>
---	---

(Tabela 02)

### Tabela 02

#### **Força:**

A Mister Training possui profissionais competentes, com ótimo atendimento, e que procuram levar seus clientes a atingirem seus objetivos de forma eficaz. Oferece um custo de mensalidade acessível e com amplas formas de pagamento. A estrutura física do centro de treinamento cumpre com todas as regras dos órgãos regulamentadores e possui equipamentos novos que atendem a demanda da modalidade

#### **Fraqueza:**

Mesmo com todos os benefícios do treinamento Funcional, a modalidade não é tão popular entre os mais jovens. O gestor do projeto não possui capital suficiente para executar o plano de negócios necessitando do de capital provindo de empréstimos bancários.

#### **Oportunidades:**

No local de inserção da nossa empresa não existe outra no segmento tornando-se uma vantagem no mercado. O público da terceira idade possui uma afinidade maior com o treinamento funcional, devido a estudos que comprovam as melhorias psicometa bolicas em idosos. Com o sucesso do Mr. Training potencialmente poderá se tornar uma franquia.

#### **Ameaças:**

A concorrência das academias de musculação nas proximidades, segmento bastante popular na região. Como 49,6% da população não tem hábitos saudáveis de prática de exercícios físicos, nos traz um desafio de conscientização desse público.

### **4.2 Tabela canvas:**

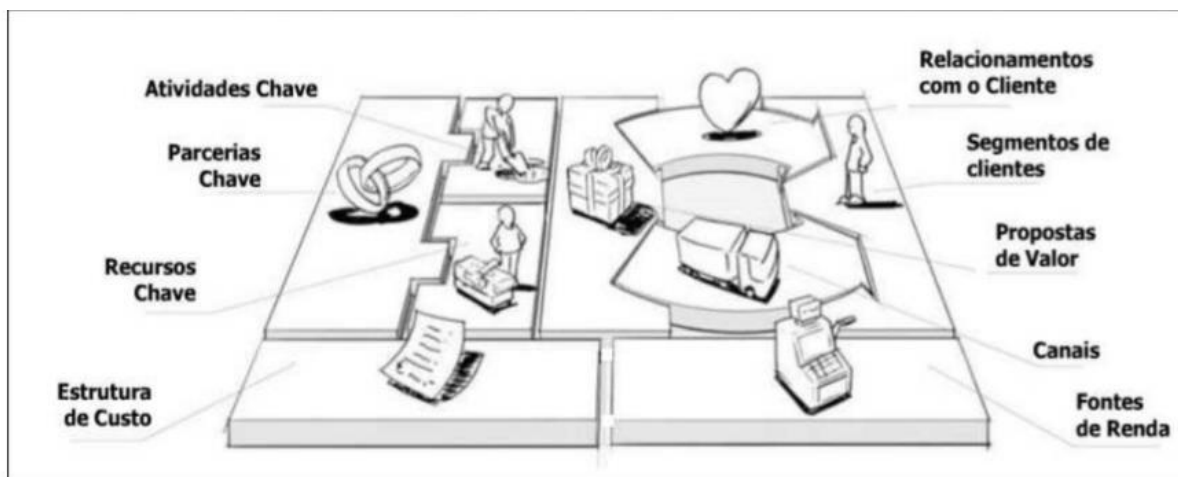
A tabela canvas criada por Alexander Osterwalder e Yves Pigneuré uma ferramenta com intuito



## UNICEPLAC

visual, dividida em nove blocos de forma interativa, que mostra a relação entre as ocupações do empreendimento, que auxilia o empreendedor na elaboração do plano de negócios para ter uma melhor inserção no mercado.(Tabela 04) (GAVA. 2014)

Com a função de sintetizar os principais pontos de um plano de negócios, em único quadro o modelo canvas nos faz visualizar a interação dos blocos destacados, como as atividades, parcerias e recursos que estão totalmente relacionadas ao resultado do produtos final. Já o relacionamento e segmento de clientes,e proposta de valor nos mostra o público alvo e qual será o produto ofertado. Com as informações acumuladas nos seis tópicos anteriores o empreendedor deve fazer uma pesquisa de mercado para descobrir se tem demanda do produto ofertado, analisando se tem receita para capitalizar seu negócio, em seguida é realizado um levantamento dos custos para retirar o plano de negócio do papel. (Tabela 03)(TEIXEIRA, L. C.M.;LOPES,2016)



Fonte: Osterwalder e Pigneur (2010) et.al Gava (2014)

(Tabela 03)



## UNICEPLAC

Parcerias Chave 	Atividades Chave 	Propostas de Valor 	Relacionamento com o Cliente 	Segmento de Clientes 
	Recursos Chave 		Canais 	
Estrutura de Custos 			Fontes de Renda 	

Fonte: Osterwalder e Pigneur (2010) et.al Gava (2014)  
(Tabela 04)

<b>Parceiros:</b> Loja de artigos esportivos; Nutricionistas; Promoters de eventos; Personal trainers;	<b>Atividade Chave:</b> Avaliação física; Liberação Miofacial; Exercícios Físicos periodizados.	<b>Proposta de valor:</b> Bem estar social; Bem estar Físico, Qualidade do serviço prestado; Localização da empresa; Várias formas de aderir os serviços.	<b>Relacionamento:</b> Feedback dos alunos; Acompanhamento individual; Promoção de eventos.	<b>Clientes:</b> Pessoas que procuram qualidade de vida; Idosos; Pessoas com fragilidade muscular, articular, Ligamentar e nos tendões; Pessoas com problemas posturais;
	<b>Recurso chave:</b> Capital investido; Profissionais com experiência no segmento; Trato pessoal do empreendedor.		<b>Canal:</b> Redes Sociais(Instagram e Facebook); Marketing Boca a Boca; Marketing visual.	
<b>Custos:</b> Equipamentos; Manutenção dos equipamentos e estrutura Física; Despesas mensais; Marketing; Contador; Impostos;			<b>Receitas:</b> Mensalidade; Pacotes de serviços; Convênio com empresas; Convênio com planos de saúde; Planos de fidelidade.	

(Tabela 05)

### Tabela 05

**Parceiros:**



## UNICEPLAC

A parceria é uma ferramenta importante para o atual mercado de trabalho. Nesse sentido, o Mister Training procura conseguir parcerias que é crucial para expandir o negócio e alcançar o máximo de clientela possível. A parceria pode também abranger novos clientes, pois uma empresa divulga o trabalho da outra e assim promove o contato com o público gerando possíveis consumidores. Nas empresas unidas em parcerias, o processo de produção e gestão é compartilhado, gerando uma flexibilização dos desempenhos, facilitando, assim, a venda do produto. Assim, ambas empresas poderão aumentar a capacidade de produção, otimizando os processos. Se uma empresa promove parceria com outra de potencial superior, esta conseqüentemente suprirá um déficit existente na outra.

### **Atividade Chave:**

Atividade Chave refere-se as ações intrínsecas do Mister Training. A partir da Atividade chave que a empresa vai gerar possibilidades de renda, produtos e serviços, que serão ofertados aos futuros clientes, ou seja, a principal atividade da empresa.: A plataforma/rede interessa ao empreendedor a medida em que a empresa necessita de vínculo com administradora de cartão, ou implantar um sistema de software para controle administrativo, ou fluxo de caixa, assim como promover a empresa por meio de plataformas digitais.

### **Proposta de valor:**

O Mister training tem o foco em prestação de serviços de treinamento funcional e resolução de problemas. A prestação de serviços refere-se à criação do serviço para consumo, assim é necessário definir o objeto de compra que será oferecido. A Resolução de problemas concerne nas reparações de problemas causados aos clientes e ao projeto da empresa, dessa forma, essa atividade está voltada ao aperfeiçoamento dos serviços e ou produtos.

### **Relacionamento:**

O relacionamento com nossos clientes é crucial para a fidelização dos mesmos, o Mister Training através das plataformas digitais e o feedback presencial dos clientes, sempre procurando atender e satisfazer as necessidades dos nossos clientes, então é essencial promover a empresa por meio das mídias sociais para a nossa relação ter um maior alcance.

### **Clientes:**

Os clientes são a alma do negócio, logo é preciso ter um tratamento adequado com o nosso público, com agilidade, comunicação e transparência. O nosso público alvo são pessoas que



## UNICEPLAC

procuram não só os resultados estéticos que o exercício físico proporciona, mas os fatores Bio-Psico-Sociais, assim como pessoas com doenças crônicas, gestantes, diabéticos, hipertensos, pessoas acima do peso, com fragilidades musculares ou articulares.

### **Recurso chave:**

Para um bom modelo de negócio é fundamental que o Mister Training tenha ferramentas e trabalhadores eficientes que proporcionem o alcance máximo do mercado, para a obtenção de lucro e, por fim, satisfação do público alvo. É interessante salientar que existem meios para definir os Recursos-chave de um determinado plano de negócio. Dentre outras coisas, será necessário definir os benefícios e o preço dos serviços prestados.

### **Canal:**

O canal que o Mister training procuram atingir seus clientes fidelizados e clientes em potencial através do marketing digital e visual, com divulgações nas redes sociais e através de panfletos e bainers espalhados na cidade, podendo se unir a outras empresas parceiras elevando o potencial em propaganda e marketing, poderá, com as somas de qualidades, complementar os serviços e elevar os resultados.

### **Custos:**

Para o Mister Training existir necessitam investimentos para compra de equipamentos, aluguel do espaço físico, aquisição de materiais para estrutura física, arcar com custos fixos de materiais de higiene e manutenção, colaboradores, obrigações fiscais, impostos trabalhistas e impostos estaduais e municipais.

### **Receita:**

A estratégia para captalizar o centro de treinamento serão através das mensalidades, pagas pelos alunos nos planos mensais, semestrais com 10% de desconto e anuais com 15% de desconto. Com convênios de empresas parceiras e planos de saúde serão ofertados todos os serviços com 15% de desconto aumentando a captação de fontes de receitas.

## **4.3 Mercado Consumidor**

Moradores do Gama-DF com renda a partir de dois salários mínimos, que residem nos setores Leste, Central, Oeste e Ponte Alta norte do Gama. Jovens, Adultos e Idosos a partir de 15 anos de



## UNICEPLAC

idade, que segundo o PDAD da codeplan 2018, a media de idade no é de 34.4 anos. Pessoas sedentárias ou Ativas, grupos especiais pessoas com deficiência, hipertensos, diabéticos e gestantes que buscam bem estar e qualidade de vida através da prática saudável de exercícios físicos. (Codeplan, 2018)

### **4.4 Localização da empresa**

A Mister Training ainda não possui ainda um local de residência ao certo.No entanto se localizará na Avenida Buriti da Ponte Alta Norte no Gama-DF, local com crescimento exponencial, onde não existe centro de treinamento funcional na localidade, aumentando a probabilidade de sucesso do empreendimento.

### **4.5 Infraestrutura**

O espaço a ser alugado para o centro de treinamento, a Mister Training terá ao menos 150 metros quadrados, possuindo locais que tenham espaços para recepção, onde será o atendimento dos nossos clientes, oferecendo o conforto necessário. Possuindo ao menos três banheiros sanitários sendo um masculino, um feminino e um para PcD (Pessoa com Deficiência), sala para avaliação física, e o salão com piso emborrachado. Toda estrutura física seguirá os requisitos previstos para obter o alvará de funcionamento, o certificado da vigilância sanitária e seguindo os requisitos de acessibilidade para PcD.

### **4.6 Atividades desenvolvidas/Produtos a serem oferecidos**

Aulas de treinamento funcional para o público em geral, ministradas por profissionais competentes com experiência, e de acordo com a demanda será destinados horários específicos para de grupos com doenças crônicas, pessoas com deficiência e gestantes.

## **5 PLANO DE NEGÓCIO**

O plano de negócios aborda a criação de um estúdio de treinamento funcional de seguimento wellness na cidade do Gama-DF, com objetivo de atender um público na faixa etária a partir de 15 anos, que procuram não só apenas os benefícios estéticos que o exercício proporciona, mas também o Macro que é a dimensão Bio-Psico-Social, que o exercício físico pode proporcionar.



## UNICEPLAC

O Wellness é um seguimento que aborda o ser humano em sua totalidade, abordando aspectos (mentais, sociais, físicos, espirituais e emocionais), é um conceito que não restringe o indivíduo apenas ao desempenho físico e a estética como é o caso do fitness (Furtado; 2006)

### 5.1 Estrutura Legal

O Centro de treinamento, Mister Training ainda não está formalizado, contudo em sua inauguração o centro de treinamento estará obedecendo toda a legislação vigente, como cadastro nacional de pessoa jurídica CNPJ, passando nas inspeções da vigilância sanitária, e da AGEFIS-DF adquirido o alvará de funcionamento, e realizando a contribuição dos impostos trabalhistas, estaduais e nacionais.

### 5.2 Análise de mercado

A cidade do Gama- Df tem média 63,7% população, que tem um rendimento domiciliar acima de 2 salários mínimos segundo a companhia de planejamento do Distrito Federal (CODEPLAN, 2018)(Tabela 06). O centro olímpico do gama oferece algumas modalidades esportivas, e algumas turmas de prática de exercícios físicos, de forma gratuita, mas existe uma grande fila para aderir ao projeto, no entanto a população tem carência de políticas públicas voltadas a práticas de exercícios físicos. Na ponte alta norte existem duas academias de musculação, estão sempre cheias que não ofertam exercícios funcionais, e não conseguem atender toda a demanda da localidade.

**Tabela 4.30:** Rendimento bruto domiciliar por faixas de salário mínimo, Gama, Distrito Federal, 2018

Resposta	Total	%
Até 1 salário mínimo	2.767	12,7
Mais de 1 a 2 salários mínimos	4.815	22,1
Mais de 2 a 5 salários mínimos	8.113	37,2
Mais de 5 a 10 salários mínimos	4.017	18,4
Mais de 10 a 20 salários mínimos	1.738	8,0
Total	21.449	98,5

Fonte: Codeplan/DIEPS/GEREPS/PDAD 2018

(Tabela 06)

### 5.3 Estratégia de Marketing

Através do marketing digital nas mídias sociais como Instagram e Facebook, com cartazes e anúncios da empresa, o marketing visual será realizado por panfletos e banners distribuídos em pontos estratégicos na cidade, e em eventos de promoção de saúde e lazer, contando com a qualidade do



## UNICEPLAC

serviço prestado pelo Mr. Training o marketing boca a boca promoverá a empresa com recomendação de nossos clientes.

### 5.4 Plano de Receita

O plano de receita do Mr. Training se deve de como será arrecadado as mensalidades das dos clientes, contudo é concedido um desconto de 10% no plano semestral e 15% no anual nas mensalidades, já para conveniados terão um desconto de 15% na mensalidade (Tabela 07), visando a melhor comodidade para nossos clientes o recebimento poderá ser feito através de cartão de crédito, em espécie, boleto bancário e transferência bancária.

<b>Plano de Receita</b>			
	<b>Mensal</b>	<b>Semestral</b>	<b>Anual</b>
<b>Treinamento funcional</b>	R\$ 120,00	R\$ 648,00	R\$1.224,00
<b>Desconto para conveniados</b>	15% R\$102,00	--	--

(Tabela 07)

### 5.5 Investimentos

#### Tabela 08

Para a abertura da Mr.Training, e que possua êxito em seu atendimento é necessário adquirir equipamentos para que os colaboradores e clientes tenham os suportes necessários.(Tabela 00)

<b>MATERIAIS PARA STÚDIO</b>			
<b>PRODUTO</b>	<b>VALOR UNIDADE</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Theraband kit 5 und	R\$ 84,90(Americanas)	05	R\$ 424,50
Torre Halter(pares)1-10kg	R\$ 1.500,00(movement)	03	R\$ 4.500,00
Escada de agilidade	R\$ 79,90(Americanas)	02	R\$ 159,80
Caixas de som	R\$ 570,00(Americanas)	03	R\$ 1.710,00
Corde de pular	R\$ 17,00(Americanas)	20	R\$ 340,00
Medicine ball 2kg	R\$ 89,90(centauro)	04	R\$ 359,60
Medicine ball 3kg	R\$ 109,90(centauro)	04	R\$ 439,60
Medicine ball 4kg	R\$ 129,90(centauro)	04	R\$ 519,60
Medicine ball 5kg	R\$ 149,90(centauro)	04	R\$ 599,60
Bola suíça 65 cm	R\$ 85,00 (movement)	20	R\$ 1.700,00



**UNICEPLAC**

Cones de agilidade 10 und	R\$ 79,00(Americanas)	03	R\$ 237,00
Mini trampolim (jump)	R\$ 300,00(Americanas)	20	R\$ 6.000,00
Step regulável 3 níveis	R\$ 400,00(movement)	10	R\$ 4.000,00
Corda naval	R\$ 59,90(Americanas)	04	R\$ 239,60
Colchonetes	R\$ 27,00(Americanas)	23	R\$ 621,00
Kettlebell 4kg	R\$ 59,40(magazine luiza)	10	R\$ 594,00
Kettlebell 6kg	R\$ 89,10(magazine luiza)	10	R\$ 891,00
Kettlebell 8kg	R\$ 189,00(magazine luiza)	10	R\$ 1.890,00
Caneleira (par) 2 kg	R\$ 50,90 (centauro)	05	R\$ 254,50
Caneleira (par) 3 kg	R\$ 71,90 (centauro)	05	R\$ 359,50
Caneleira (par) 5 kg	R\$ 90,90 (centauro)	05	R\$ 454,50
Roda abdominal	R\$ 65,00 (movement)	20	R\$ 1.300,00
Kit avaliação física Sunny	R\$ 1.272,00	01	R\$ 1.272,00
Esfigmomanômetro	R\$ 59,79(Americanas)	02	R\$ 119,58
Piso Emborrachado 1X1	R\$ 110,00(movement)	50	R\$ 5.500,00
Anilhas Kg	R\$ 8,89 kg (movement)	250 kg	R\$ 2.222,50
Barra 1,20mts	R\$ 219,90(Americanas)	05	R\$ 1.099,50
Barra 1,80mts	R\$ 278,00(Americanas)	05	R\$ 1.390,00
Barra 2,20mts	R\$ 390,00(Americanas)	05	R\$ 1.950,00
<b>Total:</b>			<b>R\$ 40.047,88</b>

(Tabela 08)

**Tabela 09**

Proporcionando o melhor conforto e segurança aos nossos clientes serão destinados recursos para criação de uma recepção e itens obrigatórios seguindo as normas de segurança.

<b>MATERIAIS RECEPÇÃO/ESTRUTURA FÍSICA</b>			
Impressora Epson ecotank	R\$ 990,00	01	R\$ 990,00
Grampeador	R\$ 35,00	02	R\$ 70,00
Computador de Mesa	R\$ 1.700,00	02	R\$ 3.400,00
Televisão 42"	R\$ 1.300,00	02	R\$ 2.600,00
Pasta fichário	R\$ 25,00	05	R\$ 125,00
Layout da Fachada	R\$ 3.200,00	01	R\$ 3.200,00
Kit Primeiros Socorros	R\$ 220,00	02	R\$ 440,00
Purificador de Água	R\$ 420,00	01	R\$ 420,00
Extintor de Incêndio ABC 6kg	R\$ 148,00	03	R\$ 444,00
Camisetas Personalizadas	R\$ 35,00	12	R\$ 420,00
<b>Total:</b>			<b>R\$ 12.109,00</b>

(Tabela 09)

**5.6 Gastos fixos**



## UNICEPLAC

**Tabela 10-11**

Para o estabelecimento se manter em funcionamento, foi realizado o levantamento de custos fixos, que estão presente os gastos com estrutura física, colaboradores e impostos(Tabela 10). Os gastos com manutenção e gastos com limpeza, proporcionando a melhor higiene e conservação possível ao empreendimento (Tabela 11).

<b>CUSTOS FIXOS</b>			
Energia	R\$ 500,00	01	R\$ 500,00
Água	R\$ 200,00	01	R\$ 200,00
Aluguel	R\$ 2.500,00	01	R\$ 2.500,00
Internet	R\$ 130,00	01	R\$ 130,00
Telefone	R\$ 45,00	01	R\$ 45,00
FGTS	R\$ 400,00	03	R\$ 1.200,00
ISS	R\$50,00	01	R\$ 50,00
Contador	R\$ 600,00	01	R\$ 600,00
Prolabore	R\$ 2.500,00	01	R\$ 2.500,00
INSS	R\$ 50,00	03	R\$ 150,00
Professores	R\$ 2.500,00	01	R\$ 2.500,00
Estagiários	R\$ 900,00	02	R\$ 1.800,00
Recepcionista	R\$ 1.500,00	01	R\$ 1.500,00
<b>Total:</b>			<b>R\$ 13.675,00</b>

**(Tabela 10)**

<b>MANUTENÇÃO FIXA</b>			
Divulgação Panfletos	R\$ 180,00	01	R\$ 180,00
Saco copos descartáveis	R\$ 3,50	04	R\$ 14,00
Toalhas descartáveis	R\$ 30,00	01	R\$ 30,00
Chamex	R\$ 22,00	02	R\$ 44,00
Caixa com grampos	R\$ 28,00	01	R\$ 28,00
Tinta para impressora	R\$ 160,00	02	R\$ 320,00
<b>Total:</b>			<b>R\$ 616,00</b>
<b>PRODUTOS DE LIMPEZA (FIXO)</b>			
Álcool em gel 5L	R\$ 70,00	05	R\$ 350,00
Vassoura	R\$ 12,00	02	R\$ 24,00
Rodo	R\$ 30,00	02	R\$ 60,00
Pá	R\$ 10,00	02	R\$ 20,00
Pano de chão	R\$ 3,50	05	R\$ 17,50
Desinfetante	R\$ 5,00	04	R\$ 20,00
Água Sanitária 5L	R\$ 11,00	04	R\$ 44,00
Sabonete líquido 5L	R\$ 25,00	04	R\$ 100,00
Papel Higiênico	R\$ 11,00	04	R\$ 44,00
Papel Toalha	R\$ 25,00	04	R\$ 100,00
<b>Total:</b>			<b>R\$ 779,50</b>

**(Tabela 11)**



## UNICEPLAC

### 5.7 Investimento e viabilidade econômica

O Mister Training será tirada do papel com recursos advindos parte contribuição familiar, e empréstimo bancário ,do seu proprietário Pedro Henrique de Lucena Gomes, no entanto será realizada uma pré matrícula para analisar a viabilidade econômica, e para retirar a diferença todas as margens de preço o valor calculado foi com o desconto máximo de 15%. (Tabela 12).

<b>Viabilidade Econômica</b>	
<b>Otimista</b>	Quantidade de alunos: 250 alunos Receita mensal: 25.500,00 Lucro mensal: 10.429,50
<b>Realista</b>	Quantidade de alunos: 205 alunos Receita mensal: 20.910,00 Lucro mensal: 5.839,50
<b>Pessimista</b>	Quantidade de alunos: 185 alunos Receita mensal: 18.700,00 Lucro mensal: 3.799,50
<b>Muito Pessimista</b>	Quantidade de alunos: 80 alunos Receita mensal: 8.160,00 Lucro mensal: - 6.910,50

(Tabela 12)

Sabemos que para o Mister Training existir são necessários investimentos ,de forma simplificada o custo total do investimento é o seguinte: (Tabela 13)

<b>Soma total de investimento</b>	
<b>MATERIAIS PARA STÚDIO</b>	R\$ 40.047,88
<b>MATERIAIS RECEPTION/ESTRUTURA FÍSICA</b>	R\$ 12.109,00
<b>Total:</b>	R\$ 52.156,88

(Tabela 13)

Os custos fixos para o Mister Training se manter no mercado e conseguir pagar todas as despesas são:(Tabela 14)

<b>Soma total de custos Fixos (Mensal)</b>	
<b>CUSTOS</b>	R\$ 13.675,00
<b>MANUTENÇÃO</b>	R\$ R\$ 616,00
<b>PRODUTOS DE LIMPEZA</b>	R\$ 779,50
<b>Total:</b>	R\$ 15.070,50

**UNICEPLAC****(Tabela 14)**

O Payback é o cálculo da viabilidade econômica para que se possa saber o tempo de retorno do investimento, então nos mostrará o cenário da nossa empresa no mercado (Tabela 15)

<b>Payback</b>	
<b>Otimista</b>	05 Meses
<b>Realista</b>	08 Meses
<b>Pessimista</b>	13 Meses
<b>Muito Pessimista</b>	--

**(Tabela 15)**

O Payback otimista nos mostra o melhor cenário de para nossa empresa no mercado cobrindo o investimento inicial de 52.156,88 em 06 meses, com todos os alunos adquirindo o plano de 15% (Tabela 16).

<b>Payback Otimista</b>					
<b>Nº de Alunos</b>	<b>Meses</b>	<b>Receita</b>	<b>Custo Mensal Fixo</b>	<b>Lucro Real</b>	<b>Quitação do investimento Inicial</b>
					<b>R\$ -52.156,88</b>
250	01	R\$ 25.500,00	R\$ 15.070,50	R\$ 10.429,50	<b>R\$ -41.727,38</b>
250	02	R\$ 25.500,00	R\$ 15.070,50	R\$ 10.429,50	<b>R\$ -31.297,88</b>
250	03	R\$ 25.500,00	R\$ 15.070,50	R\$ 10.429,50	<b>R\$ -20.868,38</b>
250	04	R\$ 25.500,00	R\$ 15.070,50	R\$ 10.429,50	<b>R\$ -10.438,88</b>
250	05	R\$ 25.500,00	R\$ 15.070,50	R\$ 10.429,50	<b>R\$ -9,38</b>
<b>250</b>	<b>06</b>	<b>R\$ 25.500,00</b>	<b>R\$ 15.070,50</b>	<b>R\$ 10.429,50</b>	<b>R\$ 10.420,12</b>
250	07	R\$ 25.500,00	R\$ 15.070,50	R\$ 10.429,50	<b>R\$ 20.849,62</b>
<b>Payback: 05 Meses</b>					

**(Tabela 16)**

No Payback realista mostra a quitação do investimento de 52.156,88 em 08 meses também tornando viável o negócio (Tabela 17).

<b>Payback Realista</b>					
<b>Nº de Alunos</b>	<b>Meses</b>	<b>Receita</b>	<b>Custo Mensal Fixo</b>	<b>Lucro Real</b>	<b>Quitação do investimento Inicial</b>
					<b>R\$ -52.156,88</b>
205	01	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	<b>R\$ -46.327,38</b>
205	02	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	<b>R\$ -40.487,88</b>
205	03	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	<b>R\$ -34.648,38</b>

**UNICEPLAC**

205	04	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	R\$ -28.808,88
205	05	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	R\$ -22.969,38
205	06	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	R\$ -17.129,88
205	07	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	R\$ -11.290,38
205	08	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	R\$ -5.450,88
<b>205</b>	<b>09</b>	<b>R\$ 20.910,00</b>	<b>R\$ 15.070,50</b>	<b>R\$ 5.839,50</b>	<b>R\$ 388,62</b>
205	10	R\$ 20.910,00	R\$ 15.070,50	R\$ 5.839,50	R\$ 6.328,12
<b>Payback: 08 Meses</b>					

(Tabela 17)

Temos o Payback pessimista que nos mostra o retorno em longo prazo com um número de alunos inferior ao esperado, neste quadro a quitação do investimento inicial é de 13 meses, com todos os alunos adquirindo o plano com 15% de desconto (Tabela 18).

<b>Payback Pessimista</b>					
<b>Nº de Alunos</b>	<b>Meses</b>	<b>Receita</b>	<b>Custo Mensal Fixo</b>	<b>Lucro Real</b>	<b>Quitação do investimento Inicial</b>
					<b>R\$ -52.156,88</b>
185	01	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -48.357,38
185	02	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -44.557,88
185	03	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -40.758,38
185	04	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -36.958,88
185	05	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -33.159,38
185	06	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -29.359,88
185	07	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -25.560,38
185	08	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -21.760,88
185	09	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -17.961,38
185	10	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -14.161,88
185	11	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -10.362,38
185	12	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -6.562,88
185	13	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ -2.763,38
<b>185</b>	<b>14</b>	<b>R\$ 18.700,00</b>	<b>R\$ 15.070,50</b>	<b>R\$ 3.799,50</b>	<b>R\$ 1.036,12</b>
185	15	R\$ 18.700,00	R\$ 15.070,50	R\$ 3.799,50	R\$ 4.835,62
<b>Payback: 13 Meses</b>					

(Tabela 18)

Com o Payback muito pessimista, o número de pré inscrições não cobrirá o valor dos custos mensais, tão pouco o investimento inicial, tornando o empreendimento inviável. (Tabela 19)

**Payback Muito Pessimista**



## UNICEPLAC

Nº de Alunos	Meses	Receita	Custo Mensal Fixo	Lucro Real	Quitação do investimento Inicial
					R\$ -52.156,88
80	01	R\$ 8.160,00	R\$ 15.070,50	R\$ -6.910,50	R\$ -59.067,38
80	02	R\$ 8.160,00	R\$ 15.070,50	R\$ -6.910,50	R\$ -65.977,88
80	03	R\$ 8.160,00	R\$ 15.070,50	R\$ -6.910,50	R\$ -72.888,38
80	04	R\$ 8.160,00	R\$ 15.070,50	R\$ -6.910,50	R\$ -79.798,88
80	05	R\$ 8.160,00	R\$ 15.070,50	R\$ -6.910,50	R\$ -86.709,38
<b>Payback: -*-</b>					

(Tabela 19)

### 5.8 Logomarca

Com designer minimalista, para não haver poluição visual, a logomarca irá representar o Mister Training de forma auto explicativa, para que chame a atenção do cliente em potencial.(Imagem 01)



(Imagem 01)

## 6 DIVISÃO INTERNA

### 6.1 Organograma

Organograma é representação gráfica de cargos e relações hierárquicas no ambiente organizacional, representando a estrutura formal da empresa, reproduz com clareza a divisão do trabalho, através do organograma é dividido as competências, habilidades tanto dos gestores quanto dos colaboradores da empresa (Imagem 02) (BERWANGER, 2013).



## UNICEPLAC



(Imagem 02)

O Centro de treinamento, Mister Trainig possui um único gestor e proprietário que desempenhará a função de professor de Educação Física, será contratado um recepcionista, um segundo professor(a) de Educação Física e dois estagiários, levando em consideração a competência, o currículo e o desempenho acadêmico dos estagiários.

O professor irá desempenhar sua função por 44 horas semanais, o recepcionista da Mister Training realizará o seu trabalho em período comercial, e os estagiários cumprem 5 horas diárias.

### 6.2 Aulas

As aulas de treinamento funcional acontecerão em horários pré definidos, com 12 aulas de segunda a sexta e 4 aulas nos sábados pela manhã(Tabela 20).

<b>Treinamento Funcional</b>			
<b>As aulas acontecerão de segunda-feira a Sexta Feira de 08:00 às 23:00 hrs, e sábado das 09:00 às 11:50</b>			
<b>Aula</b>	<b>Horário</b>	<b>Nº de alunos máximo</b>	<b>Professor</b>
01	08:00 às 08:50	20	Pedro Henrique
02	09:00 às 09:50	20	Pedro Henrique
03	09:00 às 09:50	20	Pedro Henrique
04	10:00 às 10:50	20	Pedro Henrique
05	11:00 às 11:50	20	Pedro Henrique
--	<b>Horário de almoço</b>		--
06	13:00 às 13:50	20	Pedro Henrique
07	14:00 às 14:50	20	Pedro Henrique



## UNICEPLAC

--	<b>Avaliações físicas/Plano de aulas</b>		
08	18:00 às 18:50	20	Professor 02
09	19:00 às 19:50	20	Professor 02
10	20:00 às 20:50	20	Professor 02
11	21:00 às 21:50	20	Professor 02
12	22:00 às 22:50	20	Professor 02
<b>Sábado</b>			
01	09:00 às 09:50	20	Pedro Henrique
02	09:00 às 09:50	20	Pedro Henrique
03	10:00 às 10:50	20	Pedro Henrique
04	11:00 às 11:50	20	Pedro Henrique

(Tabela 20)

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O centro de treinamento Mister Training, diante dos fatos abordados acima, nos mostra totalmente viável, desde que o gestor do projeto tenha empenho e leve em conta os pontos favoráveis ao sucesso da empresa, e os pontos desfavoráveis que requerem atenção durante a execução do projeto. Desse modo, após a execução do projeto, a população do núcleo rural da Ponte alta norte do Gama-DF e entorno, terão um centro de Treinamento funcional conceito, com excelentes profissionais competentes, um ótimo espaço físico e com exlência em seu atendimento.

## 8 REFERÊNCIAS





## UNICEPLAC

PINHEIRO, Ivan Antônio; PINHEIRO, Rodrigo Reszka. Organização científica do trabalho reinventa um mercado tradicional: o caso do fitness. **RAE-eletrônica**, v. 5, n. 2, p. 1-26, 2006. Acesso em: 15 de Março de 2020.

BERTEVELLO, Gilberto. Academias de ginástica e condicionamento físico–Sindicatos & associações. **Atlas do esporte no Brasil. Rio de Janeiro: CONFEF**, p. 65-66, 2006.

Como elaborar um plano de negócios – SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>

FURTADO, Roberto Pereira. Do fitness ao wellness: os três estágios de desenvolvimento das academias de ginástica. **Pensar a prática**, v. 12, n. 1, 2009.

BRASIL, P. N. U. D. Programa das Nações Unidas para o desenvolvimento. **Atlas do desenvolvimento humano no Brasil**, 2013. COMPANHIA DE PLANEJAMENTO DO DISTRITO FEDERAL – CODEPLAN . Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílios. Brasília-DF. **Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão-PDAD** 2018

FERNANDES, Isac Gabriel Martins et al. Planejamento estratégico: análise SWOT. **Revista Conexão Eletrônica das Faculdades Integradas de Três Lagoas, Mato Grosso do Sul**, v. 8, n. 01, 2015.

TEIXEIRA, L. C. M.; LOPES, Humberto Elias Garcia. Aplicação do modelo canvas para o modelo de negócios do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. **Revista Gestão & Tecnologia**, v. 16, n. 2, p. 73-99, 2016.

GAVA, Éverton Marangoni. Concepção e análise de modelos de negócios por meio do Business Model Canvas. 2014.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: a handbook for**



## UNICEPLAC

**visionaries, game changers, and challengers.** John Wiley & Sons, 2010.

BERWANGER, Paulo Roberto. Modelo de organograma integrado entre setores. 2013.

RESENDE-NETO AG, SILVA-GRIGOLETTO ME, MARTA SILVA SANTOS, CYRINO ES.  
Treinamento funcional para idosos: uma breve revisão. **R. bras. Ci. e Mov** 2016;24(3):167-177.

MONTEIRO, Artur Guerrini; EVANGELISTA, Alexandre Lopes. **Treinamento funcional: uma abordagem prática.** Phorte Editora LTDA, 2011.



## UNICEPLAC

### AGRADECIMENTOS

Em primeira linha, agradeço a Deus, pois me deu a vida e a saúde para superar os intercursos do dia-dia e alcançar êxito ao longo do curso. Agradeço a minha família que me deu suporte e me ajudou a ser perseverante e responsável para alcançar meus objetivos.

Ademais, agradeço aos meus professores que se dedicam demasiadamente com o intuito de proporcionar o melhor ensino. Em especial, ao meu orientador **Prof.Dr. Daniel Tavares de Andrade**, por quanto tem sido um suporte excepcional na orientação e conclusão deste trabalho.

Enfim, agradeço aos meus tios Eder D'Abadia Silva e Maria Aparecida Pinheiro de Lucena por me incentivarem todos os dias a estudar e pensar no meu futuro profissional.

Pedro Henrique de Lucena Gomes