

Crossfit



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	2
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	7
Pessoal.....	8
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	11
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	12
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	13
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	16
Divulgação.....	17
Informações Fiscais e Tributárias.....	18
Eventos.....	19
Entidades em Geral.....	20
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	21
Dicas de Negócio.....	23
Características Específicas do Empreendedor.....	24
Bibliografia Complementar.....	25
Fonte de Recurso.....	26
Planejamento Financeiro.....	26
Produtos e Serviços - Sebrae.....	27
Sites Úteis.....	30
Entidades Relacionadas ao Negócio.....	31

1. Apresentação de Negócio

Que tal investir em um segmento que tem na saúde e no desenvolvimento físico seu principal foco?

O CrossFit se trata de uma marca registrada criada pelo ex-ginasta Greg Glassman. Ele diz respeito a um programa de treinamento de força e condicionamento físico geral, baseado em movimentos funcionais, feitos em alta intensidade e com grande variação. Normalmente esses movimentos se enquadram em três modalidades: levantamento de peso olímpico, ginástica olímpica e condicionamento metabólico ou cardiorrespiratório.

Com muitos adeptos mundo afora, o crossfit proporciona uma completa adaptação fisiológica no seu praticante, independente da idade ou nível físico. O programa desenvolve capacidades físicas como: resistência cardiovascular e muscular, força, flexibilidade, precisão, agilidade, equilíbrio, coordenação e velocidade.

Os treinos costumam ser divididos em:

- Aquecimento - prepara o corpo para os exercícios;
- Skill - aprimoramento da técnica dos exercícios;
- Workout of the day (Wod) - é a principal atividade. O atleta é incentivado a superar seus limites com desempenho máximo;

A montagem do Wod muda diariamente, mas tipicamente inclui uma mistura de exercícios funcionais feitos em alta intensidade, por um período que geralmente varia entre 5 a 20 minutos.

O principal equipamento para a prática do Crossfit é o próprio corpo. No entanto, há o apoio de equipamentos como barras e anilhas olímpicas, pesos livres, cordas, caixas, bolas, pneus, argolas, elásticos, correntes entre outros.

Dentre os benefícios do CrossFit, podemos citar:

- Aumento da força;
- Redução de medidas e percentual de gordura;
- Melhora na flexibilidade;
- Melhora na capacidade cardiovascular e respiratória;
- Aumento de explosão e velocidade;
- Aumento de resistência muscular;
- Melhora no equilíbrio;

- Redução de stress;
- Definição de tônus muscular;
- Treinamento altamente eficiente;
- Excelente treino preparatório para atletas;
- Espírito de equipe;
- Aumento da autoconfiança;
- Melhora no desempenho em corridas de longa e curta distância;
- Prevenção de lesões, quando praticado com o auxílio de profissionais qualificados;
- Aumento de energia;
- Pode ser praticado por qualquer pessoa, inclusive grávidas, idosos e crianças, desde que acompanhado por profissionais qualificados.

Boa parte desses centros de fitness, como vêm sendo chamados esses espaços, aliam equipamentos e profissionais capacitados nas mais variadas modalidades de treinamento e condicionamento físico.

Promovida como uma filosofia voltada ao esporte e não apenas como uma prática de exercícios físicos, o programa reúne o que seus criadores consideraram o melhor das diversas modalidades de exercícios.

Antes de conhecer este modelo de negócio vale ressaltar que os tópicos deste arquivo não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral do 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 ou clique aqui.

2. Mercado

O Brasil possui um grande mercado de academias de ginástica e é um país que vem mostrando crescimento em relação aos adeptos de atividades físicas. Além do fator saúde, o segmento impacta de forma positiva na economia e produtividade do indivíduo que decide se exercitar.

Faturamento:

Segundo a International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA), no Brasil, o

mercado fitness representa 3% da indústria e é responsável por 0,13% do PIB (Produto interno bruto) nacional, composto por academias, studios, box e outros modelos de negócio. O setor movimentava cerca de 8 bilhões de reais por ano, ficando atrás apenas dos EUA e Canadá, em termos de faturamento. “A receita desse mercado cresce a uma média anual de 8,7% no mundo e deve alcançar números espetaculares até o final deste ano, aponta relatório da IHRSA.” (Fonte: O Hoje, 2022)

Geração de empregos:

De acordo com a Associação Brasileira de Academias (Acad), a indústria fitness gera mais de 185 mil empregos diretos e 39 mil indiretos. Um dado interessante, ainda segundo o relatório divulgado, “cada trabalhador não ativo custa US\$ 82 em custos de saúde e US\$ 259 em PIB potencial perdidos”. Esse dado fala sobre a importância de inserir a atividade física na vida do trabalhador, já que a inatividade do indivíduo está relacionada a uma maior probabilidade de desenvolver doenças, como diabetes e hipertensão, causando uma menor produtividade e um maior gasto com saúde aos cofres públicos. (Fonte: Revista Acad, 2022).

Expansão:

A procura por exercícios físicos é uma tendência mundial. Em âmbito nacional, o Brasil concentra metade das academias latino americanas. São cerca de 35 mil academias que chegaram para atender um mercado crescente, das mais variadas faixas etárias, formando um contingente de cerca de 8 milhões de pessoas praticantes de atividades físicas, segundo a Associação Brasileira de Academias (Acad).

Isso representa um aumento de 61,7% em relação à 2010, e demonstra que há ainda espaço para expansão e adesão da população. Segundo projeções da Acad, até o final de 2022, o número de pessoas em academias deve passar de 3% para 5%, no Brasil. (Fontes: Tecnofit e Cognatis, 2022)

Em relação aos boxes (termo como são chamadas as academias de crossfit), em 2021 o Brasil contava com cerca de 900 filiados à Crossfit Inc, marca de programa fitness criada por Greg Glassman. (Fonte: Paranashop, 2022)

Mercado consumidor:

A pandemia de Covid-19 causou algumas reflexões e mudanças de comportamento na população mundial. Uma pesquisa realizada pela Ipsos (Especialista em Pesquisa de Mercado e Opinião Pública) em parceria com o Global Institute for Women’s Leadership, apontou que 57% dos brasileiros pretendiam realizar ações para melhorar a saúde e o bem-estar ao final da pandemia. (Fonte: Ipsos, 2021)

Os dados indicam um mercado com potencial de crescimento. No Brasil, 20% das pessoas entre 21 a 60 anos, estão praticando algum tipo de atividade física, de acordo com o relatório da Associação Brasileira de Academias (Acad). Os boxes caíram na preferência de um público mais jovem, cuja faixa de idade predominante vai dos 20 aos 35 anos, embora venha fazendo adeptos de diversas faixas etárias. Além disso, o setor vem buscando novos públicos e novas modalidades, como o Crossfit Kids e o Crossfit para a terceira idade. (Fonte: Revista Acad Brasil, 2022).

Mercado fornecedor:

Para abrir um box de crossfit, o empreendedor pode optar por ser um franqueado da marca registrada Crossfit Inc. O interessado deve concluir o programa Level 1, que reúne exercícios planejados por treinadores oficiais da companhia, além do pagamento anual de uma taxa. Caso o empreendedor não queira abrir uma franquia, ele pode optar por um formato similar ao crossfit, mas com uma nomenclatura diferente, como Treino Funcional, por exemplo. Ambas as opções possuem prós e contras.

Em se tratando do mercado fornecedor de um box de crossfit, podemos pontuar as lojas e empresas que oferecem equipamentos e acessórios, como barras, anilhas, kettlebells, etc.. A qualidade na fabricação e a procura por itens de alto padrão, são pontos a se destacar, na escolha do fornecedor. A compra destes itens pode ser realizada pela internet, por meio de redes sociais e sites especializados.

É importante manter os equipamentos em boas condições, fazendo a troca e a manutenção dos itens quando necessário, a fim de garantir um serviço de qualidade para o cliente.

Oportunidades e ameaças:

O empreendedor precisa se manter atento e em sintonia com o mercado fitness, para que possa fazer do seu negócio um empreendimento de sucesso. Entender as mudanças no comportamento do consumidor, compreender as crises econômicas, e ficar de olho nas exigências sanitárias é fundamental.

Uma das grandes diferenças entre as academias tradicionais e as de crossfit está na estrutura. Um “box” (caixa, em português) tem poucos aparelhos e muito espaço, ao contrário das tradicionais academias de musculação, por exemplo. Enquanto as academias trabalham com esteiras e diversos aparelhos, os boxes contam com acessórios como barras, anilhas, argolas, bolas, kettlebells. Essa diferenciação pode ser vista como uma vantagem do ponto de vista do empresário e também do cliente, que tem acesso a um treino mais dinâmico e desafiador.

O segmento fitness demonstra que possui uma boa aceitação no âmbito nacional, e apesar de estar bem inserido, ainda conta com grandes possibilidades de expansão. A preocupação com questões de saúde como obesidade e hipertensão, além da relação entre saúde mental e atividade física, se mostram como bons indicadores de oportunidade para investir no ramo do crossfit.

3. Localização

Em linhas gerais, uma boa localização é aquela que favorece o acesso dos clientes, com o menor grau de dificuldade e o maior grau de conveniências (estacionamento, proximidade da residência ou do trabalho, ar-condicionado etc).

A escolha do local de instalação de um box passa também pela definição do modelo de negócio, do público-alvo, da metodologia a ser utilizada (número de alunos, equipamentos etc), e do porte do empreendimento. Confira alguns pontos de atenção na escolha do imóvel:

a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor analise o

perfil do público-alvo. Nesse caso, poderá conhecer a faixa de renda e hábitos de consumo de cada região para criar estratégias de venda.

b) Acessível aos funcionários: O local do box deve considerar a facilidade de acesso dos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo. Um dos fatores que desmotivam os colaboradores é a dificuldade para chegar no local de trabalho.

c) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber seu box.

d) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas, a possibilidade de ampliações e outras taxas;

e) Aspectos legais: Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço em relação ao plano da Lei de Zoneamento e o Plano Diretor da cidade.

4. Exigências Legais e Específicas

Para registrar uma empresa, é preciso contratar um contador, que vai auxiliar o empreendedor na legalização da empresa junto aos seguintes órgãos:

a) Etapa de Registro

- Junta Comercial

- Secretaria da Receita Federal (CNPJ)

- Secretaria Estadual de Fazenda

- Prefeitura no município (alvará de funcionamento)

- Enquadramento na entidade sindical patronal (a empresa fica obrigada a recolher a contribuição sindical patronal por ocasião da constituição, até 31 de janeiro de cada ano)

b) Visita à prefeitura do município onde se pretende montar a academia, para consulta do local e emissão das certidões de Uso do Solo e número oficial.

O Conselho Federal de Educação Física (Confef) regulamenta o registro e as instalações de estabelecimentos com áreas destinadas à atividade física e é na representação regional dessa entidade que o empreendedor deve registrar o seu negócio, além de solicitar a vistoria das instalações e dos equipamentos, observado o local em que será instalado.

O exercício da atividade de educação física é prerrogativa dos profissionais registrados nos conselhos regionais de educação física, conforme disposto na Lei Federal nº 9.696/98, que determina que os profissionais que prestam serviços de atividades físicas, desportivas ou similares devem estar, obrigatoriamente, inscritos no conselho regional da categoria.

Aos conselhos regionais cabe a fiscalização do exercício da profissão em todo o Brasil, independentemente da modalidade de treino e do local em que é prestado o serviço. Também é de responsabilidade do órgão de classe fiscalizar as pessoas jurídicas e todo e qualquer lugar que os profissionais atuem.

Veja abaixo algumas das legislações em vigor:

Lei nº 9.696, 1º/09/1998 – Dispõe sobre a regulamentação da profissão de Educação Física e cria o Conselho Federal (Confef) e os conselhos regionais de educação física (Conref).

Resolução CONFEF n.º 21, de 21/01/2000 - Dispõe sobre o registro de pessoas jurídicas, cuja finalidade básica seja a prestação de serviços de atividade física, desportiva e similar, no respectivo Conselho Regional de Educação Física.

Resolução CONFEF nº 023/2000 – Dispõe sobre a fiscalização e orientação do exercício profissional e das pessoas jurídicas.

Resolução CONFEF n.º 52, de 08/12/2002 - Dispõe sobre as normas básicas de fiscalização da estrutura física e de equipamentos para o funcionamento de pessoa jurídica prestadora de serviços na área da atividade física, desportiva e similares.

Resolução CONFEF nº. 056/2003 – Dispõe sobre o Código de Ética dos Profissionais de Educação Física registrados no Sistema CONFEF/CREFs.

Os normativos acima estão disponíveis no site oficial do CONFEF -
<http://www.confef.org.br/extra/resolucoes>

Lei nº. 6.839, de 30/10/1980 – Dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras do exercício de profissões.

LEI nº. 9.615, de 24/03/1998 – Institui normas gerais sobre desporto e dá outras providências.

Portaria nº 63, de 07/07/1998 (Instituto Nacional de Desenvolvimento do Desporto/Ministério da Educação e do Desporto) – Disciplina o registro dos técnicos e treinadores desportivos e a expedição dos correspondentes certificados de registro, no âmbito do Instituto Nacional de Desenvolvimento do Esporte – INDESP.

Manual de orientações para estabelecimentos prestadores de atividade física e afins/2009 – Elaborado por um grupo de trabalho composto por técnicos de vigilância sanitária de estados e municípios, do Conselho Regional de Educação Física da 1ª Região – CREF1, e da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa com objetivo de compilar e sistematizar normas em vigor para constituição de recomendação técnica que possa orientar a edição de legislação específica por Serviços de Vigilância Sanitária de Estados e Municípios, para regulamentação das atividades de vigilância sanitária em estabelecimentos prestadores de serviços em atividade física, desportiva e similares.

Obter o alvará municipal e sanitário é mais um passo para quem quer abrir um box de crossfit. Portanto, para saber que documentos apresentar, acesse o site da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) - www.anvisa.gov.br ou procure o seu representante no município onde será instalada a academia. Ressalte-se que as exigências podem ser diferentes de estado para estado.

A legislação aplicável ao setor de esporte no Brasil, entre outras informações de interesse do empreendedor que avalia a oportunidade de investir em um box pode ser encontrada no site <http://www.cev.org.br/br/biblioteca/leis.asp>, do Centro Esportivo Virtual. Mas, não se esqueça de que a vistoria do Corpo de Bombeiros é essencial.

5. Estrutura

A maior procura do público por Crossfit tem estimulado o segmento. Os empreendedores apostam em um modelo de negócio que associa baixo investimento e rentabilidade, já que os equipamentos custam menos do que os utilizados por outros métodos. Além disso, o espaço exigido para a ambientação de um box, pode ser consideravelmente menor que os das academias tradicionais.

No entanto, ainda é preciso espaço suficiente para garantir conforto aos clientes. Assim, para uma turma de 15 alunos, o vão livre deve ser de cerca de 120 m² à 150 m², e pé direito alto.

Veja, abaixo, o que pode ser considerada uma estrutura básica de um box:

- Recepção/secretaria;
- Sala de administração;
- Copa para educadores físicos;
- Sala de avaliação física;
- Espaço suficiente para os treinos;
- Vestiário masculino/feminino;
- Espaço para armários;
- Despensa para armazenamento de materiais;

Além dessa estrutura, os empreendedores podem investir na venda de produtos e serviços adicionais, como itens utilizados na prática do crossfit, bem como alimentos saudáveis e/ou naturais. Qualquer decisão nesse sentido vai depender do público que se pretende atender e do valor que o empresário deseja agregar ao seu negócio, o que deve ser estudado com muito cuidado.

Para uma estrutura mais precisa, é recomendado que o empreendedor procure o Sebrae mais próximo para a elaboração de um Plano de Negócios.

6. Pessoal

O quadro de funcionários de um box está relacionado ao seu porte, ao total de turmas diárias e ao número de pessoas por turma. É preciso ter em mente, também, o horário de funcionamento do local e a escala dos turnos de trabalho.

É fundamental, por outro lado, contar com educadores físicos devidamente preparados para as funções que irão desempenhar, pois além do espaço físico, o preparo dos profissionais é o que garante a vitalidade da empresa. Os educadores são responsáveis por preparar os iniciantes, por acompanhar o desenvolvimento dos alunos intermediários e mantê-los fora de perigo em relação a lesões causadas por má execução de certos movimentos.

Inicialmente, pode-se contar com:

- Gerente - que pode ser o próprio empreendedor ou um dos sócios;
- Um atendente - recepção;
- Dois educadores físicos devidamente treinados;
- Um auxiliar de serviços gerais - que pode ficar responsável pela limpeza e manutenção do box.

Isso sem falar nos profissionais terceirizados, como o contador e outras funções que possam ser delegadas.

Em qualquer tipo de negócio, tão importante quanto a quantidade ideal de profissionais é a qualificação de cada um e, sobretudo, daqueles que vão lidar com o público. Portanto, é preciso atentar para pontos como agilidade e presteza no atendimento, capacidade de identificar as necessidades do cliente, interesse e cortesia na solução de problemas e conhecimento sobre o ramo em que atua.

É fundamental a participação em programas de treinamento, cabendo ao empresário acompanhar seminários, congressos e cursos específicos. É recomendado que o empreendedor esteja atento à convenção coletiva dos sindicatos, ao que determina o Confef (Conselho Federal de Educação Física) e as leis regionais a que está submetido.

7. Equipamentos

São dois os tipos de equipamentos necessários a um box, ou seja, equipamentos administrativos e esportivos. No primeiro caso, precisamos, no mínimo, de microcomputadores, impressoras, wi-fi, arquivos, telefones, mesas, cadeiras, armários, equipamentos de som, TV e, por exemplo, bebedouros e toalhas de rosto.

Em se tratando dos equipamentos necessários aos treinos, cujos preços dependem de itens como qualidade e sofisticação, é preciso garantir a robustez de peças, que serão constantemente utilizadas. Assim, o custo pode variar muito, razão pela qual as estimativas apresentadas abaixo devem ser vistas apenas como uma referência.

Equipamentos para a área administrativa:

Microcomputador (2)

R\$ 2.200,00

Impressora (1)

R\$ 450,00

Telefone (1)

R\$ 40,00

Telefone sem fio (1)

R\$ 182,00

Ar condicionado (3)

R\$ 4.560,00

Câmara de segurança

R\$ 5.000,00

Mesa de escritório (3)

R\$ 735,00

Cadeira de escritório/ para computador (2)

R\$ 980,00

Cadeiras de escritório (3)

R\$ 600,00

Balcão de atendimento (1)

R\$ 350,00

Cadeiras para a recepção (3)

R\$ 420,00

Armário para escritório (1)

R\$ 368,00

Arquivo (1)

R\$ 375,00

TOTAL: R\$ 16.230,00

Equipamentos para treino/acompanhamento:

Airbike (1)

R\$ 4.800,00

Barra olímpica (1)

R\$ 740,00

Barra fixa com suporte para saco de pancada (1)

R\$ 225,00

Barra fixa (1)

R\$ 329,00

Bola (1)

R\$ 132,00

Corda (1)

R\$ 38,00

Cronômetro (1)

R\$ 825,00

Escada (1)

R\$ 103,00

Rig/Rack/Gaiola (1)

R\$ 5.200,00

Kit de anilhas de peso (1)

R\$ 117,00

Kettlebell (1)

R\$ 30,00 a R\$ 189,00

Wall Ball/Med Ball (1)

R\$ 340,00

Piso de borracha (1m x 1m)

R\$ 125,00

Maca (1)

R\$ 460,00

Balança(1)

R\$ 150,00

Os preços listados acima, de alguns dos principais equipamentos utilizados no crossfit, são unitários e têm por objetivo dar uma ideia mais geral dos principais investimentos a serem feitos pelo empreendedor. O levantamento completo depende do espaço disponível e do número de pessoas em cada turma, devendo, portanto, constar do plano de negócio.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Por se tratar de um setor de serviços, a gestão do negócio deve ser o foco de aprimoramento do empreendedor. Ela envolve, dentre outras questões, estratégia, conhecimento acerca do público, marketing, escolha dos profissionais, escolha dos fornecedores e parceiros.

As mercadorias e matérias-primas que merecem atenção são os equipamentos e acessórios usados para os exercícios, que podem ser substituídos conforme o desgaste, ou de acordo com a quantidade de clientes.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de um box consiste em basicamente:

- a) Conquistar o cliente (Marketing): o uso de ações de marketing se faz necessário para capturar a atenção do público-alvo, e demonstrar qual o diferencial do seu negócio;
- b) Matrícula e avaliação física: No caso do crossfit, sugere-se a solicitação de exame médico, para a garantia de que o aluno não tenha nenhuma restrição quanto ao método de treinamento. Após a matrícula, um profissional qualificado fica responsável pela avaliação física do aluno;
- c) Orientações ao aluno: O terceiro passo deve ser a orientação direta a cada novo integrante do grupo, seja no que diz respeito ao uso dos equipamentos, seja em relação à sequência de exercícios ou à postura exigida em cada um deles;
- d) Administração: Destina-se às atividades de relacionamento com fornecedores, controle de contas a pagar, controle financeiro e de contas bancárias, etc;

e) Gerência: Responsável pela gerência do box em relação à compra de materiais necessários, gestão de pessoas, dentre outros assuntos.

10. Automação

A automação tem papel de destaque em todo tipo de academia. Por isso, é importante avaliar, com cuidado, a infinidade de sistemas informatizados existentes no mercado, escolhendo aquele que melhor puder atender os objetivos de um box.

A tecnologia aperfeiçoa processos e controles, facilitando a vida de gestores e educadores físicos, por meio de um maior controle sobre as características e o histórico do aluno. Em academias mais sofisticadas, a automação vai desde o ingresso dos frequentadores através da identificação biométrica, até a integração de aparelhos altamente digitalizados, a softwares de acompanhamento físico.

Para quem está iniciando o empreendimento, é bom frisar que o mais prudente é começar com um bom software de gestão de academias, com ferramentas que possibilitem o controle das atividades oferecidas, o cadastro das turmas e dos exercícios, a impressão do treino do aluno, bem como controles financeiros e gerenciais.

Abaixo listamos alguns exemplos de softwares disponíveis no mercado:

- Data Fitness;
- Pro-Treino;
- Easy Maneger;
- iFitness;
- Go!Fit;
- Cloud Gym;
- New Age;
- PoliSystem.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição têm como principal objetivo garantir o acesso do cliente ao produto ou serviço oferecido.

No caso de academias, ou Crossfit, o canal de distribuição é o direto, ou seja, o próprio estabelecimento. O cliente precisa frequentar o local para ter acesso aos serviços. Dessa forma, a qualificação dos profissionais, a qualidade dos serviços prestados ao cliente e a estrutura disponível, são os pilares para a base de um negócio bem sucedido.

12. Investimentos

O crossfit é uma modalidade de treino promissora, mas, para chegar lá, o empreendedor deve partir de um plano de negócio, que contenha todos os detalhes capazes de garantir a qualidade e a rentabilidade do negócio, antes da tomada de decisão. Daí a importância, por exemplo, dos investimentos iniciais no estudo de viabilidade do negócio, na compra de equipamentos de qualidade e na capacitação dos educadores físicos, capazes de garantir a manutenção de uma boa metodologia de trabalho.

Geralmente, o investimento em um box é mais baixo do que o necessário à instalação de uma academia tradicional e, dependendo da estrutura montada, em dois anos e meio já se tem um bom retorno. Os investimentos iniciais variam na larga faixa situada entre R\$100.000,00 e R\$500.000,00. Além dos equipamentos, incluem-se aí valores destinados à locação e manutenção do imóvel, aquisição de equipamentos, construção e reformas, despesas com o registro da empresa e à reserva para capital de giro, que deve suportar o negócio nos primeiros meses de atividade.

É durante a execução do plano de negócio que se define o número de profissionais a serem contratados e que devem ser suficientes para atender as turmas que serão formadas nos primeiros meses de atividade. Do contrário, aquele que poderia ser seu cliente procurará um concorrente. O plano de negócio vai definir também quantas pessoas devem ser atendidas por treino e o espaço necessário para o adequado atendimento de cada um.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a fluidez dos ciclos de caixa. É uma garantia que se deve ter imobilizada para suportar as oscilações de caixa e que pode estar em um banco. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, ou seja, prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maiores o prazo concedido ao cliente e o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Portanto, para reduzir o valor imobilizado no caixa, é preciso manter estoques mínimos regulados e saber qual o limite de prazo para conceder ao cliente.

Se os prazos médios de recebimento dos fornecedores de matéria-prima, bem como os prazos médios de pagamento da mão de obra, aluguel e impostos, entre outros, forem maiores que os prazos médios de estocagem, somados ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, exigindo a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa.

Nesse caso, em academias, um aumento no número de alunos implica também o aumento de encaixe em capital de giro e o lucro apurado pela empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar a necessidade do caixa.

Se os prazos de recebimento dos fornecedores forem maiores do que os prazos médios de estocagem e daqueles concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro será negativa. Por isso é importante atentar para o valor necessário disponível em caixa, capaz de honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos etc).

Assim, retiradas e imobilizações excessivas podem fazer com que a empresa tenha problemas com pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa com previsão de saldos futuros garante a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações entre os recursos recebidos e os prazos praticados nas aquisições de bens e serviços para o Box podem ser geridas com precisão.

Por ser uma prestação de serviços, os gastos mensais mais significativos de uma academia são com materiais de consumo, taxas de serviços, pagamento dos funcionários e impostos. Assim, a necessidade de capital de giro situa-se entre 20% e 30% do investimento inicial.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos e serviços, a exemplo de aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais e insumos consumidos no processo de estocagem, tendo em vista a prestação de um serviço ou a futura comercialização de produtos.

O cuidado na administração e redução dos custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio é determinante para o sucesso da empresa.

Daí a importância da atenção a itens como redução de desperdícios, compra pelo melhor preço e controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Veja abaixo uma estimativa dos custos médios fixos mensais típicos de um Crossfit:

Custos/Despesas Fixas

Energia Elétrica

R\$ 1.500,00

Telefone fixo/internet

R\$ 350,00

Aluguel

R\$ 4.000,00

Água

R\$ 850,00

Material de escritório

Material de limpeza

R\$ 500,00

Mensalidade de Software

R\$ 600,00

Contabilidade

R\$ 900,00

Salários e encargos

R\$ 7.500,00

Tributos

R\$ 3.500,00

Pró-Labore

R\$ 3.000,00

Marketing

R\$ 2.000,00

Seguro

R\$ 120,00

Manutenção

R\$ 160,00

Capital de giro

R\$ 10.000,00

Algumas dicas:

- Compre pelo menor preço;
- Negocie prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evite gastos e despesas desnecessárias;
- Mantenha equipe de pessoal enxuta;

- Reduza a inadimplência através da utilização de cartões de crédito e débito.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor à sua marca ou produtos é fundamental para capturar a atenção do consumidor e se diferenciar dos concorrentes. Para se destacar no segmento de crossfit, é necessário adotar estratégias de diversificação, que gerem algum tipo de valor aos olhos do cliente. Os box de Crossfit podem ser considerados um grande centro de saúde, lazer e diversão, para onde os clientes são atraídos em busca de bem estar e qualidade de vida. Esse conceito pode ser o ponto de partida para as ações de marketing do seu empreendimento.

Lembre-se que apenas preço não é o suficiente para conquistar o consumidor.

A seguir, confira dicas para agregar valor:

- a) Licenciado CrossFit Inc.: uma das maneiras de se destacar, é por meio do licenciamento. A CrossFit Inc. mantém um site com um mapa de todos os locais de treino autorizados no mundo. São dois os requisitos mínimos para se tornar um licenciado, o interessado deve ter, no mínimo, o Certificado Nível 1 e precisa se comprometer com o pagamento anual de uma taxa no valor de U\$ 3.000,00 dólares;
- b) Conhecer o seu cliente: Antes de abrir o negócio é fundamental mapear e identificar o público-alvo. Para isso deve-se conhecer os hábitos, a renda e os interesses do consumidor. A capacidade de captar as demandas e desejos dos clientes é ponto-chave;
- c) Valorizar os colaboradores: O colaborador desmotivado pode impactar o seu negócio de forma negativa. Portanto, é necessário valorizá-lo. Mantenha sua equipe bem treinada, lidere positivamente, dê feedbacks;
- d) Qualidade dos serviços: Apesar do preço ser um fator diferencial, a qualidade dos serviços oferecidos no box é que vão permitir o sucesso do empreendimento. Invista em uma estrutura confortável, com design funcional e atualizado, equipamentos conservados e modernos, e profissionais qualificados;
- e) Qualidade no atendimento: Além de profissionais qualificados, e uma boa estrutura, o atendimento ao público é uma extensão do serviço prestado pelo seu box. Desde a recepção até a saída, o cliente precisa ser atendido de forma especial, de forma a criar um relacionamento de confiança com a empresa;
- f) Analisar o negócio constantemente: Avaliar frequentemente como as coisas estão acontecendo no seu negócio é essencial para reduzir custos, seja de dinheiro ou de tempo, além de aprimorar o contato e a abordagem com o cliente;
- g) Resolver rápido: Quando o cliente tem uma experiência negativa com seu serviço, é necessário resolver a situação o mais rápido possível, para que o cliente se sinta seguro e perceba a situação apenas como um incidente;
- h) Presença ativa na Internet: Atualmente, uma parte considerável do público é atraído

através da Internet, seja por aplicativos, redes sociais ou sites. Portanto, é fundamental estar presente na Internet para divulgar seus serviços por meio de conteúdos especializados, anúncios direcionados, etc.

Obs.: Para mais informações sobre como proceder para se tornar um licenciado e as vantagens daí decorrentes, consulte os sites:

- <https://training.crossfit.com/level-one>
- <https://affiliate.crossfit.com/how-to-affiliate#website>
- <http://abraseubox.com.br/blog/a-importancia-de-fazer-o-licenciamento-da-marca-crossfit/#>.

16. Divulgação

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o empreendimento. Além disso, é possível divulgar de forma simples, barata e eficiente. É preciso criatividade para buscar alternativas para atrair a clientela. A seguir, conheça algumas formas para divulgar seu box:

- a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos como lojas da região, clínicas, faculdades etc. Pense na possibilidade de investir em outdoors e não esqueça de pensar na fachada do seu negócio, ela deve encantar o público-alvo;
- b) Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais. As propagandas em rádios locais, TV locais, cartões-fidelidade, dentre outros, ainda produzem bons resultados;
- c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais e anúncios. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital. Além de que, por meio de campanhas é possível atingir novos clientes;
- d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos serviços. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barata e eficiente;
- e) Patrocine eventos relativos ao seu segmento, participe de feiras, palestras. Assim, você pode mostrar o seu empreendimento a um público interessado e aumentar a sua rede de contatos. A propaganda é um importante instrumento para tornar conhecidos a empresa e seus serviços;
- f) É importante divulgar a própria prática e os seus benefícios, explicando detalhadamente aos clientes todos os aspectos importantes. As pessoas precisam se familiarizar com as terminologias próprias de um box, conhecer as vantagens dessa opção, bem como as técnicas de treinamento e a estrutura das aulas.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento academias de ginástica, assim entendido pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE/IBGE 9313-1/00), é uma atividade que engloba academias de atividades físicas, desportivas, natação e escolas de esportes, que podem optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos por Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006.

Para tanto, a receita bruta anual de atividade não deve ultrapassar R\$ 360.000,00 para a microempresa e R\$ 4.800.000,00 para a empresa de pequeno porte, respeitados os demais requisitos previstos na lei. Nesse regime, o empreendedor pode recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de um único documento fiscal, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), gerado no Portal do Simples (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ)
- Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL)
- Programa de Integração Social (PIS)
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN)
- Contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal (INSS)

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional para esse ramo de atividade variam de 17,50% a 22,9%, dependendo da receita bruta auferida. Se o início das atividades da empresa ocorre no mesmo ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de operação da empresa.

Se o estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários sobre o ISSQN, a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera federal, também pode ocorrer redução, quando se tratar do Programa de Integração Social (PIS) e/ou da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins). Para esse segmento, a opção tanto pela ME quanto pela EPP será sempre vantajosa do ponto de vista tributário, bem como em relação às facilidades de abertura da empresa e do cumprimento das obrigações acessórias.

Mas também poderá ser tributada pelo anexo III com alíquotas menores se for sujeita à avaliação da aplicação do fator R. Consulte a orientação de um contador sobre a sistemática do fator R. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Nesta atividade não pode ser MEI.

Para conhecer outros fundamentos legais, consulte a Lei Complementar nº 123/2006 (com as alterações das leis complementares 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e a Resolução CGSN nº 94/2011, do Comitê Gestor do Simples Nacional. São as últimas mesmo?

18. Eventos

- BSB Capital Fitness - <https://capitalfitnessonline.com.br/>
- CrossFit Games - Evento Internacional / USA - <https://games.crossfit.com/>
- Congresso Brasileiro de Atividade Física e Saúde -
Evento: bianual - www.sbafs.org.br
- Congresso de Ciências do Desporto e Educação Física dos Países de Língua Portuguesa -
Evento: anual
Local: Coimbra, Portugal. - <https://xixccdefplp.org/>
- Congresso Internacional de Educação Física
Evento: anual
Local: Foz do Iguaçu - PR - www.congressofiep.com
- Feira Brasil Esporte – Febraesp
Evento: anual
Local: Santa Maria - RS - www.redebrasileportes.com.br
- Fitness Brasil
Evento: anual
Local: Santos - SP - www.fitnessbrasil.com.br
- IHRSA Fitness Brasil - <https://hub.ihrsa.org/portugues-eventos>

- Simpósio Internacional de Ciências do Esporte

Evento: anual

Local: São Paulo - SP - www.simposiocelafiscs.org.br

- Brasil Trading Fitness Fair - <https://btff.com.br/>

19. Entidades em Geral

Confira as organizações e entidades que auxiliam o desenvolvimento do setor:

IHRSA Brasil

<https://hub.ihrsa.org/>

CONFEF (Conselho Federal de Educação Física)

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

ACAD (Associação Brasileira de Academias)

<https://acadbrasil.com.br/>

FITNESS Brasil

<https://www.fitnessbrasil.com.br/>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o único foro de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Academia

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Academia

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria.

Esta norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas, emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água, no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático, empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Abaixo listamos alguns termos e conceitos importantes sobre o segmento:

Air Squat – agachamento livre, sem carga;

AMRAP – quantos rounds ou repetições possíveis da sequência são feitos em um tempo determinado do WOD;

Box Jump – salto para a caixa/banco;

Calistenia - método ou conjunto de exercícios físicos, espécie de ginástica rítmica, sem uso de aparelhos, para dar beleza, força e vigor ao corpo;

Clean & Jerk – arremesso, com movimento do levantamento de peso olímpico realizado em duas etapas, com a elevação do peso acima da cabeça;

Coach - profissional que conduz o treinamento em um box, considerado fundamental para a prática do CrossFit;

Complex – vários exercícios realizados sem soltar a barra;

Deadlift – movimento de levantamento de peso básico, cujo objetivo é tirar uma carga do chão até o corpo estar ereto, sem elevação dos braços;

EMOM – (Every Minute On the Minute) - executar uma sequência de exercícios dentro do minuto e descansar no restante do tempo;

Kettlebell Swing (KBS) – balanço com o kettlebell;

Muscle-Up – subidas nas argolas ou na barra;

Pull-Up – elevações na barra;

WOD (do inglês "Workout Of Day") - o "treino do dia", que segue uma sequência de exercícios de alta intensidade, que mescla levantamento de peso, ginástica olímpica e o atletismo;

Pliometria - uma forma de exercício que busca a máxima utilização dos músculos, em movimentos rápidos e de explosão. Seu conceito baseia-se na exploração do músculo em sequências de contrações excêntricas e concêntricas, em busca da sua otimização;

Plyometrics - uma forma de exercício que busca a máxima utilização dos músculos em movimentos rápidos, e de explosão;

Powerlifting – levantamento de peso básico ou levantamento de potência, entendido como um esporte de força consistente, realizado em três modalidades: agachamento, supino e levantamento terra;

PR – recorde pessoal. Pode ser um peso máximo ou o tempo em um WOD;

RFT (Rounds For Time) - executar "x" números de rounds no menor tempo possível;

RM – Repetição máxima; o máximo de carga com a qual você consegue executar "x" números de repetições de um determinado exercício;

RNFT (Rounds Not For Time) - executar "x" números de rounds sem se preocupar com o

tempo, geralmente priorizando a técnica e/ou a consistência;

Single under: salto simples de corda;

Sit-up – abdominal, normalmente feito com o auxílio do AbMat (colchão de abdominais com suporte lombar);

Skip Rope – saltar corda;

Snatch – arranco, levantamento de peso olímpico do chão até acima da cabeça, em um único movimento;

Snatch Balance – final de arranco, ou seja, fase final de entrada embaixo da barra no arranco, realizada como exercício;

Tabata - 20 segundos de execução com 10 segundos de descanso, sendo 8 séries no total de cada exercício;

Unbroken – realização de uma série completa de exercícios, sem descanso;

Para mais termos, consulte os sites abaixo:

<https://en.wikipedia.org/wiki/CrossFit>.

http://crossfit1000.blogspot.com.br/2013/01/glossario-crossfit_5534.html

22. Dicas de Negócio

Confira algumas dicas importantes para montar um Box de sucesso:

- Antes de montar o negócio, defina sua estratégia de atuação para impactar o cliente. Nesse caso, elaborar o Plano de Negócios junto com o Sebrae pode ser um diferencial;
- Considere agregar valor nos serviços escutando e valorize o relacionamento com o cliente, o colaborador e o fornecedor;
- Analise os seus concorrentes e o público;
- Estude exaustivamente quais são os melhores fornecedores do setor, pois há muitas formas de economizar tempo e dinheiro;
- Tendo em vista a dificuldade para encontrar mão-de-obra qualificada, adote uma política de retenção dos talentos através de incentivos e qualificação;
- Invista em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital, que, hoje, é o principal ponto de contato com o consumidor;
- Obedeça às disposições legais, sanitárias e honre os compromissos com os fornecedores, colaboradores e clientes;

- Considere fazer um seguro do estabelecimento para garantir indenizações no caso de acidentes;
- Participe dos eventos do setor, é uma oportunidade para conhecer novos produtos e aumentar a rede de contatos;
- Administre o seu empreendimento com atenção, pois, em períodos de baixa, os gastos desnecessários podem prejudicar a estabilidade do empreendimento;
- Invista em tecnologia e automação, você pode ganhar tempo na gestão e nos processos do seu negócio;
- Escolha um local estratégico, que tenha a demanda adequada. O local precisa ter o espaço necessário para o seu negócio, e precisa estar dentro das possibilidades de custo;
- Desenvolva uma identidade visual para a sua empresa, que transmita os seus valores e visão de negócios;
- Procure fidelizar a clientela com ações de pós-venda, utilizando-se da remessa de cartões de aniversário, e a comunicação de novos serviços ofertados;
- A presença do proprietário em tempo integral no estabelecimento é fundamental, principalmente no início das atividades;

23. Características Específicas do Empreendedor

São características importantes para o empreendedor envolvido no ramo fitness:

- A sensibilidade para identificação de nichos;
- Disposição para correr riscos;
- Facilidade de relacionamento interpessoal;
- Capacidade de identificar prioridades;
- Capacidade de operacionalizar idéias;
- Capacidade de comunicação e criatividade;
- Capacidade de trabalho em equipe;
- Capacidade de liderança;
- Capacidade de planejamento e organização;
- Domínio de métodos e técnicas de trabalho;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;

- Capacidade de aplicar regulamentos técnicos, de segurança de trabalho e padrões de qualidade adequados;
- Buscar inovação;

24. Bibliografia Complementar

DAUD, M.; RABELLO, W. Marketing de Varejo: Como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

DZELIA, L.O. Guia Completo de Treinamento Funcional. 2016

MURPHY, T.J. Inside the Box - How CrossFit® Shredded the Rules, Stripped Down the Gym, and Rebuilt My Body - e-book – Velopress.

EVANGELISTA, A.L.; MONTEIRO, A. G. Treinamento funcional. Uma abordagem prática. 2015

VASCONCELOS, G. IBGE: Quase um terço dos brasileiros praticam atividade física como lazer. Valorglobo, 2020. Disponível em:

<<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2020/11/18/ibge-quase-um-terco-dos-brasileiros-praticam-atividade-fisica-como-lazer.ghtml>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

DENICIEVICZ, S. Análise de mercado para academias: como está o mercado fitness. Tecnofit, 2022. Disponível em:

<<https://www.tecnofit.com.br/blog/analise-de-mercado-academia/>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

BRANCO, P.; CALLIARI, M. 57% dos brasileiros acreditam que cuidarão mais da saúde e do bem-estar quando a pandemia acabar. Ipsos, 2021. Disponível em:

<<https://www.ipsos.com/pt-br/57-dos-brasileiros-acreditam-que-cuidarao-mais-da-saude-e-do-bem-estar-quando-pandemia-acabar>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

Conheça os estados mais crossfiteiros do Brasil e como se beneficiar do crescimento dessa modalidade. Paranashop, 2022. Disponível em:

<<https://paranashop.com.br/2022/03/conheca-os-estados-mais-crossfiteiros-do-brasil-e-como-se-beneficiar-do-crescimento-dessa-modalidade/>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

Mercado fitness: evolução, desafios e tendências para 2023. Fia, 2021. Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/mercado-fitness>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

BARRETO, L. Mercado fitness cresce de forma extraordinária no Brasil. Ohoje, 2022. Disponível em:

<<https://ohoje.com/noticia/economia/n/1431278/t/mercado-fitness-cresce-de-forma-extraordinaria-no-brasil/>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

O fitness na economia mundial: Brasil tem capítulo exclusivo em pesquisa. Revista Acad Brasil, edição 99, agosto de 2022. Disponível em:

<<https://acadbrasil.com.br/wp-content/uploads/2022/08/edicao-99.pdf>>. Acesso em: 23 de novembro de 2022.

Entenda como está o mercado fitness brasileiro atualmente. Cognatis, 2022. Disponível em: <<https://cognatis.com.br/entenda-como-esta-o-mercado-fitness-brasileiro-atualmente/>> Acesso em: 23 de novembro de 2022.

25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor não saiba, existem instituições financeiras, desde bancos a cooperativas, que oferecem planos de crédito especiais para dar início ao novo empreendimento. Alguns planos são lastreados pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

Nesse caso, o Sebrae pode ser um avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Confira o site do Sebrae para mais informações, mas não deixe de consultar:

- ? Proger Urbano Capital de Giro
- ? Cartão BNDES
- ? Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta ter vocação e força de vontade, pois, independentemente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

Fluxo De Caixa: É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

Capital de Giro: É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

Princípio da Entidade: É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura

com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. 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: É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

Reservas/Provisões: Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

Empréstimos: É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

Objetivos: Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

Utilização de Softwares: Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br>. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos

1 - 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.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

https://api.whatsapp.com/send?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+meu+neg%C3%B3cio+e+conversar.+&app_absent=0

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

3 - 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.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

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.

Inovação e possibilidades de crescimento

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

4- Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

5- Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

28. Sites Úteis

Confef - <https://www.confef.org.br/confef/legislacao/>

Anvisa - <http://portal.anvisa.gov.br>

Sebrae - <https://www.sebrae.com.br/>

Acad Brasil - <https://acadbrasil.com.br/>

CrossFit - <https://www.crossfit.com/>

29. Entidades Relacionadas ao Negócio

Associação Brasileira de Academias ACAD Brasil

Fone: (21) 2493-0101

Sindicato das Academias do Distrito Federal – SINDIC-DF

sindicadf.org.br

Conselho Federal de Educação Física - CONFEF

Rua do Ouvidor, 121 - 7º andar -- Rio de Janeiro – RJ - CEP 20040-030

Fone: (21) 2526-7179 / 2252-6275 / 2242-3670 / 2242-4228

www.confef.org.br

Conselho Nacional do Esporte – CNE/Ministério do Esporte - Esplanada dos Ministérios,
Bloco A - Brasília – DF - CEP 70.054-906

Fone: (61) 3217-1800

www.esporte.gov.br/conselhoEsporte/default.jsp

Sociedade Brasileira de Atividade Física e Saúde - SBAFS

Campus Universitário s/n – Anexo UFSC – Florianópolis-SC

www.sbafs.org.br

