



**UNICEPLAC**

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

**Curso de Educação Física**

**Trabalho de Conclusão de Curso**

**Ginástica Laboral – GinLab  
Plano de negócio**

Brasília-DF

2020



**UNICEPLAC**

**Ytalo Grangeiro Gomes**

## **Ginástica laboral – GinLab**

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

2020



**UNICEPLAC**

**Ytalo Grangeiro Gomes**

**Ginástica Laboral – GinLab**

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

**Banca Examinadora**

---

Prof. Daniel Laves de Andrade  
Orientador

---

Prof. Me. Demerson Godinho Maciel  
Examinador



**UNICEPLAC**

## **Ginástica Laboral – GinLab**

Ytalo Grangeiro Gomes<sup>1</sup>

### **Resumo:**

Criar uma empresa localizada Riacho Fundo I Brasília DF, de ginástica laboral que prestará serviços para outras empresas visando auxiliar o bem-estar dos aspectos biopsicossociais dos trabalhadores, para que obtenham o maior desempenho na empresa. Prestações de serviços com um conjunto de exercícios com orientação a prevenção de novos casos de doenças ocupacionais. Com o propósito de prevenir Distúrbios Musculoesqueléticos Ocupacionais (DMO) ou de facilitar atos motores. Perante os desenvolvimentos de fatos abordados no projeto, observamos que a abertura da GinLab é totalmente viável, colocando em prática todos os direcionamentos feitos no Plano de Negócio, contudo, necessitará de muito trabalho.

**Palavras-chave:** Plano de negócio, Ginástica Laboral, abertura de empresa, empreendedorismo.

### **Abstract:**

Create a company located in Riacho Fundo I Brasília DF, with labor gymnastics that will provide services to other companies in order to help the well-being of the biopsychosocial aspects of workers, so that they obtain the highest performance in the company. Provision of services with a set of exercises aimed at preventing new cases of occupational diseases. In order to prevent Occupational Musculoskeletal Disorders (BMD) or to facilitate motor acts. In view of the developments of facts covered in the project, we observed that the opening of GinLab is totally feasible, putting into practice all the directions made in the Business Plan, however, it will need a lot of work.

**Keywords:** Business plan, Labor Gymnastics, opening a company, entrepreneurship.

---

<sup>1</sup>Graduando do Curso de Educação Física, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac. E-mail: ytalog.gomes@hotmail.com.



**UNICEPLAC**

## 1 INTRODUÇÃO

Iniciada no ano de 1925 a ginástica laboral (G.L.) era denominada “ginástica pausada”, que começou com o objetivo de dar repouso ativo aos operários das indústrias, por curtos períodos durante sua jornada de trabalho. Teve seu surgimento na Polônia, Holanda, Rússia, Bulgária e Alemanha Oriental, na mesma época (BRITO, 2010; LOURENÇO, 2011).

Após a Segunda Guerra Mundial o programa G.L. se espalhou por todo o Japão, e hoje mais de um terço dos trabalhadores se exercitam no pátio das empresas em horários pré-determinados (BRITO, 2010; LOURENÇO, 2011).

Por volta de 1973 no Brasil, a Escola de Educação Física da Federação dos Estabelecimentos de Ensino de Novo Hamburgo/RS, tornou-se a pioneira da GL com o “projeto de educação física compensatória e recreação” elaborada a partir de propostas de exercícios físicos baseado em análise biomecânicos (CONFEEF, 2006).

A ginástica laboral trata-se de uma prática de atividade física realizada pelos funcionários coletivamente no próprio local de trabalho, durante a sua jornada diária de trabalho. Essas atividades são de forma terapêutica, com o objetivo de prevenir Distúrbios Musculoesqueléticos Ocupacionais (DMO), Lesões por Esforços Físicos Repetitivos (LER) e Distúrbios Osteomusculares Relacionado ao Trabalho (DORT). Na Revolução Industrial no século XVIII essas doenças ocupacionais foram originadas como patologias ao impor um ritmo de trabalho mecânico ao homem, ocasionando uma serie de movimento constantes e repetitivos, com isso o abandono do local de trabalho se torna precoce e diminuindo a sua produtividade (AUGUSTO, 2008; SAMPAIO, 2008).

Com a criação de uma empresa prestadora de serviços de ginástica laboral no Riacho Fundo I DF, com intuito em orientação de prevenção aos problemas relacionados a postura do trabalhador. Alguns benefícios da ginástica laboral para a empresa e funcionários.

Redução de índice absenteísmo, traz o aumento de lucro, diminui acidente de trabalho, previne doenças ocupacionais, traz a integração dos trabalhadores e de baixo custo de integração do programa. Já os benefícios voltados aos trabalhadores são divididos em Fisiológicos, psicológicos e sociais. Assim prevenir LER/DORT, diminui tensões generalizadas, amenizar a fadiga muscular e emocional, preveni o estresse e a condição e do estado de saúde (AUGUSTO, 2008; SAMPAIO, 2008).

Bem como, aumenta a autoestima a capacidade de concentração, valorização do funcionário (MENDES, 2012). Inserindo o relacionamento interpessoal, promove a integração

social, favorece o sentido de grupo - se sente parte de um todo (HENRRIQUE, 2000).

As aplicações da ginástica laboral são de 5 a 10 minutos diários com a utilização da sua capacidade funcional dos funcionários, através dos exercícios de alongamento, relaxamento. Isso visando descontraí-los e retirá-los da sua rotina de trabalho.

Por fim, a ginástica laboral é atividade preventiva. Conseqüentemente, os serviços devem ser prestados exclusivamente por profissionais de Educação Física.

## **2 JUSTIFICATIVA**

A modernidade a cada dia vem se evoluindo trazendo consigo o aumento de horas de trabalho e diminuindo o tempo de descanso e lazer. Com esse excesso de trabalho muita das vezes vem se transformando em doenças ocupacionais (LER/DORT) juntamente com doenças de origem psicológica (AUGUSTO, 2008; SAMPAIO, 2008).

Muitas empresas que optaram em contratando empresas que prestam serviços de G.L. viram os benefícios da G.L. que são os aumentos da produtividade e a diminuição de doenças ocupacionais e das despesas médicas.

## **3 OBJETIVO**

### **Geral:**

- Criar uma empresa prestadora de serviços de ginastica laboral.

### **Específicos:**

- Abrir uma empresa;
- Criar um modelo de plano de negócio no *SWOT*;
- Criar um modelo de plano de negócio no *CANVAS*.

## **4 FERRAMENTAS**

### **4.1 Análise *SWOT***

Albert Humphrey criador da matriz *SWOT* é uma análise do ambiente usada no planejamento de empresas. Antes de se abrir uma empresa, primeiro passo é fazer um plano de negócio, com base em análise de *SWOT*. Análise de *SWOT* (AS) é um conjunto de indicadores que serve para mensurar seja um produto, uma ideia, uma empresa ou até mesmo um serviço, serve como ferramenta que faz análise de cenário ou até mesmo do produto que queira lançar. Cada letra de *SWOT* tem um significado onde, S significa (Strength) de força que a empresa possui, W significa (Weakness) fraqueza que a empresa pode possuir, O significa (Opportunities) oportunidades que a empresa tem e, T significa (Threats) de ameaças as forças e fraquezas são do ambiente interno, podendo mudar sabendo quem o empreendedor possui o controle, já oportunidade e ameaças são do ambiente externo não possui controle direto para mudar esse cenário sabendo que irá ter oportunidades e ameaças.

Desta forma a AS, tem como foco direcionar e ilustrar os principais desafios a serem observados no plano de negócios. Como a imagem abaixo mostra o mapa de estratégia do seu plano de negócio (BOVO, 2016).

**Imagem 1- Matriz SWOT**



Fonte: Bovo, 2016

Interno.

**S** – Força que as aulas serão ministradas sobre a supervisão de um professor de educação física, equipamentos de alta qualidade.

**W** - Fraqueza caso um estagiário ou professor fique doente ou sofra algum acidente ter outro para repor no lugar deles.



Externo.

**O** – Benefícios da ginastica laboral que previne LER/DORT

**T** – Outras empresas que traga outra o mesmo trabalho com valores diferentes.

Avaliação de cenário interno e externo.

**Interno:** Como as aulas são ministradas por um estagiário com supervisão com um bom custo benefício, para evitar excesso de carga de trabalho para os professores/estagiário a empresa terá 2 estagiários para cada supervisor, evitando que eles fiquem doentes por excesso de trabalho. Caso um estagiário sofra acidente tem o outro para repor o mesmo.

**Externo:** Com as oportunidades que a G.L. tem com seus benefícios, o professor sempre tem que estar se atualizando nas informações da G.L. para que outras empresas não tragam o mesmo trabalho qualificado diminuindo o valor.

**Avaliação cruzada:** Com os equipamentos novos de alta qualidade, traz mais segurança para os contratantes fazendo assim que seja mais divulgado a qualidade de trabalho trazendo mais concorrência para outras empresas.

Mesmo com o professor/estagiário não estando disponível por conta de uma doença ou ate mesmo acidente, o outro que irá assumir seu lugar com os conhecimentos atualizados com novas atividades em plano de aula mostrando que a G.L. possui muitos benefícios.

Com a Matriz *SWOT* descrita, a GinLab conseguirá realizar uma análise de como será utilizados os pontos fortes para reduzir as ameaças e conseguir usufruir das oportunidades, ajudando no planejamento e no processo de tomada de decisão que contribuem para o crescimento da infraestrutura da empresa e conseqüentemente para o sucesso no mercado (BOVO, 2016).

Como o empreendimento que se está iniciando, é necessário que seja feito a análise de *SWOT* para que se saiba os pontos positivos e negativos das características de cada ponto (tabela 1).

**Tabela 1 – SWOT**

<b>FORÇA</b>	<b>FRAQUEZA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bom atendimento;</li> <li>• Custo-benefício;</li> <li>• Equipamentos de alta qualidade;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouco recurso financeiro;</li> <li>• Falta de estagiário reserva;</li> <li>• Falta de experiência da equipe;</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADE</b>	<b>AMEAÇA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Não ter concorrência na mesma cidade;</li> <li>• Atividade que previne Ler/Dort;</li> <li>• Atenção da mídia sobre assuntos de saúde, bem-estar e qualidade de vida;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouca rede de contatos</li> <li>• Outras empresas, valores diferentes;</li> </ul>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

- **Forças**

**Bom Atendimento:** A GinLab busca ter um bom atendimento, sempre trabalhando com a animação, aulas dinâmicas que desenvolvam tanto as valências físicas como as psicológicas, melhorando sua autoestima, buscando sempre uma melhor recepção aos funcionários.

**Custo Benefício:** Será um ótimo investimento, uma vez que as empresas investirão em saúde e qualidade de vida de seus funcionários e colhendo uma maior longevidade, melhorando assim sua expectativa de um bom trabalho, tudo isso com o preço bem acessível.

**Equipamentos de alta qualidade:** Os equipamentos irão ser de alta qualidade, no fato de não serão utilizados equipamentos com defeito, para não proporcionar riscos aos alunos e professores.

- **Oportunidades**

**Não ter concorrência:** Na cidade do Riacho Fundo 1 DF, ainda não há uma empresa de ginastica laboral, com isso vem a grande oportunidade de montar um bom planejamento que

tenha êxito no futuro.

**Atenção da mídia sobre assuntos de saúde, bem-estar qualidade de vida dos trabalhadores:** Nos dias atuais a mídia vem ajudando muitos os profissionais da área da saúde, mostrando como a atividade física ajuda a melhorar a qualidade vida das pessoas. Programas como bem-estar auxiliam as empresas na busca por ginástica laboral onde se tem a prática de atividades físicas.

- **Fraquezas**

**Falta de experiência pela equipe:** Por fato dos profissionais serem recém-formados, o professor não tem muita experiência com o público podendo, podendo haver dificuldade.

**Falta de estagiário reserva:** Essa falta está relacionado a doenças e acidentes, caso os dois estagiários sofram algum dessas duas atividade sobrenaturais, trazendo o desequilíbrio da equipe.

**Pouco Recursos:** A limitada quantidade de recursos se torna insuficiente que nos impediria, no primeiro momento, montar uma empresa de ginástica laboral de com qualidade, e com equipamentos de sobra.

- **Ameaças**

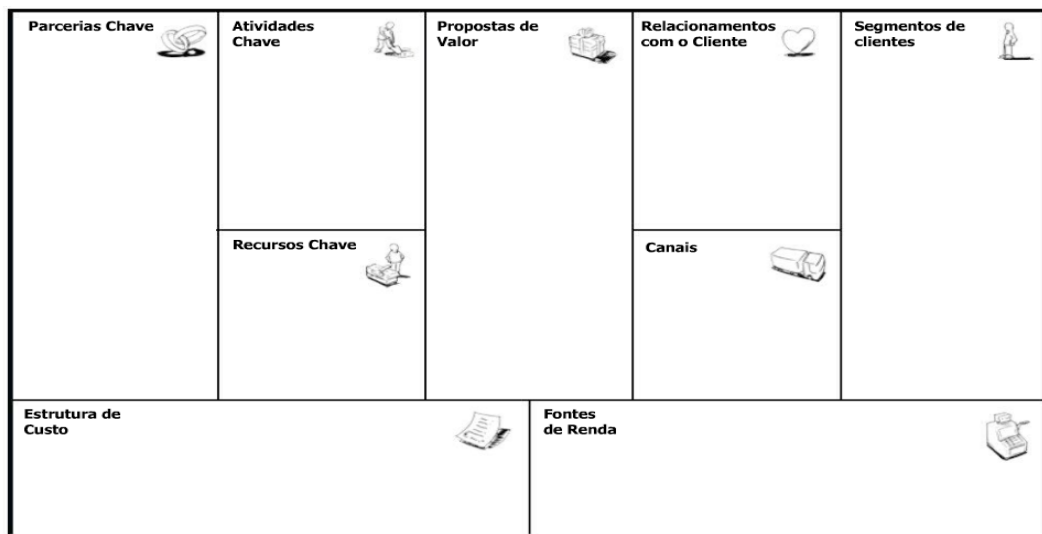
**Outras empresas:** Serão grandes concorrentes pois são lugares que oferecem a mesma atividades físicas, podendo ter valores inferiores aos nossos.

## 4.2 Canvas

Business Model Canvas ou conhecido mundial como Canvas, criado por Alexander Osterwalder, quando o mesmo percebeu que era necessário criar algo que incentivasse a inovação.

De maneira prática o plano de negócio pode ser visualizado em uma única página ou slides, de um modo, que facilita análise e o que possa ser compreendido. (GAVA, 2014).

**Imagem 2 – Ferramenta *Business Model Canvas***



Fonte: Osterwalder e Pigneur (2011, p.44)

*Business Model Canvas* é subdividido em nove blocos, de modo que, cada um deles deve ser construído para que se torne uma boa ferramenta para a moldura em que irá empreender. Na proposta de valor temos como foco descrever quais são os produtos e serviços que irão gerar interesse das empresas contratantes. No segmento onde se encontra os clientes, o pensamento estará voltando para o seu público alvo, ou seja, para quem será oferecido o serviços. No canal será descrito quais serão os meios utilizados para que se mantenha contato com o seu público alvo (MACEDO, *et al.*, 2013).

No relacionamento com os clientes será descrito como e de qual forma será a relação com os seus clientes. Nos recursos principais será descrito quais os recursos e atividades que vão gerar valor para o cliente. Na atividade chave será citada quais as habilidades necessárias para realizar as ações mais importantes para gerar valor aos clientes (MACEDO, *et al.*, 2013).

Na parceria chave haverá as principais redes de fornecedores que farão o modelo de negócio funcionar. Na estrutura de custo terá a apresentação de todos os custos que serão necessários na operação no modelo de negócio pretendido e na fonte de receita. Dessa forma, será apresentado a maneira como a organização irá gerar lucro por meio do segmento de clientes (MACEDO, *et al.*, 2013).

Sendo assim, deve ser criado um modelo do Método Canvas para GinLab para que se saiba todos os pontos mais fortes quanto os mais fracos (tabela 2).

**Tabela 2 – Modelo CANVAS**

<b>Parceiros</b> Nutricionista Loja de suplementos Advocacia Studio de pilates Clínica médica Fisioterapia	<b>Atividade Chave</b> Analisar o cliente pela individualidade biológica Marketing Feedback após três meses por meio de avaliação Metodologia de aulas diversificadas	<b>Proposta de valor</b> Exercícios voltados para a melhora nas atividades de vida diária do trabalhador Aulas dinâmicas e relaxamento, minicursos, Bom preço Profissionais qualificados Reduzir o estresse no ambiente de trabalho	<b>Relacionamento</b> Gostar das aulas Feedback com avaliações Recomendações de outros clientes Atingir as necessidades por meio do treinamento	<b>Clientes</b> Funcionário da empresa contratante Visão a prevenção de doenças crônicas não transmissíveis
	<b>Recurso chave</b> Diversidade de equipamentos Alunos/funcionários das empresas contratantes Profissional com conhecimento tecnico específico.		<b>Canal</b> Aulas presenciais Instagram Facebook Whatsapp You Tube Website Outdoor Panfletos	
<b>Custos</b> Cref Marketing Manutenção de equipamentos Custos mensais Contador, INSS e Impostos Infraestrutura da empresa RH		<b>Receita</b> Planos mensais Planos semestrais Planos anuais Patrocínios Venda do serviço oferecido		

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

## Parceiros

Como toda empresa grande, possui parceiros. Com essas parceirias a GinLab ficará sendo mais reconhecida no mercado, iremos em locais como: Fisioterapia, clinicas médicas entre outros. Para que a GinLab cresça no conhecimento das empresas e indispensável as novas parcerias pois servirá de indicação para nos novos clientes, propondo bem-estar físico e mental do sesus funcionários. Com essas indicações iremos atenter com o plano de recompensa ou com cupom de desconto para caso tenham interesse nos nossos trabalho.

**Tabela 3 – Plano de recompensa**

<b>Plano de recompensa</b>		
<b>Indicação</b>	<b>Prêmio</b>	<b>Observação</b>
Um ou mais empresas indicadas	150 reais em recompensa	Fechar contrato semestral

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Quando se busca uma maior quantidade de empresas para contratar a GinLab, tem como o intuito de anunciar aos nossos parceiros uma recompensa por indicação, que será o plano de recompensa, no valor de R\$ 150,00. Caso o indicado feche um contrato semestral ou anual conosco. Sendo assim, trazendo essa promoção por indicação aos nossos parceiros com intuito deles indicarem o máximo que puderem, assim gerando um benefício tanto para a GinLab quanto aos nossos parceiros (tabela 3);

### **Atividade chave**

Ao iniciar as aulas os professores irão procurar saber do feedback dos alunos, colocando em destaque os problemas posturais, para que seja feita uma metodologia de aula para ser aplicada, trazendo destaque das demais empresas que entregam o mesmo conteúdo de trabalho da GinLab.

Com esse diferencial e sendo a primeira empresa localizada no Riacho Fundo I, prestando serviço com excelência propondo qualidade de vida, bem-estar físico e mental, intermediário de um valor viável para as empresas. Sempre com metodologia novas trazendo novos estímulos, para que possa apresentar uma melhora na qualidade postural.

### **Proposta de valor**

A proposta da GinLab para com a clientela empresariais a qualidade profissional de conhecimento de nossos professores, visando assim aulas bem elaboradas com muita qualidade, e também buscando sempre aulas dinâmicas trazendo conforto e aliviando o estresse por horas de trabalho. Com a vida corrida dos trabalhadores assim trazendo a má postura dificultando um bom trabalho a ser feito e ocasionando LER/DORT os alunos, as aulas ministradas com o propósito de amenizar e readaptar novos modos posturais perante os exercícios ministrados nas

aulas.

## **Cientes**

A GinLab tem como seu público-alvo empresas que tenha uma quantidade significativa de funcionários para que possa ser ministrada as aulas. Tem como foco a prevenção de doenças ocupacionais, e por meio de exercícios físicos trazendo a prevenção bem-estar e visando a qualidade de vida para os funcionários das empresas.

## **Canal**

A nossa proposta de valor será transmitido por meio de uma palestra mostrando para as empresas, os benefícios da ginástica laboral no ambiente de trabalho, pelos videos patrocinados nas redes sociais, por parcerias.

## **Relacionamento**

Para um bom relacionamento interpessoal entre professor, estagiário e os alunos e a exelente educação, sempre receber os alunos com alegria, ter simpatia, presta um bom atendimento caso o aluno tenha alguma dúvida e queira tirar com o professor/estagiário, ser coerente nas respostas das dúvidas dos alunos, GinLab irá procurar sempre o feedback com avaliação dos alunos e da empresa com relação as aulas, aos professores/estagiários entre outras coisas, se está suprindo as necessidades.

Sendo assim, com essa avaliação mostrará o interesse da empresa perante as atividades relacionados a GinLab, os professores irão sempre buscar a melhoria em cada aula dada, gerando rendimento nas aulas, e satisfazendo o aluno, buscando novas indicações das empresas.

## **Receita**

A consequência da monetização mediante a planos de contratos mensais, semestral, anuais. Diante disso a empresa irá informar a quantidade de visitas da GinLab se será duas vezes por semana ou três vezes por semana.

Para compra destes planos poderá ser feito pelo cartão de crédito, boleto bancário ou

pagamento à vista.

### **Recurso chave**

Com a abertura de GinLab e para que ela possa permanecer aberta e funcionando e que as empresas continuem sempre atualizando os contratos, é preciso que a GinLab possua equipamentos de alta qualidade, para que possa ser ministradas as aulas com excelência, os equipamentos além de novos e adequados, teremos que mantar limpos para o uso. Além disso, tão quão importante e possuir empresas ja contratadas, e professores capacitados, mantendo um nivel de destaque da GinLab.

### **Custos**

Os custos é necessários para que a GinLab permaneça aberta pois, tem que ser pago salários para os professores, estagiários, a gasolina para transporte dos mesmo para as empresas que contrataram para que sejam ministradas as aulas, aluguel, água, luz, internet, INSS, ISS e imposto no geral.

O custo com marketing, rede sociais patrocinando os vídeos para que tenha melhor visualização para que outras empresas possam ver e contratar a GinLab, gerando novos contratos, e conhecimento da população não so do Riacho Fundo I e sim do Distrito federal todo.

## **5 PLANO DE NEGÓCIO**

Abertura de uma empresa de ginastica laboral localizada no Riacho Fundo I no Distrito Federal, que prestará serviços no âmbito de exercícios físicos de ginastica laboral para o benefício dos funcionários das empresas contratantes. As atividades terão durabilidades entre 10 à 15 minutos por dia, com três modalidades de atividades, tais como: Preparatória que irá preparar o aluno para dar o andamento no seu início de trabalho; Compensatório com atividade executada em um certo horário já trabalhado; Relaxatório que preparará o aluno para sua volta para casa (MENDES, 2012; LIMA, 2007).

O papel dos recursos humanos, nas empresas vai muito além do que somente entrevistar, selecionar, contratar e demitir colaboradores. O setor de maneira geral engloba todas as



políticas e práticas relacionadas a administração de comportamentos de uma empresa, ele considera as pessoas como recursos, elaborando estratégias e investimentos para desenvolver a capacidade de cada um (NEGÓCIOS, 2009).

Alguns recursos de materiais que serão utilizados de início na G.L que ajudaram no condicionamento do corpo são: Bolinha antiestresse que será utilizada para aliviar a tensão muscular; Thera Band; Colchonetes caso haja alguma atividade de relaxamento muscular na dinâmica que for oferecida; Espaguete para ajudar aliviar a tensão muscular voltada para as mãos e para massagem na dinâmica oferecida, logo após sua jornada de trabalho; Anel de Pilates que será utilizado para trazer resistência a musculatura e bastões para ajudar na mobilidade.

### **5.1 Descrição da empresa**

A GinLab trata-se de uma empresa prestadora de ginástica laboral ao trabalhador, com sessões de exercícios de alongamento e fortalecimento aplicadas por profissionais qualificados, buscando trazer uma vida mais ativa e menos estressante e uma melhor qualidade de vida.

### **5.2 Estrutura Legal**

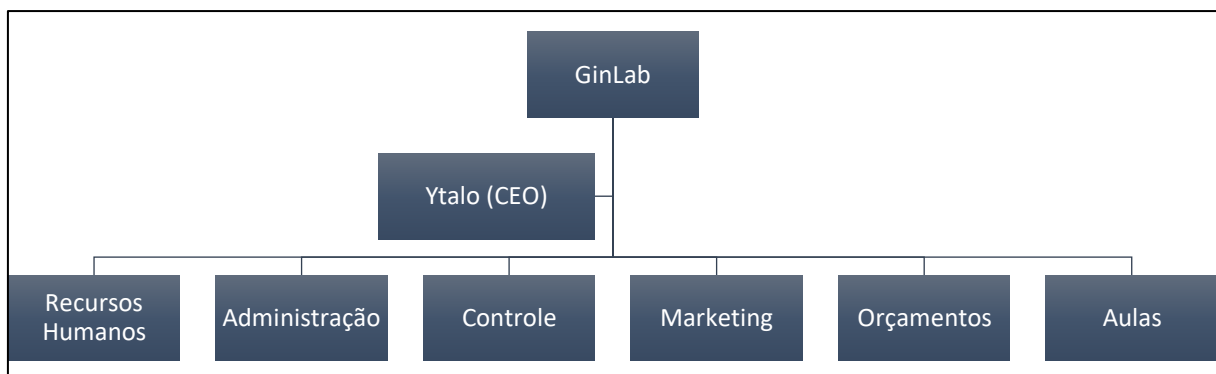
A GinLab localizar-se-á próximo a Avenida Principal Riacho Fundo I. considerando a necessidade de cumprir as Legislações fiscais, trabalhista, previdenciárias e empresariais, de modo que, torna-se necessária a licença de funcionamento, alvará da vigilância sanitária e do corpo de bombeiros, elaborações de contrato social e registro do CNPJ da empresa. Portanto, com o devido local já escolhido, essas exigências serão providenciadas..

### **5.3 Organograma GinLab**

A maioria das grandes empresas ao se inserir no mundo do mercado, foram feitas um organograma. A necessidade do organograma dará uma noção gráfica com relação a criação e organização da empresa. Sendo assim, terá uma melhor organização de tarefas, pois será o primeiro representante e autoridade da empresa, após isso poderá ter pessoas subordinadas (BALCÃO, 1965).

No organograma da GinLab não terá divisão de gestão pois possuíra apenas um dono, tendo ele com uma atribuição que será voltada para a gestão da empresa, sendo que o mesmo deverá se organizar e realizar todas as atividades, assim necessárias. Sendo que, terá que administrar a empresa, tendo dentre isso a manutenção, compras necessárias e venda do trabalho da ginástica laboral. Em recursos humanos será a relação com as empresas por meio da recepção ou visita a empresa que tiver interesse. No controle teremos a limpeza e a organização interna do local e reuniões para planejamentos de aulas e tirar dúvidas dos estagiários. No marketing será a divulgação do local para as empresas do Riacho Fundo I e cidades do entorno. Nos orçamentos será necessário para a e movimentação bancária e aquisição de novos equipamentos. Nas aulas será a confecção dos novos planejamentos os planos de aula para que seja organizado e atinja o objetivo proposto e necessário.

### Imagem 3 – Organograma GinLab



Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

### Organograma 1

A GinLab será uma empresa onde trará exclusivamente um CEO, que terá um prolabore mensal. Não haverá divisão de lucro após a quitação do investimento inicial e os custos mensais pois não haverá sócio, o lucro líquido será depositado em conta particular, previnindo caso exista a necessidade de compra novos equipamentos com conforto e tecnologia.

### 5.4 Análise de mercado

PDAD 2018 – PESQUISA DISTRITAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS. Trata-se de uma pesquisa realizada pela companhia de Planejamento do Distrito Federal

(Codeplan) a cada dois anos, em conformidade com o decreto nº 39.403, de 26 de outubro de 2018. De acordo com a PDAD 2018, foi contabilizado uma estimativa populacional de 2.881.854 residentes. Segundo a pesquisa de amostragem realizada pela PDAD no Riacho Fundo em 2018, induz que 73,9% da população não possui plano de saúde, Apenas 24,8% da população exerce seu trabalho principal no Riacho Fundo. Embora, 69,5% da população estar distribuída em setores de atividades empresariais, nas quais exerciam seu principal trabalho (CONDEPLAN, 2019).

Restando apenas, 20,8% de comércio e 7% de indústria. Sendo assim, 3,1% é empregador e 20,8% autônomo ou trabalhar por conta própria (CODEPLAN, 2019).

Perante desses fatos, observamos quão a importância da criação da GinLab para que as empresas possam ser bem atendidas; e tenham resultados muito satisfatórios, evitando a perda de interesse das empresas pela ginástica laboral no trabalho, que atualmente é considerado um remédio benéfico para todos os trabalhadores.

## **5.5 Estratégia de Marketing**

No início, a publicidade será feita por meio de propagandas em eventos sociais e acadêmicos, nos quais a participação dos funcionários, será fundamental. Outra estratégia é os minicursos sobre as doenças ocupacionais, próximo aos comércios, auxiliando na divulgação da empresa GinLab. Além do mais, utilizando-se das redes sociais, como: Facebook, Instagram, para toda a população do Riacho Fundo I, tornando-se possível a contratação de carros de som e aluguéis de outdoor pela cidade.

## **5.6 Plano de Receita**

No plano de receitas é tratado como acontecerá o recebimento das mensalidades que irão variar de acordo com o perfil do cliente o pacote que será escolhido. Será oferecido três tipos de pacote para que possam ter discricionariedade no momento da escolha e conjuntamente atender todo o tipo de público idoso, sendo esses valores iguais para as aulas de treinamento funcional e dança mas sendo planos diferentes para cada modalidade (tabela 4).

**Tabela 4 – Plano de receita GinLab**

<b>PLANO DE RECEITA</b>			
<b>Ginástica laboral</b>	<b>MENSAL</b>	<b>SEMESTRAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>Duas vezes por semana</b>	1.440	8.640	17.280
<b>Três vezes por semana</b>	2.160	12.960	25.920

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

### **5.7 Investimentos**

Para obtermos um investimento satisfatório, inicialmente a GinLab passará a ter todos os investimentos necessários, de modo que, seja capaz de proporcionar um atendimento de melhor qualidade.

Entretanto, é necessário uniformes para que os funcionários das empresas contratantes possa identificar os professores (imagem 4) e os estagiários da GinLab (imagem 5), sendo assim os valores, tamanhos e quantidades dos quais serão utilizados na confecção dos uniformes (tabela 5).

**Imagem 4 – Uniforme**



Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

**Tabela 5 – Tamanhos e valores**

<b>UNIFORME (CAMISAS)</b>			
<b>Quantidade</b>	<b>Tamanho</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Valor Total</b>
02	G	25,00	50,00
07	M	25,00	175,00
			<b>TOTAL: R\$ 225,00</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Com a abertura do local teremos todos os meses custos fixos que devem ser pagos no dia já pré determinado para que não tenha nenhum tipo de complicação, se tem os valores dos custos fixos mensais (tabela 6);

**Tabela 6 – Custo fixos mensais**

<b>CUSTOS FIXOS MENSAIS</b>		
<b>Produto</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>
Aluguel	01	1.000,00
Energia	01	250,00
Água	01	100,00
Estagiários	04	2.400,00
Professores	02	3.600,00
Vale transporte	02	400,00
Transportes para estagiários	08	1.200,00
Prolabore	01	2.000,00
INSS	03	58,00
FGTS	03	800,00
ISS	01	50,00
Gasolina para transporte	02	1.600,00
Contador	01	600,00
Internet	01	60,00
Manutenção em geral	01	400,00
Divulgação	01	700,00
		<b>TOTAL: R\$ 14.858,00</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Também se fazem necessários materiais na recepção para que se preste uma boa recepção aos alunos e com isso seja confortável e tenha um bom atendimento (tabela 7);

**Tabela 7 – Custos recepção**

<b>CUSTOS RECEPÇÃO</b>			
<b>Quantidade</b>	<b>Produto</b>	<b>Valor unitário</b>	<b>Valor total</b>
1	Impressora	629,10	629,10
2	Chamex	25,00	50,00
1	Recarga cartucho	50,00	50,00
1	Grampeador	15,00	15,00
2	Caixa com grampos	30,00	60,00
1	Computador	1.000,00	2.000,00
1	Televisão	1.200,00	1.200,00
1	Purificador de água	597,00	597,00
10	Saco copos descartáveis	2,50	25,00
1	Cadeira escritório	189,90	189,90
20	Caneta	1,00	20,00
2	Pasta fichário	20,00	40,00
			<b>TOTAL: R\$ 4.876,00</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Todavia, os materiais de aulas que serão necessários para que se possa ministrar as aulas, acompanhado dos valores de cada equipamento (tabela 8);

**Tabela 8 – Custos materiais (aulas)**

<b>CUSTOS MATERIAIS (AULAS)</b>			
<b>Quantidade</b>	<b>Produto</b>	<b>Valor unitário</b>	<b>Valor total</b>
15	Corde de pular	19,59 (centauro)	293,85
15	Super band kit	212,35 (odinfrit)	3.185,25
2	Caixas de som	1.979,99 (casas bahia)	1.979,00
40	Bolinhas antiestresse	24,98 (centauro)	999,20
15	Bola suíça	40,49 (centauro)	607,35
40	Cones pequenos	37,80 (10 uni/ netshoes)	151,20
40	Colchonetes	46,62 (centauro)	1.864,80
40	Espaguete de natação	10,40 (centauro)	416,00
40	Anel de pilates	99,00 (centavos)	3.600,00
40	Thera band	64,90 (centavos)	2.596,00
			<b>TOTAL: R\$ 15.692,65</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Entretanto, os materiais necessários para a limpeza do local, onde está sendo simplificado cada material que será necessário, a quantidade necessária para um mês e o valor de cada item (tabela 9);

**Tabela 9 – Custos materias de limpeza**

<b>CUSTO MATERIAIS DE LIMPEZA</b>		
<b>Quantidade</b>	<b>Produto</b>	<b>Valor</b>
2	Álcool em gel	46,00
1	Vassoura	13,00
1	Rodo	16,50
1	Pá	10,00
5	Pano de chao	30,00
5	Desinfetante	8,00
5	Detergente	5,00
5	Kboa	8,60
2	Sabonete líquido	9,90
4	Saco papel higiênico	40,00
		<b>TOTAL: R\$ 187,00</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Contudo, para a abertura da GinLab é necessário que se tenha suporte de equipamentos que possam ser usados caja haja incêndio e também utensílios para que se possa prestar primeiros socorros aos funcionarios (tabela 10);

**Tabela 10 – Custo primeiros socorros**

<b>CUSTO PRIMEIROS SOCORROS</b>		
<b>Quantidade</b>	<b>Item</b>	<b>Valor</b>
02	Extintor de pó químico ABC 6kg	424,00
02	Kit de primeiros socorros	189,91
		<b>TOTAL: R\$ 613,91</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

## **5.8 Investimento e viabilidade econômica**

Será captado por intermédio de empréstimo bancário de recurso inicial para a abertura da empresa, não haverá sócio, o empréstimo bancário, sendo o principal capital de investimento,

inicialmente, no aluguel, na compra de equipamentos e na organização do empório, como custos iniciais necessários para essa abertura.

Entretanto, é notório que antes de iniciar a abertura da GinLab, será efetuada um pré-contrato para que se tenha uma média da quantidade de empresas que irão iniciar conosco, para que com isso tenhamos em mente a nossa viabilidade econômica e caso seja indesejável iremos estudar um pouco mais até que o pré-contrato atinja o número necessário de empresas. Caso tenha um específico resultado otimista ou realista a GinLab será aberta para que possa gerar um trabalho essencial tão esperado para as empresas do Riacho fundo I (tabela 11);

**Tabela 11 – Viabilidade econômica**

<b>VIABILIDADE ECONÔMICA</b>	
<b>OTIMISTA</b>	Quantidade máxima de empresas contratantes: 20 empresas Receita de alunos pagantes no mês, três vezes por semanas: 43.200 Receita de alunos pagantes no plano anual: 518.400,00
<b>REALISTA</b>	Quantidade mínima de empresas contratantes: 13 alunos Receita de empresas pagantes no mês, duas vezes por semanas: 18.720 Receita de empresas pagantes no plano anual, duas vezes por semanas: 224.640,00 Receita de empresas pagantes no mês, três vezes por semanas: 28.080 Receita de empresas pagantes no plano anual, três vezes por semanas: 336.960
<b>PESSIMISTA</b>	Quantidade abaixo de empresas contratantes: 8 empresas Receita de empresas pagantes no mês, duas vezes por semanas: 11.520,00 Receita de empresas pagantes no plano anual: 138.240,00
<b>MUITO PESSIMISTA</b>	Quantidade muito abaixo de empresas contratantes: 5 empresas Receita de empresas pagantes no mês, duas vezes por semanas: 7.200,00



	Receita de empresas pagantes no plano anual: 86.400,00
--	--

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Portanto é conveniente considerar que, para que GinLab seja aberta, será necessário investimento inicial, totalizando R\$ 21.407,56 estes valores foram calculados da seguinte forma (tabela 12) a seguir:

**Tabela 12 – Soma total de investimento**

<b>SOMA TOTAL DE INVESTIMENTO</b>	
INVESTIMENTO EM ITENS RECEPÇÃO	4.876,00
INVESTIMENTO EQUIPAMENTO TREINO	15.692,65
INVESTIMENTO PRIMEIROS SOCORROS	613,91
INVESTIMENTO INICIAL UNIFORMES	225,00
	<b>TOTAL: R\$ 21.407,56</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Toda empresa após a abertura possui custos fixos mensais, portanto, a GinLab tem seus custos mensais fixos, totalizando R\$ 13.405,00 que foram calculados da seguinte forma (tabela 13) a seguir:

**Tabela 13 – Soma total dos custos mensais**

<b>SOMA TOTAL CUSTOS MENSAIS</b>	
CUSTOS MATERIAIS LIMPEZA	187,00
CUSTOS FIXOS MENSAIS	14.858,00
	<b>TOTAL: R\$ 15.045,00</b>

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

O Payback da GinLab, conforme mostra as tabelas, estimado em diversas probabilidades econômicas, de uma forma que objetive o tempo de retorno de cada um deles e que definamos a quantidade máxima de tempo para o regresso da verba.

Em uma perspectiva "pessimista" e "muito pessimista", pela limitação de empresas contratantes, o ganho mensal não será capaz de custear os investimentos iniciais nem tão pouco os custos mensais, trazendo um lucro cessante.

No entanto, o realista e otimista, em um curto espaço de tempo, desfrutará da quitação

das dívidas do investimento inicial e o custeio mensal fixo (tabela 14);

**Tabela 14 – Payback com todas as possibilidades econômicas**

<b>PAYBACK</b>	
<b>MUITO PESSIMISTA</b>	--
<b>PESSIMISTA</b>	--
<b>REALISTA (AULAS DUAS VEZES POR SEMANAS)</b>	6 MESES
<b>REALISTA (AULAS TRÊS VEZES POR SEMANAS)</b>	3 MESES
<b>OTIMISTA</b>	1 MES

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Na tabela de muito pessimista, a quantidade de empresas contratantes não será possível de executar o pagamento dos custos fixos mensais e nem a quitação do investimento inicial no valor de R\$21.407,56 feito para a abertura da GinLab (tabela 15);

**Tabela 15 – Muito Pessimista**

<b>PAYBACK MUITO PESSIMINSTA</b>					
<b>Nº DE EMPRESAS</b>	<b>MESES</b>	<b>RECEITA</b>	<b>CUSTO MENSAL FIXO</b>	<b>LUCRO REAL</b>	<b>QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL</b>
					<b>R\$ -21.407,56</b>
5	1	7.200,00	15.045,00	-7.845,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
5	2	7.200,00	15.045,00	-7.845,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
5	3	7.200,00	15.045,00	-7.845,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
5	4	7.200,00	15.045,00	-7.845,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
5	5	7.200,00	15.045,00	-7.845,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
<b>PAYBACK: --</b>					

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Na tabela de pessimista, a quantidade de empresas contratantes não será possível de executar o pagamento dos custos fixos mensais e nem a quitação do investimento inicial no valor de R\$21.407,56 feito para a abertura da GinLab (tabela 16);

Tabela 16 – Pessimista

PAYBACK PESSIMISTA					
Nº DE EMPRESAS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					<b>R\$ -21.407,56</b>
8	1	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	2	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	3	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	4	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	5	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	6	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	7	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	8	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	9	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	10	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	11	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	12	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	13	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	14	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	15	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
8	16	11.520,00	15.045,00	-3.525,00	<b>R\$ -21.407,56</b>
<b>PAYBACK: --</b>					

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Temos a tabela realista com aulas duas vezes por semana, mostra que com 6 meses já conseguiremos quitar a dívida do investimento inicial que é de R\$21.407,56 sempre efetuando o pagamento do custo fixo mensal, sendo que também foi aderido o plano anual para as 13 empresas. E, com isso, apartir do sexto mês a empresa começa a ter lucro líquido (tabela 17);

Tabela 17 – Realista aulas duas vezes por semanas

PAYBACK REALISTA DUAS VEZES POR SEMANAS					
Nº DE EMPRESAS	MESES	RECEITA	CUSTO MENSAL FIXO	LUCRO REAL	QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL
					<b>R\$ -21.407,56</b>
13	1	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ -17.732,56</b>
13	2	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ -14.057,56</b>
13	3	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ -10.382,56</b>
13	4	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ -6.707,56</b>
13	5	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ -3.032,56</b>
13	6	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ 642,44</b>
13	7	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ 4.317,44</b>



13	8	18.720,00	15.045,00	3.675,00	<b>R\$ 7.992,44</b>
<b>Tabela: 6 MESES</b>					

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Temos a tabela realista com aulas três vezes por semana, mostra que com 3 meses já conseguiremos quitar a dívida do investimento inicial que é de R\$21.407,56 sempre efetuando o pagamento do custo fixo mensal, sendo que também foi aderido o plano anual para as 13 empresas. E, com isso, a partir do terceiro mês a empresa começa a ter lucro líquido (tabela 18);

**Tabela 18 – Realista três aulas por semanas**

<b>PAYBACK REALISTA TRÊS VEZES POR SEMANAS</b>					
<b>Nº DE EMPRESAS</b>	<b>MESES</b>	<b>RECEITA</b>	<b>CUSTO MENSAL FIXO</b>	<b>LUCRO REAL</b>	<b>QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL</b>
					<b>R\$ -21.407,56</b>
13	1	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ -8.372,56</b>
13	2	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ -4.662,44</b>
13	3	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ 8.372,56</b>
13	4	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ 21.407,56</b>
13	5	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ 34.442,56</b>
13	6	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ 47.477,56</b>
13	7	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ 60.512,56</b>
13	8	28.080,00	15.045,00	13.035,00	<b>R\$ 73.547,56</b>
<b>Tabela: 3 MESES</b>					

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

Na tabela otimista, com o atendimento de 20 empresas, sendo que as aulas serão realizadas três vezes por semanas também aderiram ao plano anual, o tempo de retorno do investimento inicial que é de R\$21.407,56 ocorrerá no primeiro mês após a abertura (tabela 19);

**Tabela 19 – Otimista**

<b>PAYBACK OTIMISTA TRÊS VEZES POR SEMANAS</b>					
<b>Nº DE EMPRESAS</b>	<b>MESES</b>	<b>RECEITA</b>	<b>CUSTO MENSAL FIXO</b>	<b>LUCRO REAL</b>	<b>QUITAÇÃO INVESTIMENTO INICIAL</b>
					<b>R\$ -21.407,56</b>
20	1	43.200,00	15.045,00	58.245,00	<b>R\$ 36.837,44</b>
20	2	43.200,00	15.045,00	58.245,00	<b>R\$ 95.082,44</b>

20	3	43.200,00	15.045,00	58.245,00	R\$ 100.906,44
20	4	43.200,00	15.045,00	58.245,00	R\$ 159.151,44
20	5	43.200,00	15.045,00	58.245,00	R\$ 217.396,44
<b>PAYBACK: 1 MES</b>					

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

## 5.9 Logomarca

A logomarca tem como objetivo trazer uma mensagem clara e sucinta a ser passada aos nossos futuros cliente, mostrando para os mesmos quão essencial e pratico das atividades de ginastica laboral no trabalho (imagem 5).

### Imagem 5 – Logo GinLab



Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

## 6 DIVISÃO INTERNA GINLAB

### 6.1 Aulas

As aulas serão realizadas no próprio ambiente de trabalho da empresa contratante, com dias e horários estabelecidos, sendo segunda, terça, quarta e quinta aulas ministradas nas

empresas e sexta-feira, fazer o planejamento das aulas de ginastica laboral e entrega de relatório dos estagiários, mostrando as dificuldades das aulas, o que pode melhorar nas aulas, as reclamações dos funcionários perante alguma execução de atividade.

Já no turno vespertino das terças e quintas será marcados reuniões de equipes, limpeza dos equipamentos.

As aulas de ginástica laboral acontecerão duas a três vezes na semana, sendo que cada dia terá a divisão de oito aulas cada qual um horário para cada empresa diferente e também será intercalado os estagiários (tabela 20);

**Tabela 20 – horários das aulas segunda e quarta-feira**

<b>Ginastica laboral</b>			
<b>As aulas acontecerão na segunda-feira, quarta-feira</b>			
<b>Aula</b>	<b>Horário</b>	<b>Nº de alunos máximo</b>	<b>Professor</b>
01	07:00-07:50	15	Professor + Estagiários
02	08:10-09:00	15	Professor + Estagiários
03	09:20-10:10	15	Professor + Estagiários
04	10:30-11:30	15	Professor + Estagiários
05	13:00-13:50	15	Professor + Estagiários
06	14:20-15:10	18	Professor + Estagiários
07	15:30-16:20	15	Professor + Estagiários
08	16:40-17:50	11	Professor + Estagiários

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

As aulas de ginástica laboral acontecerão duas a três vezes na semana, sendo que cada dia terá a divisão de quatro aulas cada qual no seu horário contratado, cada aula e uma empresa diferente, e será um professor mais estagiários (tabela 21);

**Tabela 21 – horários das aulas de terça e quinta-feira**

<b>Ginastica Laboral</b>			
<b>As aulas acontecerão na terça-feira e quinta-feira.</b>			
<b>Aula</b>	<b>Horario</b>	<b>Nº de alunos máximo</b>	<b>Professor</b>
01	07:00-07:50	20	Professor +

			Estagiários
02	09:00-09:50	25	Professor + Estagiários
03	10:00-10:50	15	Professor + Estagiários
04	11:00-11:50	28	Professor + Estagiários

Fonte: Elaborada pelo autor como resultado desta pesquisa.

## 6.2 Mercado Consumidor

O mercado consumidor será o conjunto de empresas contratantes, no qual a GinLab irá atender, tendo como público alvo, funcionários destas empresas que será para o ambos os sexos, sem determinação de idade dos funcionários, buscando atender o perfil de praticantes e não praticantes de atividade física.

## 6.3 Localização da empresa

A GinLab se localizará no Riacho Fundo 1 do Distrito Federal que por ser uma cidade não tão ampla quanto as outras cidades vizinhas, mas com uma grande população e com bons pontos comerciais onde possui muitas empresas, sendo assim podemos inserir a GinLab nesta cidade.

## 6.4 Infraestrutura

De modo que, para que a empresa apresente uma boa infraestrutura, local que ostente duas salas amplas, de forma que a uma tenha capacidade para acolher todos os equipamentos e a outra seja para reunir os funcionários, para reuniões sobre o planejamento das aulas. Além disso, serão necessários banheiro, sendo eles masculino, feminino e um para portadores de necessidades especiais (PNE).

## 6.5 Atividades desenvolvidas/Produtos a serem oferecidos

A GinLab terá um tipo de atividades que serão propostas aos clientes que será: Ginastica Laboral trazer benefícios a saúde do trabalhador, proporcionando a autoestima o bem-estar físico e

mental, prevenir o estresse e fadiga muscular por horas de trabalho, procurar trazer uma melhora nas capacidades funcionais dos funcionários como autonomia e independência, aumenta o relacionamento interpessoal, promove a integração social, favorece o sentido de grupo - se sente parte de um todo, contribuir para melhora da auto estima, prevenindo doenças ocupacionais como L.E.R / D.O.R.T, proporcionar melhor qualidade de vida no ambiente de trabalho;

## **7 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Perante os desenvolvimentos de fatos abordados no projeto, observamos que a abertura da GinLab é totalmente viável, colocando em prática todos os direcionamentos feitos no Plano de Negócio, contudo, necessitará de muito trabalho.

Dessa maneira, colocando o Plano de Negócios em prática, a população do Riacho Fundo I, Distrito Federal, possuirá um novo conceito de atividade física direcionado para as empresas, proporcionando melhoras tanto físicas, quanto psicológicas, buscando trazer a qualidade de vida, novos hábitos, novos conhecimentos sobre a ginástica laboral. Além de contar com um grande e importante diferencial.



## REFERÊNCIAS

AUGUSTO, F. G; SANDRO, A. G. Os **benefícios da ginástica na prevenção dos distúrbios osteomusculares relacionados ao trabalho**: Revista de Divulgação Científica, Paraná, v. 17, n. 1, 2010.

AUGUSTO, V. G.; SAMPAIO, R. F.; TIRADO, M. G. A; MANCINI, M. C; PERREIRA, V. F. **Um olhar sobre as ler/dort no contexto clínico do fisioterapeuta**: **Revista Brasileira de Fisioterapia**, São Paulo, v.12, n. 1, p. 49-56, jan/fev., 2008.

BALCÃO, Yolanda Ferreira. Organograma: representação gráfica da estrutura. **Revista de Administração de Empresas**, v. 5, n. 17, p. 107-125, 1965.

BARBOSA, P. H; CARNEIRO, F.; DELBIM, L. R.; HUNGER, M. S.; MARTELLI, A. **Doenças osteomusculares relacionadas ao trabalho e à ginástica laboral com estratégia de enfrentamento**. Arch Health Invest, São Paulo, v. 3, n. 5, p. 57-65, 2014.

BOVO, Cassiana Klebis. Aplicação da análise ambiental (SWOT) no planejamento de um projeto de construção civil: um estudo de caso. **Humanidades & Inovação**, v. 3, n. 3, 2016.

BRITO, S. R. Ginástica Laboral. Simpósio de ensino de graduação, 8., 2010, São Paulo. **Desafios da Educação Superior na Agenda do Novo Milênio**. São Paulo, UNIMEP, 2010.

COMPANHIA DE PLANEJAMENTO DO DISTRITO FEDERAL – CODEPLAN . Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílios. Brasília-DF. **Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão – SEPLAG**. 2015.

CONFEF. 2007 ano da ginastica laboral. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: [http://www.confef.org.br/extra/revistaef/arquivos/2006/N22\\_DEZEMBRO/08\\_2007\\_ANO\\_DA\\_GINASTICA\\_LABORAL.PDF](http://www.confef.org.br/extra/revistaef/arquivos/2006/N22_DEZEMBRO/08_2007_ANO_DA_GINASTICA_LABORAL.PDF). Acesso em: 22 de dez. 2007.

DE NEGÓCIOS, Plano. Plano de Negócios. **Consultado el**, v. 10, 2009.

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

GONCALVES, L. R. G. et al . Aplicação da ferramenta SWOT para avaliação das técnicas de

dano ao choque térmico em materiais refratários. **Cerâmica**, São Paulo , v. 56, n. 340, p. 320-324, dez. 2010 . Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0366-69132010000400002&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0366-69132010000400002&lng=pt&nrm=iso)>. acessos em 19 maio 2020.

HENRIQUE, J. F. A, **Método para prescrição de exercícios terapêuticos no trabalho, Fisioterapia Brasil**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, p. 1-4, set/out., 2000.

KALLAS, David. Inovação em modelo de negócios: forma e conteúdo. **Rev. adm. empres.**, São Paulo , v. 52, n. 6, p. 704-705, Dec. 2012 . Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-75902012000600011&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75902012000600011&lng=en&nrm=iso)>. access on 19 May 2020.

LOURENÇO, R. M. **A ginástica laboral como fator freventivo ás doenças ocupacionais (ler/dort)**. 2011. 12 f. Trabalho de conclusão de curso (Grauduação) – Universidade Católica de Brasília.

MACEDO, Mayara Atherino *et al.* Bussines Model Canvas: a construção do modelo de negócio de uma empresa de móveis. **X SEGeT–Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, 2013.

MIRANDA, Gabriella Moraes Duarte.; MENDES, Antonio da Cruz Gouveia.; DA SILVA, Ana Lucia Andrade. O envelhecimento populacional brasileiro: desafios e consequências sociais atuais e futuras. **Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia**, v. 19, n. 3, p. 507-519, 2016.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: inovação em modelos de negócios**. Alta Books Editora, 2013.

PRADO, Lauro Jorge. Você precisa de um Plano de Negócio?. **Biblioteca Interativa SEBRAE, Brasil**, 2002.

REVISTA CAMPO DO SABER. Paraiba: A prática da ginástica laboral e da atividade física como meio de melhoria dos sintomas das doenças ocupacionais, jan/jun 2015.

## **Agradecimentos**

Agradeço primeiramente a Deus por ter me dado sabedoria, e sempre esteve ao meu lado, por ter me dado essa oportunidade de está me formando academicamente no curso de Educação Física.

Agradeço imensamente meus pais por ter me proporcionado a oportunidade de estudar e alcançar meus objetivos, e de sempre está apoiando em todos os momentos da minha vida, mesmo não tendo uma condição financeira boa, nunca deixaram faltar nada para eu e meus irmãos.

Agradeço imensamente a minha noiva por sempre estar me incentivado a buscar novos conhecimentos para a minha formação moral e intelectual.

Agradeço ao meu professor orientador Dr. Daniel Tavares, por aceitar e conduzir meu projeto de pesquisa.

Agradeço aos professores que dispuseram do seu tempo e conhecimento para minha formação e futuro ingresso para o mercado de trabalho.