



ideias de
negócios

Locação de quadra de esporte



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

Apresentação de Negócio	1
Mercado	1
Localização	4
Exigências Legais e Específicas	5
Estrutura	7
Pessoal	8
Equipamentos	9
Matéria Prima/Mercadoria	9
Organização do Processo Produtivo	11
Automação	12
Canais de Distribuição	12
Investimentos	13
Capital de Giro	15
Custos	16
Diversificação/Agregação de Valor	18
Divulgação	19
Informações Fiscais e Tributárias	20
Eventos	22
Entidades em Geral	22
Normas Técnicas	23
Glossário	24
Dicas de Negócio	27
Características Específicas do Empreendedor	28
Bibliografia Complementar	29
Fonte de Recurso	30
Planejamento Financeiro	30
Produtos e Serviços - Sebrae	32
Sites Úteis	33

1. Apresentação de Negócio

Vivemos em um país que adora futebol e esportes em geral. Em cada esquina há um grupo de pessoas jogando bola e se divertindo a qualquer hora do dia. Por isso, apostar na abertura de uma empresa de locação de quadras pode ser uma excelente ideia.

Afinal, há muitas pessoas que adoram praticar esportes, mas não podem contar com um espaço que seja confortável, seguro e disponível sempre que quiserem. Neste sentido, tem crescido a quantidade de empreendimentos que atendem a este tipo de demanda.

O negócio de Locação de Quadras de Esportes oferece às pessoas que queiram praticar atividades físicas regulares um espaço com toda segurança, conforto e estrutura própria para a prática saudável de diversas modalidades esportivas como: futebol, voleibol, basquetebol, tênis, entre outras.

O empreendimento deve oferecer um espaço amplo, bem localizado, com estrutura própria, com quadras de diversas modalidades, vestiários, banheiros, equipamentos esportivos, etc., podendo oferecer também espaços para confraternizações, eventos, reuniões de amigos, familiares, colegas de trabalho e reuniões de empresas. Desta forma, pode atender diversos públicos que se preocupam com saúde e qualidade de vida e que buscam um local de qualidade para conquistá-los.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

Os serviços de aluguel de espaços para práticas esportivas têm crescido muito nos últimos anos devido à escassez de espaços públicos destinados ao esporte e à falta de áreas livres, já que os bairros, principalmente em grandes centros, estão sendo tomados pelas construções de edifícios. Esse mercado tem boas chances para ser explorado, uma vez que as pessoas estão se conscientizando de que a prática de atividades físicas regulares melhora a qualidade de vida, pois evita o sedentarismo, os distúrbios como má alimentação, obesidade, tabagismo, ajuda no desempenho da

atividade profissional e na prevenção de doenças, principalmente as cardíacas.

A vida moderna, principalmente nas grandes cidades, exige ambientes especializados em lazer e esporte para auxiliar as pessoas a minimizar os problemas causados pelo estresse e pela falta de espaço.

Em pesquisa realizada pelo IBGE em 2015, estima que 61,3 milhões de pessoas com 15 anos ou mais praticam algum esporte ou atividade física, sendo que 38,8 milhões praticam algum esporte, e dentre elas, a que mais se destaca é o futebol, com 15,3 milhões de praticantes.

Diante da falta de espaços públicos de qualidade para a prática de esportes, esse público tem procurado cada vez mais empresas especializadas na locação de quadras. Outro aspecto que ajudou no crescimento desse setor nos últimos anos foi a diminuição do custo para construção das quadras e o avanço da tecnologia da grama sintética (principal material utilizado nas empresas de locação de quadras de esportes): melhor qualidade, menor custo, aparência e sensação de jogo aproximadas aos gramados naturais.

A fim de dimensionar o mercado de atuação para a Locação da Quadra de Esportes, o empreendedor deverá pesquisar os indicadores econômicos e sociais da região em que pretende atuar. É essencial que se analise alguns índices, como: tamanho da população, população economicamente ativa, índice de potencial do consumo, índice de desenvolvimento humano, etc.

Sugere-se que essas informações sejam pesquisadas periodicamente nos sites:

- IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
- Fundação Getúlio Vargas
- Prefeitura Municipal.

O estudo dos clientes é uma das etapas mais importantes na estruturação do empreendimento. Eles não buscam apenas alugar um espaço, mas buscam soluções para algo de que desejam. O empreendedor deverá identificar essas soluções e conhecer melhor seu cliente. Por isso, de uma maneira simples, o empreendedor necessita saber:

- As características gerais dos clientes: faixa etária, sexo, qual a sua ocupação, quanto ganham, escolaridade, onde moram;
- Quais são os interesses e o comportamento da clientela: a quantidade de serviço que compram e com que frequência o fazem, onde costumam comprar, que preço

pagam ou estão dispostos a pagar pelo serviço;

- O que motiva as pessoas a alugar um espaço desse tipo: o preço, a qualidade, as formas de pagamento, o atendimento;
- Onde estão os clientes: o tamanho do mercado em que irá atuar - será apenas no bairro, na cidade inteira? Os clientes encontrarão o local com facilidade?

A fim de conhecer o concorrente, necessita-se identificar as empresas que trabalham no ramo de atividades físicas no raio de atuação de onde será localizado a nova quadra de esportes. A partir daí, realizam-se visitas e examinam-se os pontos fortes e fracos dessas empresas em relação a:

- Qualidade dos produtos utilizados;
- Preço praticado para cada serviço;
- Localização;
- Condições de pagamento: prazos, descontos, etc.;
- Qualidade do atendimento prestado;
- Serviços adicionais: agendamentos, garantias oferecidas, horários de funcionamento, etc.

Após essa análise, devem-se realizar comparações e visualizar se a nova empresa poderá competir com as analisadas, se há espaço para mais um empreendimento do mesmo ramo, e o que o novo empreendimento terá de diferencial para que os clientes deixem de ir ao concorrente, etc.

Identificar e selecionar os fornecedores de equipamentos e matérias-primas para o empreendimento não é tarefa das mais simples, tendo em vista a variedade de equipamentos e produtos disponíveis no mercado. O empreendedor deverá avaliar, em pelo menos três empresas, alguns aspectos do mercado fornecedor:

- Qualidade dos produtos;
- Preço;
- Condições de pagamento;
- Prazos para entrega.

Se escolher apenas um fornecedor, é importante manter contato com os principais, pois nunca se sabe quando um fornecedor pode ter dificuldades de atendimento.

Dados levantados de 2013 mostram que o faturamento da locação de quadras de

esportes ficava entre 14 a 16 mil reais mensais.

3. Localização

Para o empreendedor que deseja montar um serviço de locação de quadras esportivas, ele deverá levar em consideração, principalmente, o perfil do seu público-alvo para então, analisar os fatores de densidade populacional do lugar, acessibilidade, visibilidade, comodidade e segurança.

A localização é um item importante para o sucesso do empreendimento. Locais muito distantes das residências ou do local de trabalho dos clientes tornam-se um fator de desmotivação para frequentar o estabelecimento rotineiramente.

As quadras de esportes locáveis, são muito comuns em centros urbanos que sofrem cada vez mais com a dificuldade de deslocamento de seus habitantes. Diante desta realidade, a proximidade com o cliente (residência ou trabalho), a facilidade de acesso por diversos meios de transporte e opções para estacionamento, são itens importantes no momento em que o empreendedor irá buscar um ponto para abrir o negócio.

A proximidade com os clientes também é importante para aquelas empresas que irão oferecer serviços para o público infantil: quanto mais distante, mais difícil será atrair esse público e torná-lo cliente fiel.

Instalar a empresa em avenidas, bairros com muita movimentação de pessoas e veículos seria o ideal, pois a própria estrutura do negócio (mínimo de 3.000 m²), principalmente à noite com toda a iluminação necessária para as quadras, torna-se um chamariz da clientela. Contudo, o empreendedor precisa preocupar-se com o valor de aluguel a ser pago nessas localizações privilegiadas (ver item Custos).

Outro fatores importantes para ficar atento são:

a) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

b) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é uma mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;
- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontram-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma LOCAÇÃO DE QUADRA DE ESPORTE, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do

negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - Informações Fiscais e Tributárias.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de uma LOCAÇÃO DE QUADRA DE ESPORTE r é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC)

<http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm> e A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa)

<http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-da-Micro-e-Pequena-Empresa> e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento e de licença sanitária.

5. Estrutura

A estrutura para iniciar um negócio no ramo de Locação de Quadra de Esportes irá depender do tamanho do empreendimento, principalmente, no que se refere ao número de quadras instaladas. Para isso, há três opções:

- Pequeno empreendimento: até 3 quadras de esportes;
- Médio empreendimento: de 4 a 8 quadras de esportes;
- Grande empreendimento: mais de 9 quadras de esporte.

Para um pequeno empreendimento de locação de quadra de esportes será necessário aproximadamente 3.000m² de área.

A estrutura mínima necessária para atendimento ao cliente é composta de:

- Quadras de esporte: a mais utilizada e procurada pelos clientes são as quadras de futebol society com grama sintética. Futebol de salão, tênis, voleibol e basquete também são comuns. Normalmente são completamente fechadas com redes de proteção;
- Iluminação das quadras de esporte: imprescindível para utilização no período noturno, normalmente o mais demandado pelos clientes adultos durante a semana;
- Vestiários e banheiros: separados para homens e mulheres, com sanitários, chuveiros e mobiliário próprios;
- Estacionamento amplo para os clientes;
- Secretaria / Recepção: para recepcionar os clientes e realizar atividades administrativas;
- Caixa para recebimento dos valores;
- Almoxarifado para armazenar os equipamentos;
- Sala do proprietário para atividades administrativas e comerciais.

Outras estruturas podem ser instaladas no empreendimento de acordo com a característica do negócio e oferta de serviços como: lanchonetes, lojas de material esportivo, espaço para eventos, entre outros (ver item Diversificação / Agregação de

Valor).

6. Pessoal

A composição da equipe necessária para iniciar um negócio de locação de quadra de esportes dependerá diretamente do tamanho do empreendimento. Para um pequeno negócio (até 3 quadras de esporte) em estágio inicial serão necessários, além do próprio empreendedor, cinco funcionários assim distribuídos:

- **Recepcionista (01)** - Responsável por recepcionar os clientes, conferir as reservas, acompanhar os clientes até as quadras e controlar o horário de uso das quadras. Algumas características são desejáveis à pessoa que desempenhará a função de recepcionista, entre elas destacam-se: atenção a detalhes, fluência verbal, boa dicção, boa aparência, capacidade de concentração, capacidade de lidar com o público, capacidade de organização, dinamismo, determinação, conhecimento de assuntos gerais, saber trabalhar sob pressão, saber administrar bem o tempo, bom humor, paciência, confiabilidade, responsabilidade.
- **Secretário / Caixa (01)** - Responsável pelo recebimento do pagamento dos clientes e atividades administrativas da empresa. Algumas características são desejáveis à pessoa que desempenhará a função de caixa, entre elas destacam-se: liderança, atenção a detalhes, capacidade de concentração, capacidade de lidar com o público, capacidade de organização, perseverança, conhecimento de assuntos gerais, saber trabalhar sob pressão, saber administrar bem o tempo, saber lidar com números, boa comunicação, boa memória, bom humor, paciência, confiabilidade, raciocínio espacial desenvolvido.
- **Auxiliar de Limpeza (01)** - Responsável pela limpeza do estabelecimento (exceto quadras) e dos uniformes utilizados pelos clientes.
- **Auxiliar de Manutenção (02)** - Responsáveis pela limpeza e manutenção das quadras e dos equipamentos. Algumas características são desejáveis à pessoa que desempenhará a função de auxiliar de limpeza, entre elas destacam-se: atenção a detalhes, capacidade de organização, dinamismo, saber administrar bem o tempo, bom humor, paciência, confiabilidade, responsabilidade.

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima.

A administração do empreendimento (finanças, compras, pessoal, etc.), o acompanhamento periódico e controle de qualidade e, principalmente, as atividades comerciais (contatos e visitas com os potenciais clientes, divulgação da empresa, fidelização, etc.), normalmente são responsabilidades do empreendedor.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada região e categoria, a

partir daí o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com: recrutamento e seleção, treinamento de novos funcionários, custos com demissões.

7. Equipamentos

A definição dos equipamentos necessários para iniciar uma empresa de locação de quadras esportivas, dependerá do tamanho do negócio e dos serviços oferecidos. Para um projeto básico, é necessário adquirir os equipamentos e materiais que viabilizam as atividades. O empreendedor precisará de:

- computadores;
- impressora multifuncional;
- aparelhos de telefone;
- freezer;
- geladeira;
- equipamentos esportivos diversos: bolas, redes, coletes, luvas, chuteiras para aluguel, entre outros;
- mobiliário para banheiros e vestiários;
- mesas, cadeiras e armários;

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes indicadores de desempenho:

* **Giro dos estoques:** o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

* **Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

* **Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

No caso de Locação de Quadras Esportivas, os equipamentos esportivos e o material de revestimento das quadras são as principais matérias-primas utilizadas.

Os equipamentos esportivos (bolas, luvas, redes, coletes, camisas, shorts, caneleiras, calçados, entre outros) precisam ser de qualidade. Mesmo assim, sua substituição será constante devido ao desgaste natural pelo uso dos clientes. Equipamentos velhos, rasgados ou defeituosos, precisam ser substituídos imediatamente para evitar que a qualidade dos jogos caia, os clientes reclamem e a imagem do negócio fica prejudicada.

O revestimento das quadras tem vida útil longa, se for realizada a manutenção periódica de forma correta (ver item Organização do Processo Produtivo). Para quadras de “piso duro” (prática de voleibol, basquete, tênis) são utilizados normalmente asfalto ou concreto. Para o futebol society, o piso mais utilizado hoje é a grama sintética.

As quadras de futebol society com grama sintética são as mais procuradas atualmente. A escolha da grama sintética como matéria-prima é muito importante para a percepção de uma boa quadra de jogo. Alguns fatores importantes na escolha da grama sintética:

- Polipropileno: a grama sintética de polipropileno é feita de material plástico, tendo como característica ser uma fibra mais “seca”. É o tipo de fibra mais usada atualmente, pois tem custo mais baixo, com razoável rendimento nos campos de futebol;
- Polietileno: a grama sintética de polietileno é uma fibra mais “nobre”. Sua formulação avançada traz como características principais a maciez e sedosidade dos fios. Seu aspecto se assemelha muito à grama natural, sendo menos abrasiva e

garantindo ao longo dos anos um melhor aspecto visual;

- Simetria entre carreiras: possibilita a junção das mantas formando um aspecto homogêneo;
- Estabilidade: após anos de uso a grama sintética não retorce nos pontos de junção;
- Raios ultravioletas: proteção contra os raios e incidência da luz solar para a grama sintética não perder a cor;
- Baixa abrasividade: confortável ao toque, não queima e não retém sujeira;
- Proteção antichamas: não alastra o fogo.

9. Organização do Processo Produtivo

Para este tipo de empreendimento o processo não é nada complexo, mais exige bastante atenção e organização para que tudo saia de maneira profissional. Por se tratar de um empreendimento de serviços, a Locação de Quadras de Esportes não realiza a produção de nenhum produto, contudo, possui etapas importantes no processo de prestação de serviço que precisam ser realizados com eficiência para conseguir um ótimo atendimento aos seus clientes:

- a reserva das horas para uso das quadras, precisam ser pontuais, ou seja, os clientes não devem esperar que as quadras sejam preparadas ou esperar outras partidas terminarem após o horário agendado;
- limpeza - tanto das quadras quanto dos equipamentos, área comum (banheiros, bancos e mesas), precisam estar limpos e organizados, é primordial que isso aconteça, pois ninguém gosta de um ambiente sujo, é necessário limpar a quadra entre um jogo e outro;
- os equipamentos precisam estar em perfeito estado de uso (exemplo: bolas cheias, redes sem furos, uniformes limpos, etc.) e disponíveis antes de cada partida, é necessária a revisão e manutenção diária dos equipamentos;
- as quadras precisam de manutenção periódica para manter a qualidade (exemplo: pintura das quadras e linhas, conserto das redes de proteção, troca de postes, redes, iluminação, entre outros, quando necessário, escovação e troca da areia/borracha em gramados sintéticos).

10. Automação

A automação deve ser adotada de forma a garantir o desenvolvimento do negócio. O empreendedor deve planejar seus investimentos em automação, visando dinamizar para o controle e gerenciamento de toda a empresa. Embora seja simples é muito importante para o melhor e maior controle da sua empresa.

É necessário buscar softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa. O empreendedor deverá procurar em sites de busca que indicarão uma grande variedade de softwares destinados à gestão integrada dos diversos setores de uma pequena empresa. O empresário poderá optar por download de sistemas sem custo, com custo mensal, com valor fixo, podendo incluir custo de assistência técnica e customização.

Para a busca basta pesquisar na internet “Sistemas de Gestão Empresarial” e avaliar as alternativas apresentadas. Esses programas possibilitam o controle dos estoques, cadastro de clientes, controle de estoque de produtos, cadastro de móveis e equipamentos, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa, entre outras atividades.

Vale lembrar que a empresa é uma parte integrante da vida do empresário e, portanto, uma empresa bem gerida estará bem encaminhada rumo ao sucesso empresarial

11. Canais de Distribuição

O principal canal é o próprio estabelecimento que precisa estar limpo, organizado, bem decorado, com a iluminação funcionando perfeitamente e a equipe de trabalho prestando um ótimo atendimento aos clientes.

Outros canais utilizados nesse setor seriam:

- Vendedor externo para divulgar a empresa e sua estrutura;
- Telemarketing.

A internet é um canal de distribuição que está cada vez mais sendo usada nesse setor, pois traz comodidade para o cliente realizar reservas e até pagamentos antecipados.

Para divulgação da empresa o site na internet também é uma das principais estratégias (ver item Divulgação).

12. Investimentos

Os serviços de aluguel de espaços para práticas esportivas têm crescido muito nos últimos anos devido à escassez de espaços públicos destinados ao esporte e à falta de áreas livres, já que os bairros, principalmente em grandes centros, estão sendo tomados pelas construções de edifícios.

O modelo de negócio de Locação de quadra de esporte tem boas chances para ser explorado uma vez que as pessoas estão se conscientizando de que a prática de atividades físicas regulares melhora a qualidade de vida.

O início de tudo para investir neste modelo de negócio é elaborar um Plano de negócios, uma ferramenta que serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre o seu futuro negócio e o mercado no qual irá atuar, além disso detalha a questão financeira e os recursos humanos. Recomendamos procurar uma unidade do SEBRAE mais próxima e conferir como elaborar o seu projeto.

A título de exemplo apresentamos a seguir a estrutura de investimentos para um pequeno negócio, com somente 3 quadras esportivas, considerando a metragem de 3.000m².

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

Estrutura e equipamentos

03

Quadras com grama sintética

R\$ 40.000,00

R\$ 120.000,00

Equipamentos esportivos (bolas, redes, raquetes, etc.)

R\$ 5.000,00

Mobiliário para Banheiro e vestiários

R\$ 25.000,00

Mesas Cadeiras e armários

R\$ 8.000,00

02

Desktop ou Notebook

R\$	1.200,00
R\$	2.400,00
01	
Impressora Multifuncional	
R\$	1.100,00
R\$	1.100,00
02	
Mesa ou unidades de trabalho	
R\$	300,00
R\$	600,00
04	
Cadeiras para escritório	
R\$	100,00
R\$	400,00
01	
Estante e arquivo	
R\$	500,00
R\$	500,00
02	
Aparelhos telefônicos	
R\$	100,00
R\$	200,00
01	
Aparelho de Ar Condicionado	
R\$	1.500,00
R\$	1.500,00
01	
Armários para guarda de pertences funcionários	
R\$	600,00
R\$	600,00

Conjunto refeitório (mesa e banco)	
R\$	2.200,00
R\$	2.200,00
01	
Geladeira	
R\$	2.300,00
R\$	2.300,00
01	
Micro-ondas	
R\$	400,00
R\$	400,00

Utensílios de Cozinha	

R\$	2.500,00
TOTAL DE INVESTIMENTO	
R\$ 172.700,00	

Nota:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

- Gastos com reforma ou aquisição de espaço físico;
- Gastos com estoque de materiais de escritório, copa e cozinha.

Finalizando, o fundamental é que o empreendedor planeje seus gastos, crie um plano de negócio e faça a gestão do seu negócio de forma profissional.

13. Capital de Giro

Dinheiro em caixa. Esse é um dos maiores desafios enfrentados pelas empresas na atualidade, especialmente os de pequeno porte. Não basta apenas operar acima do ponto de equilíbrio, é preciso ter um valor à disposição para eventuais emergências e também para os investimentos necessários ao desenvolvimento da empresa e é aí que entra o Capital de Giro.

O Capital de giro consiste basicamente no dinheiro que entra e sai do caixa de uma empresa ou negócio por meio do estoque, do caixa, das contas bancárias e dos recebimentos (vendas à vista e financiadas).

Ele é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME);
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC)

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com fornecedores, salários e impostos. Enquanto as receitas, têm um prazo médio de até 60 dias.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 10% a 30% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio é extremamente importante que exista um bom planejamento do seu capital de giro, diante disso atente-se a:

1 – Atenção as despesas e custos: Um ponto de muita importância é trabalhar constantemente pela redução das despesas e custos do negócio. Para isso, é importante que se desenvolva uma análise profunda dessas contas para entender onde os cortes podem ser realizados sem impacto na qualidade dos serviços.

2 - Tenha disciplina na gestão financeira do negócio. Sabemos que gerir a parte financeira da empresa é um trabalho um tanto quanto burocrático e maçante. Mas não tem jeito, é importante ter e manter a disciplina no negócio, daí a necessidade de anotar e controlar cada centavo que entra e sai da empresa;

3 - Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores. É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;

4 - Reveja as formas de recebimento. Em contrapartida, negociar com os seus clientes também é boa forma de melhorar o caixa, pois possibilita à empresa receber com maior agilidade.

Uma das causas mais comuns da falta de capital de giro é um grande descasamento entre a hora de receber e o momento de pagar. Sabemos que seus concorrentes talvez tenham condições de pagamento facilitadas. Para compensar, uma das saídas possa ser apostar nos diferenciais.

Finalizando, mesmo no começo do negócio conheça suas operações de perto. Saiba quanto, e onde você gasta cada centavo, é aconselhável reservar um percentual do investimento total para composição do Capital de Giro.

14. Custos

Administrar uma empresa não é fácil, independentemente do tamanho que ela possui no momento e saber como administrar um modelo de negócio como o de Locação de quadra de esporte é essencial.

São muitos detalhes que podem fazer a diferença entre ter ou não sucesso em seu meio. Toda empresa precisa manter hábitos saudáveis, para que seus processos sejam realizados da melhor maneira possível. É indispensável ser profissional e ter foco na melhoria contínua. Quem não estiver atento a isso, estará fadado a ter uma série de dificuldades.

Quando falamos em custos em especial para este negócio, podemos iniciar dividindo-

os em 3 famílias distintas: Custos variáveis, Custos fixos e Despesas comerciais.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a comercialização dos produtos e serviços prestados e variam com estes.

Como exemplo podemos citar:

- Reposição de materiais esportivos (bolas de tênis);
- Prestadores de serviços terceirizados como instrutores e professores.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda dos produtos ou da prestação dos serviços, mantendo-se constante para todo e qualquer nível de venda.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

A seguir apresentamos um exemplo de estrutura de gastos fixos mensais de um modelo de negócio de Locação de quadra de esporte em início de atividade. Os valores apresentados são meramente referenciais, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários (Funcionários Fixos) *

R\$ 6.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 1.600,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 2.200,00

Manutenção de software

R\$ 200,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 500,00

Contador

R\$ 1.200,00

Total

R\$ 12.200,00

* A contratação dos colaboradores para montar um serviço de Locação de quadras esportivas irá depender muito da necessidade do empreendedor. Para iniciar, o empreendedor pode contar com um time composto de 01 recepcionista, 01 auxiliar de limpeza, 02 auxiliares de manutenção. Atenção especial em incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

Nota:

Os meios de divulgação de um negócio de Locação de quadra esportiva são muito variáveis. Dentre as ferramentas de divulgação mais utilizadas pelo segmento

destacam-se os flyers, folders, cartões, cartazes, luminosos, outdoors, anúncios em jornais de bairro ou de grande circulação, chamadas publicitárias em rádios e televisão, revistas, meios digitais, e-mail marketing, entre outros.

Embora esse custo devesse ser categorizado como fixo ou variável, às vezes é melhor pensá-lo como um grupo independente que pode gerar impacto no volume de vendas e assim conseguir cobrir os gastos da estrutura.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

Finalizando podemos dizer que somente de posse dos cálculos detalhados dos custos relacionados às atividades da empresa é que se pode propor uma política que vise o planejamento e a redução dos mesmos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Diversas opções podem ser analisadas para diversificar e agregar valor ao negócio de Locação de Quadras Esportivas. Entre as mais utilizadas pelas empresas atuais podemos destacar:

- Aulas esportivas: oferecimento de aulas com professores especializados para o público infantil ou adulto de diversas modalidades esportivas (conforme oferta de tipos de quadras pela empresa). Diferente da locação da quadra que normalmente a cobrança é realizada por hora de uso, as aulas são cobradas mensalmente para um número fixo, previamente estipulado de aulas. As aulas podem ser em grupo (futebol, vôlei, etc.) ou individuais (tênis, squash, etc.). Nessa opção, a locação da quadra deve estar embutida no preço da mensalidade;
- Serviços de alimentação: instalação de lanchonetes e até restaurantes para fornecimento de lanches, refeições, bebidas, etc. aos usuários das quadras e pessoas que frequentam a empresa para assistir aos jogos. A implantação deste serviço pode gerar investimentos adicionais elevados que podem ser terceirizados para outro empreendedor ou empresa deste setor;
- Aluguel de equipamentos: uniformes personalizados, luvas, calçados, raquetes, entre outros materiais utilizados na prática dos esportes;

- Organização de eventos: campeonatos esportivos entre amigos e pessoas conhecidas, campeonatos abertos ao público, eventos de confraternização para empresas, festas infantis, entre outros;
- Venda de equipamentos esportivos: montagem de pequena loja de artigos esportivos para venda de diversos equipamentos utilizados para prática de esportes (bolas, calçados diversos, camisas, bermudas, meias, luvas, bonés, caneleiras, raquetes, entre outros).

16. Divulgação

A divulgação é um fator extremamente importante para o sucesso de uma empresa de Locação de Quadras de Esportes. O empreendedor deste setor precisa pesquisar e descobrir a melhor forma de divulgar seu estabelecimento em sua cidade para atrair o público interessado.

Muitas pessoas, grupos de amigos, colegas de trabalho, vizinhos, etc., possuem o hábito de praticar esportes em conjunto (futebol, voleibol, basquetebol e tênis, por exemplo), não só pela falta de espaços públicos, mas pela qualidade da quadra de esportes, esse público procura opções de qualidade para a prática de esportes na iniciativa privada. Se a empresa estiver bem divulgada é grande a chance de o cliente conhecer e experimentar os serviços. Outro fator que torna a necessidade constante de divulgação nesse setor é a concorrência. Nos últimos anos muitas empresas surgiram nesse setor, então a empresa precisa estar sempre “na mídia” para atrair a clientela para o seu estabelecimento.

A mensagem deve sempre reforçar os pontos positivos do empreendimento (localização, estrutura física, estacionamento, atendimento) e, obviamente, aspectos relacionados aos ganhos que a prática de esporte possibilita: qualidade de vida, socialização, evitar o estresse, o sedentarismo e as doenças consequentemente relacionados, desenvolve o espírito de equipe, entre outros.

As estratégias de divulgação mais adequadas para as empresas de Locação de Quadras de Esportes dependem muito da cidade onde está localizada a empresa, da capacidade instalada (tamanho da estrutura) e do público-alvo a ser atingido. Contudo, podemos citar algumas das estratégias mais utilizadas:

- Promoção da empresa e seus serviços: por meio de materiais gráficos (folhetos, cartões, etc.) e campanhas em mídias de massa (mais utilizados são jornal, rádio e outdoor); desenvolvimento de uma página na internet: excelente opção para divulgar a localização, estrutura (com fotos), preços, possibilidade de reservas, horário de atendimento e, em alguns casos, realizar recebimentos via web. Atualmente, o uso das redes sociais (Facebook, Whatsapp, Instagram) é imprescindível, pois são ótimas ferramentas de comunicação com o cliente e têm, de modo geral, custo zero;

- Incentivar o uso das instalações: com descontos, programa de fidelização, prêmios, entre outros. Esse tipo de divulgação é muito eficiente para ampliar a quantidade de clientes;
- Venda pessoal: visita a empresas próximas ao empreendimento para oferecer os serviços de organização de eventos esportivos, de integração de equipe, confraternizações, entre outros.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo : LOCAÇÃO DE QUADRA DE ESPORTE

O segmento de LOCAÇÃO DE QUADRA DE ESPORTE, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 6810-2/02 <https://cnae.ibge.gov.br/?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=6810202&chave=%206810-2/02> como atividade de exploração de aluguel de imóveis próprios, residenciais e não residenciais, para eventos esportivos, não poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm.

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados

mensalmente:

- PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
- COFINS – 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS,

calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

· FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Eventos como feiras, rodadas de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Feiras de Esportes

<https://www.nfeiras.com>

Arnold Sports Festival South America

<https://arnoldsouthamerica.com.br>

19. Entidades em Geral

Confederação Brasileira de Futebol |

<https://www.cob.org.br>

Confederação Brasileira de Soccer Society

www.soccersociety.com.br

CBB: Confederação Brasileira de Basketball

www.cbb.com.br

CBFS - O portal do futsal brasileiro

www.cbfs.com.br

Confederação Brasileira de Tênis - Home

www.cbt-tenis.com.br

Confederação Brasileira de Voleibol

<https://www.cob.org.br>

20. Normas Técnicas

As normas relacionadas ao segmento de locação de quadra de esportes dizem respeito às regras de cada esporte, incluindo as dimensões dos campos / quadras e as principais características dos equipamentos utilizados na prática do esporte. Apresentamos a seguir as principais regras relacionadas a dimensões e características dos campos/quadras que precisam ser seguidas para a prática correta das modalidades esportivas mais utilizadas no segmento de locação de quadra de esportes:

1) FUTEBOL DE SALÃO (Confederação Brasileira de Futebol de Salão – CBFS. Livro de regras do futsal): a quadra de jogo será um retângulo com o comprimento de 40 metros e largura de 20 metros. As linhas demarcatórias da quadra, na lateral e no fundo, deverão estar afastadas 2 (dois) metros de qualquer obstáculo (rede de proteção, tela, grade ou parede). Todas as linhas demarcatórias da quadra deverão ser bem visíveis, com 8 (oito) centímetros de largura. Nas quadras, em cada extremidade da quadra, a 6 (seis) metros de distância de cada poste de meta haverá um semicírculo perpendicular à linha de meta que se estenderá ao interior da quadra com um raio de 6 (seis) metros. A parte superior deste semicírculo será uma linha reta de 3,16 (três metros e dezesseis centímetros), paralela a linha de meta, entre os postes. Informações completas sobre as regras do futebol de salão consulte o site da Confederação Brasileira de Futebol de Salão (<http://www.cbfs.com.br/>)

2) FUTEBOL SETE SOCIETY (Federação Internacional de Football 7 Society. Regras oficiais internacionais): o campo de jogo deve ser retangular, não podendo seu comprimento exceder a 55 m nem ser inferior a 45 m, e a sua largura máxima de 35 m e a mínima 25 m. O campo de jogo deve ser marcado por linhas de cor branca bem visível, com 10 cm de largura, as quais devem acompanhar o nível do campo. As metas devem ser colocadas no centro de cada linha de fundo, sendo formadas por dois postes verticais distantes 5 m entre si (medidos por dentro) e ligados por uma barra horizontal cuja face interior ficará a altura de 2,20 m do solo. O diâmetro dos postes e da barra transversal deve ser de 10 cm e pintados na cor branca. Informações completas sobre as regras do futebol sete society consulte o site da Confederação Brasileira de Futebol Sete Society (<http://www.7society.com.br/>);

3) VOLEIBOL (Congresso da FIVB, 31., 2008, Dubai. Regras Aprovadas): a quadra de

jogo é um retângulo medindo 18 m x 9 m, circundada por uma zona livre de no mínimo 3 m de largura em todos os lados. Todas as linhas têm uma largura de 5 cm. Devem ser de uma cor clara a qual é diferente da cor do piso da quadra e de outras linhas quaisquer. A rede tem 1m de largura por 9,5 a 10 metros de comprimento (com 25 a 50 cm além das faixas), feita em malhas quadradas pretas de 10 cm de lado. Na parte superior uma faixa horizontal, de 7 cm de largura feita de uma tela branca dobrada ao meio, é costurada em toda sua extensão. Colocada verticalmente sobre a linha central instala-se a rede cuja parte superior é ajustada a 2,43 m para os homens e 2,24 m para as mulheres. Informações completas sobre as regras do voleibol consulte o site da Confederação Brasileira de Voleibol (<http://www.cbv.com.br/>).

4) **BASQUETE** (Fédération Internationale de Basketball Amateur – FIBA. Regras oficiais de basketball): a quadra de jogo será plana, de superfície dura e livre de obstruções com dimensões de 28 m em comprimento por 15 m de largura, medidos a partir da borda interna da linha limítrofe. Todas as linhas serão traçadas na mesma cor (preferencialmente brancas), com 5 cm de largura e claramente visíveis. A quadra de jogo será limitada pela linha limítrofe, que é composta pelas linhas finais (nos lados mais curtos da quadra) e pelas linhas laterais (nos lados longos). Estas linhas não são parte da quadra de jogo. Informações completas sobre as regras do basquete consulte o site da Confederação Brasileira de Basquetebol (<http://www.cbb.com.br/>).

5) **TÊNIS** (Confederação Brasileira de Tênis. Regras): a quadra deve ser um retângulo de 23,77 m de comprimento por 8,23 m de largura, para os jogos de simples. Para os jogos de duplas e quadra deve medir 10,97m de largura. Deve ser dividida ao meio por uma rede suspensa através de uma corda ou cabo metálico, e ser suspensa por dois postes numa altura de 1,07m. A rede deve estar completamente estendida de modo que não haja espaço entre os dois postes da rede e ter uma malha suficientemente pequena para que a bola não passe através dela. A altura da rede no centro da mesma deve ser de 0,914 m, a qual deve estar presa no centro por uma faixa. Uma banda deve tapar a corda metálica ou o cabo do topo da rede. A faixa e a banda da rede devem ser completamente da cor branca. Informações completas sobre as regras do tênis consulte o site da Confederação Brasileira de Tênis (<http://www.cbt.esp.br/>).

21. Glossário

ACE: ponto de saque, quando a bola vai ao solo sem que seja tocada;

ALA: jogador que normalmente recebe a bola do armador, atua mais pelas laterais da quadra;

ANTENA: haste flexível com 1,8 m de extensão e 10 mm de diâmetro, feita de fibra de vidro ou material similar, que fica nos lados da rede;

ÁREA DE SERVIÇO: local na quadra adversária onde a bola precisa quicar no momento do saque;

ASSISTÊNCIA: passe dado a um companheiro que resulta em cesta;

BACKHAND: golpe executado no lado contrário à mão hábil; nos destros, em seu lado esquerdo, e, nos canhotos, em seu lado direito;

BANDEJA: arremesso em que o jogador se aproxima bastante da cesta, apenas "largando" a bola, com ou sem o uso da tabela;

BREAK POINT: ponto que pode definir o game em favor do tenista que não está sacando;

BATE-PRONTO: lance em que um jogador chuta logo depois que a bola quica no campo;

BEQUE: o mesmo que zagueiro;**BICHO:** prêmio pago aos jogadores por vitórias ou resultados expressivos;

BOLA AO CHÃO: reinício de jogo após o árbitro ter sido obrigado a parar a partida com a bola rolando;

BLOQUEIO: a defesa sobe, junto à rede, com os braços erguidos, tentando evitar que o ataque do time rival;

BOLA DE SEGUNDA: ataque feito no segundo toque do time, com o objetivo de pegar a defesa adversária desprevenida. É geralmente feito pelo levantador;

CABEÇA-DE-CHAVE: tenista com posição definida dentro da chave;

CHAVE: tabela com os jogos dos torneios e o cruzamento entre os tenistas;

CARRINHO: jogada ríspida, na qual o atleta desliza com as duas pernas no chão em busca da bola;**CARTÕES:** aplicados para punir jogadores que desrespeitem as regras e as normas de conduta;

CERA: tática usada por jogadores ou equipes para retardar propositalmente o jogo;

CESTA: 1. Local formado por um aro de metal horizontal e circular, com uma rede em suspensão. 2. Quando um arremesso é certo;

CHAPÉU: lance no qual o jogador encobre o adversário com a bola;

CORNER: o mesmo que escanteio;

CRAVAR: bater forte na bola colocando-a no chão da quadra adversária;

CRUZADA: bola lançada em diagonal, tanto de direita quanto de esquerda;

DEIXADINHA: dar um leve toque na bola ao invés de batê-la com força na quadra adversária, procurando o espaço vazio na defesa oponente;

DESCENDENTE: evitar uma cesta quando a bola já estiver na parte descendente de sua trajetória;

DOIS TOQUES: infração na qual o jogador toca duas vezes seguidas na bola (sem contar o bloqueio);

DRIBLE: jogada na qual um atleta passa pelo adversário;

DRIBLE DA VACA: quando um jogador toca a bola por um lado do rival e o ultrapassa pelo outro lado;

ENTERRADA: empurrar a bola na cesta com uma ou duas mãos;

ESCANTEIO: cobrança de tiro livre direto feito a partir do canto do campo, de uma semicircunferência de um metro, onde a bola deve ser colocada;

FALTA DUPLA: quando dois adversários cometem falta um no outro ao mesmo tempo;

FALTA TÉCNICA: falta marcada por comportamento inaceitável (agressão ou xingamento, por exemplo);

FINTA: jogada na qual um atleta engana o adversário;

FOREHAND: golpe executado no lado da mão hábil; nos destros, em seu lado direito, e nos canhotos, em seu lado esquerdo;

GAME: subdivisão do set no tênis;

GANCHO: arremesso feito com uma mão, com o corpo de lado entre a mão que está arremessando e a cesta;

GARRAFÃO: a área delimitada entre a linha de lance livre e próxima à linha de fundo, onde os jogadores podem ficar apenas três segundos durante uma jogada;

GANDULA: responsável por pegar as bolas que saem de campo;

GOL OLÍMPICO: quando, após a cobrança de escanteio, a bola entra direto no gol, sem que um jogador do time que ataca toque na bola;

LANCE LIVRE: arremesso feito por um jogador que recebeu uma falta; se o jogador acertar o "chute", sua equipe ganha um ponto;

LET: determinação para que a disputa do ponto seja repetida, usada principalmente no momento do saque quando a bola toca na rede e cai na área de serviço;

LOB: bola por cobertura, que passa por cima do tenista que está à rede;

MANCHETE: movimento defensivo no qual os dois braços ficam juntos na tentativa de evitar que um ataque do adversário se transforme em ponto;

MATCH POINT: ponto que pode definir o jogo;

PARALELA: bola jogada em linha reta, próxima à lateral da quadra;

PASSADA: bola do tenista que está jogando no fundo de quadra e que ultrapassa o que está à rede;

PIVÔ: posição usualmente ocupada pelo maior atleta da equipe, que joga pelo meio do garrafão, é o centro das jogadas de ataque e o principal responsável pelos rebotes;

QUEBRA DE SERVIÇO: quando o tenista ganha o game no saque do adversário;

REBOTE: recuperação de bola quando um jogador erra o arremesso. Pode ser defensivo ou ofensivo, dependendo da posição na quadra em que é conseguido;

SERVIÇO: o mesmo que saque;

SET: subdivisão da partida;

SLICE: efeito imprimido à bola, defensivo, com a batida da raquete pegando de cima para baixo;

SMASH: movimento ofensivo, próximo à rede, idêntico ao feito pelo tenista no momento do saque;

TABELA: placa retangular de 1,05 m de altura por 1,80 m de largura que sustenta o aro;

22. Dicas de Negócio

Nenhum negócio deve começar sem antes uma boa pesquisa de mercado e de comportamentos do consumidor. Comece avaliando a quantidade de espaços com locação de quadras esportivas, visite as mais movimentadas e faça uma avaliação como consumidor, verifique quais são os pontos positivos do espaço e os pontos negativos, levando em consideração tanto a estrutura física, como qualidade de atendimento e facilidade de comunicação com o lugar. Planeje o que deseja entregar ao seu público-alvo em seu espaço. Defina a quantidade de quadras que terá, que tipo de esportes atenderá e também qual a infraestrutura que deseja oferecer. Lembre-se que não é só de futebol que vive um espaço deste, ou pelo menos, não deveria.

Veja o que seus concorrentes não oferecem, o que você poderia fazer do seu lugar um negócio muito mais especial e aposte suas fichas. Fazendo uma análise de concorrência adequada, você poderá ter um ponto de partida para a elaboração de estratégias que superem seus concorrentes no futuro.

Aposte em manter sua infraestrutura sempre em dia, com quadras bem preparadas, grama artificial ou natural bem cuidada e quadras poliesportivas com a possibilidade de praticar outros esportes sempre que seu cliente quiser. Tenha redes de vôlei, cestas de basquete e marcações na quadra para diversos esportes.

Quase todas as quadras contam com um bar e espaços para a realização de churrascos. Mas você pode ir além: oferecendo também o serviço de garçons para festas, locação para aniversários, bolos, salgadinhos e até atrações para toda a família, como, por exemplo, piscinas de bolinha para crianças, pula-pula e muito mais.

Um bom atendimento é fundamental. Por isso, contrate profissionais qualificados, que estejam dispostos a oferecer sempre o que tem de melhor.

Uma boa forma de fidelizar os seus clientes é oferecer pacotes especiais para a locação de longos períodos, facilidade de agendamento e até a participação de sorteios de prêmios ou de diárias gratuitas em seu espaço.

Invista em uma comunicação constante com seus clientes, enviando e-mails para informar sobre novidades, promoções ou lançamentos em seu espaço. Não se esqueça de investir em ações de relacionamento, que aumentam a fidelidade e trazem mais lucratividade para os negócios.

É primordial contar com um sistema de gestão inteligente, que possa ser acessado a qualquer hora do dia em qualquer parte do mundo. Por meio de um sistema online, o gestor poderá acompanhar de perto se seu negócio está realmente conquistando o resultado planejado e indo pelo caminho do sucesso.

23. Características Específicas do Empreendedor

Para atuar no segmento de locação de quadras esportivas é importante que o empreendedor goste e entenda de esportes. Conheça as diferentes modalidades esportivas, suas regras e esteja atento a novas modalidades e eventos relacionados ao esporte em geral. Portanto, para que isso aconteça é necessário muito estudo e dedicação.

Formação superior nas áreas de educação física, áreas médicas voltadas para o esporte (nutrição, fisioterapia, medicina esportiva) ou experiência no segmento são desejáveis para o empreendedor. Além disso, outros conhecimentos, habilidades e atitudes são importantes para auxiliar no desenvolvimento do negócio:

- conhecimento técnico em relação a modalidades esportivas;
- organização e atenção;
- capacidade de aplicar regulamentos técnicos;
- liderança;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso com controle de qualidade;
- capacidade para planejar;
- ser atencioso com os clientes;
- ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- saber negociar para manter clientes satisfeitos;
- ter visão clara de onde quer chegar;
- planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- manter o foco definido para a atividade empresarial;
- ter coragem para assumir riscos calculados;
- estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;

24. Bibliografia Complementar

<https://blog.egestor.com.br/como-montar-uma-empresa-de-locacao-de-quadras-de-esportes/>

<https://www1.folha.uol.com.br/equilibrioesaude/2017/05/1884820-menos-de-40-dos-brasileiros-praticam-esporte-ou-atividade-fisica.shtml>

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/quadra-de-futebol-society/>

<https://aberturasimples.com.br/montar-um-servico-de-locacao-de-quadras-esportivas/>

E.GESTOR – 2017 - 6 dicas de como montar uma empresa de locação de quadras de esportes. Disponível em <https://blog.egestor.com.br/como-montar-uma-empresa-de-locacao-de-quadras-de-esportes/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

AMANDA BARSSALOBRE – 2019 -

Descubra Como Montar Um Serviço De Locação De Quadras Esportivas De Sucesso! . Disponível em <https://aberturasimples.com.br/montar-um-servico-de-locacao-de-quadras-esportivas/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

STAMPA GRAMAS – 2019 - Aluguel de quadras esportivas: 5 dicas para atrair clientes. Disponível em <https://stampagramas.com.br/aluguel-de-quadras-esportivas/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do

negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de

gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são uteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

28. Sites Úteis

<https://blog.egestor.com.br/como-montar-uma-empresa-de-locacao-de-quadras-de-esportes/>

<https://www1.folha.uol.com.br/equilibrioesaude/2017/05/1884820-menos-de-40-dos-brasileiros-praticam-esporte-ou-atividade-fisica.shtml>

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/quadra-de-futebol-society/>

<https://aberturasimples.com.br/montar-um-servico-de-locacao-de-quadras-esportivas/>