

Pilates



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.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	10
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	13
Capital de Giro.....	17
Custos.....	18
Diversificação/Agregação de Valor.....	20
Divulgação.....	21
Informações Fiscais e Tributárias.....	22
Eventos.....	24
Entidades em Geral.....	24
Normas Técnicas.....	24
Glossário.....	25
Dicas de Negócio.....	25
Características Específicas do Empreendedor.....	26
Bibliografia Complementar.....	26
Fonte de Recurso.....	27
Planejamento Financeiro.....	27
Produtos e Serviços - Sebrae.....	29
Sites Úteis.....	29

1. Apresentação de Negócio

Este material objetiva proporcionar aos potenciais empreendedores de um estúdio de Pilates uma abordagem geral acerca das variáveis que influenciam diretamente este tipo de empreendimento, registrando também o posicionamento e comportamento do segmento no mercado, suas principais áreas de atuação, trazendo de uma forma ampla, as informações básicas para os interessados em atuar no referido segmento.

A população brasileira tem buscado métodos e técnicas em busca de uma melhor qualidade de vida, de prevenção de doenças e do alcance de uma melhor autoestima, buscando proporcionar, assim, um equilíbrio físico e mental. É nesse contexto que se apresenta o estúdio de Pilates.

O método Pilates traz uma abordagem que contempla técnicas de exercícios que asseguram ao seu público a possibilidade de uma maior disposição nos resultados de saúde física e mental. A metodologia foi desenvolvida por Joseph H. Pilates em 1920 que desenvolveu uma série de exercícios e atividades com o intuito do funcionamento harmônico do corpo, em sua maioria associados a aparelhos por ele também criados.

A prática do Pilates atua como forma e prevenção no aparecimento de lesões por esforço repetitivo, como artrose, bursite e tendinite, auxiliando também no tratamento de pessoas com hérnia de disco, escoliose e diversas outras doenças. O método também atua na reabilitação e condicionamento físico. O método trabalha vários grupos musculares simultaneamente através de movimentos suaves e contínuos, com ênfase na concentração, fortalecimento e estabilização do Core (abdômen, coluna e região pélvica, também conhecida como “powerhouse”).

O público predominante para este de serviços são: Mulheres da classe média e classe média alta. A terceira idade tem sido um público que tem alcançado significativa procura por estes serviços, considerando o aumento da longevidade alcançada pelos brasileiros e a consequente busca por melhor qualidade de vida. Em síntese, o público alvo desse serviço procura, geralmente, maior qualidade de vida, fortalecimento dos músculos, melhora na autoestima e busca por maior disposição física.

O crescente aumento da demanda em busca de serviços especializados de Pilates tem gerado por parte dos prestadores de serviços uma busca constante por melhorias no atendimento, aplicação de técnicas modernas e utilização de aparelhagem moderna com melhores resultados.

Os profissionais que atuam no método Pilates precisam estar devidamente habilitados junto ao Conselho Profissional a que estiverem vinculados, ou seja, o profissional de Fisioterapia deve estar devidamente registrado e com situação regular junto ao Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional de sua localidade, já para o profissional de Educação Física, deve ser demonstrado seu registro e devida situação regular perante e respectivo Conselho de Educação Física de sua localidade.

Caso o dono do estúdio não preencha os requisitos dispostos pelas resoluções do conselho, existe a possibilidade de contratação de um responsável técnico para orientar as práticas. Ele deverá assinar um termo de responsabilidade, no momento do registro do empreendimento, junto aos referidos conselhos.

Para abrir um Estúdio de Pilates é necessário estar atento às orientações normativas dos referidos Conselhos de Classes, os quais irão dispor sobre as atribuições e área de atuação tanto do Profissional de Educação Física, como do profissional de Fisioterapia.

Os empresários podem optar por abrir um negócio próprio ou ainda a opção de abrir uma franquia de Pilates.

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

2. Mercado

Com relação ao mercado consumidor, nos últimos 15 anos, houve uma procura significativa no mercado por serviços que proporcionassem além de condicionamento físico, prevenção de doenças, resultados positivos no alcance de bem-estar, elevação da autoestima e melhoria nos resultados de equilíbrio físico e mental. Com a chegada de novos métodos e serviços para atender as exigências desse novo público destaca-se o surgimento do Pilates.

O método chegou ao país em 1990, com a bailarina Alice Becker, que introduziu o método desenvolvido pelo alemão Joseph Pilates em 1920. No início, o método esteve restrito apenas a artistas, bailarinas e dançarinos que buscavam otimização e aprimoramento de seus resultados artísticos. Com o decorrer dos anos, o método passou a ser procurado por usuários que desejam melhoria na qualidade de vida e saúde tanto do ponto de vista físico como mental, fazendo com que o Pilates se tornasse a atividade física que mais cresceu nos últimos 10 anos.

O Pilates tem se consolidado como a atividade física devido a comprovação dos resultados e benefícios que seus usuários têm alcançado com a prática, entre os quais reestruturação da postura dinâmica, melhoria da propriocepção, consciência corporal e melhoria na qualidade de bem.

Estima-se que atualmente exista mais de quinze milhões de praticantes de Pilates em todo o mundo, sendo que a maior concentração desse público está composta por 80% de mulheres das classes A e B. Entretanto, é observado atualmente um crescente aumento por outros públicos (crianças, adultos, gestantes, público da terceira idade, pacientes de UTI), de diversas faixas etárias, pois independentemente da idade ou sexo, qualquer pessoa pode ser beneficiada com este método que, se praticado regularmente e de maneira correta, pode auxiliar no alcance de benefícios físicos e emocionais.

Uma das grandes apostas do mercado é o aumento da participação do público masculino nas atividades, gestantes e terceira idade.

Para uma atuação consistente frente à concorrência, o investidor deve se manter antenado às constantes inovações do setor. O empreendedor deve estar atento para a especialização profissional que vem ocorrendo nesse segmento. Com isso, a qualidade dos serviços vem apresentando avanços significativos e novos empreendedores com bom nível de conhecimento e qualificação profissional estão entrando no mercado.

3. Localização

Uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas ao estabelecimento comercial, com o menor grau possível de dificuldade, bem como a evidência de condições agradáveis para a permanência dos usuários dos serviços.

Para a escolha do local para a prestação dos serviços, deve ser levado em consideração o fluxo de pessoas na região, local adequado que favoreça o estacionamento de veículos, além de possuir boas condições ambientais para uma permanência agradável da clientela.

O estúdio de Pilates deve estar localizado próximo a locais que contenham mercado potencial, ou seja, locais de circulação de pessoas que contenham um perfil aderente à proposta da empresa, ou seja, clínicas hospitalares, regiões centrais, avenidas com grande número de comércios com foco em saúde, estética e condicionamento físico, facilitando assim a divulgação e o acesso rápido aos usuários dos serviços.

Uma pesquisa de mercado seria interessante na localidade, haja vista que nem sempre um local que apresente grande movimentação representa que este público terá interesse naquele tipo de prestação de serviços. Outra providência necessária é a visita ao local em diferentes horários a fim de verificar se o fluxo de pessoas é concentrado apenas em um horário específico ou se a movimentação é contínua.

Especialistas afirmam que a definição do local de instalação de um negócio se dá em duas esferas principais: identificação do território (região) e localização (endereço), considerando-se ainda algumas variáveis como: a demanda (potencial), a oferta (concorrência) e os custos (aluguel, reforma etc.).

Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), a definição da melhor localização “ponto” é um pouco mais complexa do que aparenta, pois envolve variáveis antagônicas, como fluxo de pessoas e custos. Deverá ser observado se o local oferece alternativas de deslocamento com facilidade, bem como se o transporte coletivo (ônibus e metrô) é acessível.

O melhor ponto não é necessariamente aquele que proporcionará o maior faturamento, e sim, aquele que trará o melhor resultado. Para tanto, deve-se conhecer profundamente as particularidades do negócio em questão.

É preciso ainda mensurar a influência da concorrência na região. Se for bem atendida, quem são os concorrentes, como eles atuam e que espaço de mercado está disponível. A concorrência na região obrigatoriamente não é um fator negativo; ao contrário, muitas vezes verifica-se que a concentração de estúdios de Pilates e empreendimentos de um mesmo segmento pode tornar a região um polo relacionado ao setor.

A análise do melhor ponto deve envolver também as condições de sua utilização, inclusive aquelas que influenciam diretamente nos custos, seja no investimento inicial (luvas, obras, reformas, equipamentos, comunicação), seja no custo operacional (aluguel, impostos etc.).

Além disso, deve ser observada a legislação local, uma vez que as atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU) e essa Lei determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço;

* A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação do estúdio de Pilates.

4. Exigências Legais e Específicas

[null Para abrir uma empresa, 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 da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

Contrato Social - É um documento que apresenta, por meio de cláusulas, as normas gerais e principais que regerão o Estúdio de Pilates, como: nome e localização do estúdio de Pilates, objetivo do negócio, dados dos sócios, participação e função de cada um na sociedade.

Registro do Contrato Social - Deverá ser encaminhado, em pelo menos três vias, a um Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, juntamente com cópias de identificação do proprietário ou dos sócios (RG e CPF) e comprovantes de residência para os procedimentos do registro. Neste órgão também é feita uma consulta prévia quanto ao nome da empresa, para verificação da possível existência de outras empresas com a mesma finalidade (estúdio de Pilates) que tenham o mesmo nome que você quer dar a sua; se já existir alguma, você terá que criar um outro nome diferente, consultar novamente, até que encontre um nome único.

Registro na Secretaria da Receita Federal - Inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) e o preenchimento da Ficha Cadastral de Pessoa Jurídica e do quadro de sócios, com validade em todo território nacional.

Registro na Secretaria Estadual da Fazenda - Inscrição estadual para Estúdio de Pilates que realizar venda de produtos. Recolhimento do ICMS (Imposto sobre operações relativas à Circulação de Mercadorias).

Registro na Prefeitura Municipal - Nesse órgão público, o estúdio de pilates obtém o cartão de identificação municipal (inscrição municipal) para recolhimento do ISS (Imposto sobre Serviços).

Registro no INSS - Instituto Nacional de Seguridade Social, para providenciar a certificação de matrícula no INSS, recolhimento pela empresa e pelo empregado.

Registro no Sindicato Patronal - As contribuições devidas ao sindicato patronal variam de acordo com o mês em que for aberto o estúdio. Aberturas até o mês de março pagarão Contribuição Sindical, Confederativa e Assistencial. Já as aberturas entre o mês de abril e agosto pagarão Contribuição Sindical e Confederativa.

Alvará de Funcionamento - Para o estúdio de Pilates iniciar suas atividades é necessário que ele consiga o Alvará de Funcionamento, que é um documento de aprovação do local, expedido pela Prefeitura Municipal.

- Como já informado anteriormente, para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário ainda o registro dos profissionais no CREF (Conselho Regional de Educação Física) e/ou CREFITO (Conselho Regional Fisioterapia e Terapia Ocupacional), a depender da atuação dos profissionais. A empresa de Pilates também deverá ter seu registro nos respectivos conselhos.

Após a abertura, para o funcionamento do Estúdio de Pilates, é preciso seguir exigências legais (verificar de acordo com o registro e conselho ao qual o profissional esteja vinculado), entre elas, as seguintes:

- Lei nº 6.839, de 30 de outubro de 1980, dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras do exercício de profissões.
- Resolução CONFEF nº 021/2000, dispõe sobre o registro de pessoas jurídicas nos Conselhos Regionais de Educação Física.
- Resolução CONFEF nº 134/2007, dispõe sobre a função de Responsabilidade Técnica nos estabelecimentos prestadores de serviços no campo das atividades físicas e esportivas, e dá outras providências.
- Resolução CONFEF nº 307/2007, dispõe sobre o Código de Ética dos Profissionais de Educação Física registrados no Sistema CONFEF/CREFs.
- Resolução CONFEF nº 338/2017, dispõe sobre especialidade profissional em Educação Física na área de Pilates.
- Resolução CONFEF nº 201/2010, dispõe sobre o Pilates como modalidade e método de ginástica e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 386/2011, dispõe sobre a utilização do método Pilates pelo fisioterapeuta e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 387/2011, fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades, prestadas pelo fisioterapeuta e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 414/2012, dispõe sobre a obrigatoriedade do registro em prontuário pelo fisioterapeuta, da guarda e do seu descarte e dá outras providências.
- Resolução COFFITO nº 424/2013, estabelece o Código de Ética e Deontologia da Fisioterapia.
- Resolução COFFITO nº 428/2013, fixa e estabelece o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos e dá outras providências.

- Resolução COFFITO n° 444/2016, altera a Resolução COFFITO n° 387/2011, que fixa e estabelece os Parâmetros Assistenciais Fisioterapêuticos nas diversas modalidades prestadas pelo fisioterapeuta.
- Resolução COFFITO n° 482/2017, fixa e estabelece o Referencial Nacional de Procedimentos Fisioterapêuticos e dá outras providências

Por fim, é necessário, ainda, observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Também é importante observar a Lei Complementar n° 123, de 14 de dezembro de 2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações que 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.

5. Estrutura

Para a estrutura de um estúdio de pilates estima-se ser necessária uma área entre 40 m² a 120m², a depender da estrutura do empreendimento, com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. O ambiente pode ser dividido em espaço para atendimento, banheiros, recepção, sala de espera e escritório.

O espaço deve oferecer instalações elétricas e hidráulicas em boas condições, com um ambiente bem iluminado. Um estúdio de Pilates deverá estar condicionado aos exercícios físicos que serão realizados e para isso, a forma como o mobiliário será organizado refletirá no que o estúdio se propõe. A contratação de um especialista em arquitetura pode ser uma excelente estratégia.

A popularização dos termos “orgânico”, “consciência ecológica” e “sustentabilidade” já se faz também presente neste segmento de negócios. Nesse sentido, uma opção de estrutura em consonância com estas tendências alia espaços agradáveis e ao mesmo tempo ecologicamente corretos. Para tanto, a planta arquitetônica do empreendimento é desenvolvida estrategicamente buscando minimizar o impacto ambiental, e especialmente:

- a. Maximizar a utilização da luz solar, reduzindo a necessidade de energia;
- b. Facilitar uma possível expansão física do espaço quando do crescimento da operação do estúdio de Pilates, evitando obras desnecessárias e utilização excessiva de materiais de construção.

A estrutura de um estúdio de Pilates é composta basicamente pelas seguintes áreas:

Sala de recepção para atendimento aos clientes – necessária para que o cliente se acomode ou passe seu tempo enquanto não é atendido no estúdio;

Estúdio de Pilates – Área onde as atividades serão desenvolvidas, deve contar com os equipamentos dispostos de forma funcional. É um diferencial que seja coberta com tatames para a aula de “solo”. Deve contar minimamente com cinco equipamentos básicos para as aulas (o “Reformer”, o “Cadillac”, o “Ladder Barrel”, o “Combo Chair” e o “Wall Unit”),

considerando que a prática exige concentração em um só local.

Banheiros - deve contar com banheiros feminino e masculino para os alunos, de preferência com vestiário, armários individuais para guarda de objetos pessoais e pelo menos dois chuveiros. Invista em um vestiário com lugares para pendurar roupas, um local limpo e bem decorado, pois será com certeza o diferencial do local e a decisão sobre a frequência de alunos dependerá muito da estrutura.

Escritório para a administração – Não é obrigatório, mas contribui para a boa organização e gestão administrativa.

Estacionamento – É uma solução bastante requerida pelos clientes, inclusive para aqueles com dificuldade de locomoção. O empresário pode realizar convênios com estacionamentos próximos, ou contratar serviços de manobristas.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento e aos serviços oferecidos.

Para um Estúdio de Pilates de pequeno porte pode-se começar com 3 (três) profissionais, sendo:

- 1 (um) recepcionista, CBO: 4221-05;
- 1 (um) fisioterapeuta, CBO: 2236-05 ou 1 (um) Educador Físico, CBO: 2241-20;
- 1 (um) gerente que principalmente no início do negócio pode ser o próprio empreendedor.

Além desses profissionais, é necessário ainda uma outra pessoa para realizar a limpeza do estúdio e dos vestiários

O atendimento (por todos os profissionais do empreendimento) é um item que merece a maior preocupação do empresário, já que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com o cliente e indicação de novos clientes. Desta forma, deverá se ter uma capacitação contínua, tanto dos procedimentos a serem realizados, como de relações humanas e atendimento ao cliente.

Os profissionais devem participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao ramo de negócio, para manterem-se atualizados e sintonizados com as tendências do setor, uma vez que se trata de serviço que requer continua atualização

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato das categorias a serem contratadas, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis. Um ponto importante é a observar a legislação do MEI e suas atualizações, se aplicável a modalidade escolhida.

Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

7. Equipamentos

Equipamentos e tecnologia não faltam para atender as necessidades de um estúdio de Pilates. Nos dias atuais existem uma infinidade de técnicas e processos que podem ser realizados facilmente com a utilização dos aparelhos corretos diminuindo o esforço dos clientes e alcançando resultados em um curto espaço de tempo. De acordo com orientações da Anvisa todos os equipamentos, no momento uso, devem estar higienizados, em boas condições de funcionamento e ergonomia adequados. Devem existir em quantidade suficiente que permita a realização da limpeza e esterilização de forma adequada e pelo tempo preconizado, além de passarem por manutenção periódica.

Os principais equipamentos de um Estúdio de Pilates são:

Equipamentos e acessórios

Quant

Valor

Total

Ladder Barrel

1

R\$ 1.302,00

R\$ 1.302,00

Combo Chair

1

R\$ 2.000,00

R\$ 2.000,00

Cadillac Trapézio

1

R\$ 7.280,97

R\$ 7.280,97

Reformer

1

R\$ 4.826,60

R\$ 4.826,60

Caixa da Combo

1

R\$ 400,00

R\$ 400,00

Caixa do Reformer- Tamanho 1

1

R\$ 270,00

R\$ 270,00

Disco de Equilíbrio (G)

1

R\$ 310,00

R\$ 310,00

Disco de Rotação (M)

1

R\$ 150,00

R\$ 150,00

Flex Ring

1
R\$ 195,00
R\$ 195,00
Plataforma
1
R\$ 151,00
R\$ 151,00
Prancha Clinical (Jumpboard)
1
R\$ 286,00
R\$ 286,00
Rolo Mágico
1
R\$ 183,00
R\$ 183,00
Bola 65cm
3
R\$ 160,00
R\$ 480,00
Piso de Borracha (diversas cores) 100 x 100 x 5 cm
40
R\$ 52,00
R\$ 2.080,00
Balcão de atendimento com gaveteiro volante (1,40x1,20m)
1
R\$ 1.240,00
R\$ 1.240,00
Poltrona presidente standart giratória com braço
1
R\$ 300,00
R\$ 300,00
Longarina 3 lugares
1
R\$ 600,00
R\$ 600,00
Aparelho de TV 32"
1
R\$ 2.100,00
R\$ 2.100,00
Impressora multifuncional laser
1
R\$ 700,00
R\$ 700,00
No break
1
R\$ 510,00
R\$ 510,00
Telefone com identificador de chamadas
1
R\$ 60,00
R\$ 60,00

Monitor 15,6`	
1	
R\$ 500,00	
R\$ 500,00	
Computador Servidor	
1	
R\$ 1.400,00	
R\$ 1.400,00	
Periféricos	
1	
R\$ 70,00	
R\$ 70,00	
Lixeira com pedal	
1	
R\$ 28,00	
R\$ 28,00	
Microterminal fiscal (impressora fiscal)	
1	
R\$ 800,00	
R\$ 800,00	
Roupeiro de aço 12 portas (0,275 x 0,43m)	
1	
R\$ 600,00	
R\$ 600,00	
Roupeiro de aço 4 portas com 3 divisores (NR 24 do MT)	
1	
R\$ 750,00	
R\$ 750,00	
INVESTIMENTO	

R\$ 29.572,57

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio - comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

No caso de um estúdio de Pilates, o estoque ou matéria prima a ser utilizada é o conhecimento dos profissionais envolvidos, de maneira que a matéria prima corresponderia aos procedimentos, competências e serviços a serem executados em seus clientes.

O estúdio poderá também oferecer produtos correlacionados a sua atividade, entretanto, deverá ser verificado se os produtos a serem expostos para venda estão em situação regular perante os órgãos de fiscalização competentes. Se tiver dúvida, peça para ver o rótulo do produto. Nele você encontra o número do registro ou notificação na Anvisa, orientações de uso, advertências e a data de validade. Deve também ser verificado constantemente a data de validade dos produtos estocados.

9. Organização do Processo Produtivo

Os processos produtivos de um estúdio Pilates são divididos em:

Figura 1 - Processos produtivos

Recepção e Atendimento ao cliente – responsável pelo cadastramento, agendamento de horários, recepção e registro dos serviços personalizados a serem realizados, acomodação enquanto o cliente espera o seu horário, encaminhamento aos profissionais atendentes, cobrança de valores, manutenção de registros que definem o perfil do cliente para futuras ações de pós-venda e fidelização.

Avaliação clínica e postural – Na avaliação clínica e postural o instrutor de Pilates entrevista o cliente para conhecer seus objetivos, saber se ele sente alguma dor, se veio por recomendação médica, curiosidade ou outros motivos, saber se praticou ou pratica alguma atividade física e quais foram. Essa pequena avaliação já permite ao instrutor um direcionamento em relação aos objetivos do cliente e também quanto às suas limitações. Diante do quadro exposto na avaliação, o instrutor pode solicitar alguns exames médicos. Após o resultado da avaliação clínica e postural é realizada a programação das aulas e oferta das estratégias personalizadas, isto inclui a sequência dos exercícios e a utilização dos aparelhos.

Aulas de Pilates – são executadas as aulas utilizando o método Pilates. As aulas podem ser realizadas com exercícios de solo, exercícios livres e com o uso da bola suíça, e integrados com mobilizações e utilizações de aparelhos.

São processos de apoio ao administrativo os seguintes processos:

Serviços de divulgação e publicidade – responsável por transmitir a imagem do estabelecimento aos potenciais clientes, divulgando o catálogo de serviços, valores. Como diferencial poderá ser divulgado fotos, tanto em site próprio, blogs e redes sociais de fotos demonstrando os serviços prestados no estúdio de pilates.

Pós Serviço – responsável pela execução de serviços de verificação do nível de satisfação de clientes, bem como orientações que ainda se fizerem necessárias para a fidelização do cliente junto ao estabelecimento.

10. Automação

Automação inclui os sistemas em que os processos são controlados por meio de dispositivos eletrônicos. O objetivo é dinamizar e otimizar todos os processos. A adoção de sistemas que facilitam a realização de tarefas rotineiras acaba permitindo mais tempo de dedicação às atividades que mais impactam o negócio. Para isso, é necessário que o empreendedor selecione softwares, metodologias e procedimentos que se adequem ao seu negócio.

Neste ramo especificamente, a possibilidade de automação do negócio em si pode envolver equipamentos no apoio à avaliação, acompanhamento, monitoramento e execução das seções. Participar de feiras e congressos, inteirar-se por meio de revistas e sites especializados, bem como acompanhar os concorrentes e as tecnologias que surgem dentro e fora do país, é essencial para se manter informado sobre as possibilidades de automação

que agregam valor e excelência na execução das aulas de Pilates.

Com relação à gestão do estúdio de Pilates, existem diversos sistemas de gerenciamento de pequenos negócios que podem auxiliar o empreendedor. Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que possuem e integrem o cadastro, ficha clínica e histórico do paciente, agenda de compromissos, convênios e especialidades, aniversariantes, contas a pagar e receber, fluxo de caixa, controle de vendas/atendimentos, estoque de produtos, além de serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes.

Atualmente, existem diversos sistemas que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma pequena empresa. Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado ou se usará um gratuito, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor.

Exemplo de softwares de gestão disponíveis para um estúdio de pilates:

SEUFISIO

SISTEMA PILATES

SIMPPLE

OREN FIT

PILATES TOOL

DOMINUS PILATES

KAD STUDIO PILATES

QW1 PILATES

STUDIO PILAT

GOFIT

CAPTERRA

GESTAO SPA

SISTEMA ATOS

11. Canais de Distribuição

Uma escolha adequada dos canais de distribuição do seu negócio possibilita um maior alcance de clientes num curto período de tempo e, ainda, aumenta sua vantagem competitiva. Conhecer o seu mercado de atuação previamente vai lhe ajudar nesta etapa, pois agora são definidos importantes aspectos de seu negócio: a definição dos serviços a serem prestados, o local, qual o melhor preço a ser praticado, promoções e formas de

divulgar seus serviços.

Sobre o serviço a ser prestado, a decisão consiste em definir os serviços ofertados e a forma de prestá-los. Essa decisão orienta a estratégia de valor e a forma que os profissionais devem realizar as aulas e quais outros serviços podem ser agregados.

Sobre a estratégia de disponibilização dos serviços, é preciso levantar e avaliar pontos como o local e a forma que os serviços serão prestados, se em um único lugar ou em vários locais. Ou seja, a prestação do serviço se dará apenas nas instalações da empresa, no domicílio do cliente, em unidades parceiras, por meio dos recursos tecnológicos (aplicativo próprio, whatsapp, internet, etc.)? Esse é o ponto que orienta a estratégia de onde e como estar para atender o cliente. No caso do Pilates o usual é o canal direto, ou seja, o próprio estúdio. O cliente/paciente vai até o estúdio e pratica sua aula, onde os profissionais estão à disposição com todos os equipamentos necessários. Outro canal possível é o serviço domiciliar. Atualmente existem equipamentos portáteis, que apesar de não oferecer a mesma qualidade de equipamentos existente dentro de um estúdio, oferece benefícios semelhantes. Neste caso, o valor cobrado pelo serviço pode ser maior, em virtude da comodidade para o cliente. Outro serviço que pode ser oferecido é a montagem de um “estúdio avançado” em uma empresa, com exercícios personalizados para o público alvo. Esta atividade está relacionada à Saúde e Segurança no Trabalho e pode ser um nicho a ser explorado, mas, como no estúdio tradicional, deve ser elaborado um plano de negócio específico.

Quanto à definição dos preços dos serviços, para além da verificação do custo e da margem de lucro, é preciso definir os demais critérios a serem considerados para definição dos preços. Isso depende, em alguma medida, do público-alvo que se pretende atingir. Aqui também devem ser considerados as formas de pagamento pelo cliente e as parcerias com outras empresas.

A divulgação e as promoções referem-se às estratégias da empresa para manter os clientes que já consumiram os serviços da empresa e para fazer com que novos clientes busquem seus serviços. Essa estratégia depende muito do perfil do público-alvo incluindo aqui seu comportamento, sua localização, suas preferências, seu poder aquisitivo entre outros.

12. Investimentos

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos. São investimentos iniciais comuns a uma empresa deste segmento:

INVESTIMENTOS FIXOS

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Equipamentos e acessórios

Quant

Valor

Total

LadderBarrel

1

R\$ 1.302,00
R\$ 1.302,00
Combo Chair
1
R\$ 2.000,00
R\$ 2.000,00
Cadillac Trapézio
1
R\$ 7.280,97
R\$ 7.280,97
Reformer
1
R\$ 4.826,60
R\$ 4.826,60
Caixa da Combo
1
R\$ 400,00
R\$ 400,00
Caixa do Reformer- Tamanho 1
1
R\$ 270,00
R\$ 270,00
Disco de Equilíbrio (G)
1
R\$ 310,00
R\$ 310,00
Disco de Rotação (M)
1
R\$ 150,00
R\$ 150,00
Flex Ring
1
R\$ 195,00
R\$ 195,00
Plataforma
1
R\$ 151,00
R\$ 151,00
Prancha Clinical (Jumpboard)
1
R\$ 286,00
R\$ 286,00
Rolo Mágico
1
R\$ 183,00
R\$ 183,00
Bola 65cm
3
R\$ 160,00
R\$ 480,00
Piso de Borracha (diversas cores) 100 x 100 x 5 cm

40
R\$ 52,00
R\$ 2.080,00
Balcão de atendimento com gaveteiro volante (1,40x1,20m)
1
R\$ 1.240,00
R\$ 1.240,00
Poltrona presidente standart giratória com braço
1
R\$ 300,00
R\$ 300,00
Longarina 3 lugares
1
R\$ 600,00
R\$ 600,00
Aparelho de TV 32"
1
R\$ 2.100,00
R\$ 2.100,00
Impressora multifuncional laser
1
R\$ 700,00
R\$ 700,00
No break
1
R\$ 510,00
R\$ 510,00
Telefone com identificador de chamadas
1
R\$ 60,00
R\$ 60,00
Monitor 15,6"
1
R\$ 500,00
R\$ 500,00
Computador Servidor
1
R\$ 1.400,00
R\$ 1.400,00
Periféricos
1
R\$ 70,00
R\$ 70,00
Lixeira com pedal
1
R\$ 28,00
R\$ 28,00
Microterminal fiscal (impressora fiscal)
1
R\$ 800,00
R\$ 800,00

Roupeiro de aço 12 portas (0,275 x 0,43m)

1

R\$ 600,00

R\$ 600,00

Roupeiro de aço 4 portas com 3 divisores (NR 24 do MT)

1

R\$ 750,00

R\$ 750,00

INVESTIMENTO

R\$ 29.572,57

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

ITEM

QUANTIDADE

VALOR UNITÁRIO

LEGALIZAÇÃO

1

R\$ 4.000,00

REFORMAS E REPAROS

1

R\$ 35.000,00

DIVULGAÇÃO E PUBLICIDADE

1

R\$ 5.000,00

PREVISÃO DE FATURAMENTO

ITEM

QUANTIDADE

FATURAMENTO MENSAL

R\$ 24.000,00

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

Ressaltamos que os valores acima relacionados são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Para dados mais detalhados é necessário saber exatamente quais serviços serão oferecidos pelo estúdio de Pilates.

13. Capital de Giro

O capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez nos ciclos de caixa. Funciona com uma quantia imobilizada (inclusive em bancos) para suportar as oscilações de caixa.

De uma forma prática, o capital de giro é o valor necessário em caixa para que a empresa possa arcar com seus compromissos financeiros sem precisar entrar no vermelho, ou seja, é o valor em dinheiro que a empresa necessita para cobrir todos os custos até que entre novamente dinheiro em caixa.

Para se chegar ao valor do capital de giro é necessário ter bem definido despesas futuras como custos fixos, compra de mercadorias e financiamento de vendas (cartão de crédito ou crediário).

Erros comuns:

Principalmente no início do negócio, onde as vendas são poucas e as compras são muitas, o Capital de Giro é a segurança da empresa para custear este desequilíbrio. Um erro comum de empreendedores inexperientes é ver o dinheiro “sobrar” no final do mês (sem perceber que logo terá que desembolsar o pagamento das compras parceladas pelos fornecedores) e utilizar como lucro ou compras desnecessárias.

Também é muito comum fazer o planejamento e consumir o que estava previsto no Capital de Giro em mercadorias ou melhorias na reforma e equipamentos.

Outro erro comum é “empatar” o dinheiro do capital de giro em mercadorias de giro demorado.

O capital de giro garante a saúde financeira da sua empresa, proporcionando:

- a) Recursos de financiamento aos clientes (nas vendas à prazo);
- b) Mantendo os estoques;
- c) Assegurando o pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), bem como o pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Recomenda-se em pensar uma margem de lastro para no mínimo 3 meses. Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Dicas que podem ser observadas no endereço: <http://www.sebrae.com>.

br/sites/PortalSebrae/artigos/artigos/home/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD.

1. Identifique e corte gastos

Descubra custos que podem ser diminuídos e faça o que for necessário para cortá-los. Fique sempre atento ao fluxo de caixa para manter as finanças em dia, pois empresas muitas vezes fecham as portas pela má administração do capital de giro.

2. Tenha muita disciplina

Não use seu capital de giro para cobrir alguma despesa e deixe de repor a mesma quantia quando entra dinheiro em caixa, isso pode ser o começo da sua ruína. Seja “chato” com o seu controle financeiro, reduzindo possíveis riscos no futuro.

3. Saiba negociar com fornecedores e clientes

Em relação aos fornecedores, procure as formas de pagamento mais confortáveis, com um aumento de prazo ou, se à vista o preço ficar mais barato, verifique se esse desconto cabe no seu planejamento de capital de giro.

Para os clientes, tente sempre que possível reduzir os prazos de financiamento. É difícil, já que os concorrentes podem oferecer condições de pagamento melhores que a sua. No entanto, não custa tentar.

4. Antecipe pagamentos a receber

Para ter mais dinheiro em caixa, você pode procurar instituições financeiras e receber delas os valores que teria somente no futuro. Mas, tome cuidado! Fique atento às taxas de juros cobrados por esse serviço e veja se realmente vale a pena para o seu negócio.

5. Faça um empréstimo

Se a sua empresa precisa pagar dívidas e não tem dinheiro em caixa, o empréstimo é uma alternativa. Contudo, aqui entra novamente o planejamento. Não procure esse serviço se sua empresa não possui garantias futuras para quitá-lo.

Pesquise os menores juros do mercado e não faça dessa alternativa um hábito. Corrija os procedimentos de compra e venda para conseguir ficar no azul com seu capital de giro, sem precisar recorrer a meios que podem fazer suas dívidas aumentarem mais ainda.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis (despesas).

Custos variáveis

CUSTOS DOS IMPOSTOS

ITEM
 QUANTIDADE
 VALOR UNITÁRIO
 IMPOSTOS

1
 R\$ 1.440,00 (mensal estimado, levando consideração regime de tributação Simples Nacional 6%)
 Custos fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

SALÁRIOS E ENCARGOS*

Função
 Quantidade
 Salário Mensal
 % de Encargos Sociais
 Salários + encargos
 Vale Alimentação
 Vale Transporte
 Total

1
 Recepcionista
 1,00
 998,00
 8,00%
 1.077,84
 409,09
 190,12
 1.677,05

2
 Fisioterapeuta
 1,00
 2.400,00
 8,00%
 2.592,00
 409,09
 106,00
 3.107,09

3
 Educador Físico
 1,00
 2.100,00
 8,00%
 2.268,00
 409,09
 124,00
 2.801,09

TOTAL

5.937,84
 1.227,27
 420,12
 7.585,23

· Trata-se de valores estimados, para a formação dos preços de salários e benefícios, o empreendedor deverá consultar Convenção ou Acordo Coletivo a que os profissionais estarão sujeitos.

DEPRECIÇÃO

ATIVOS FIXOS
 VALOR TOTAL
 VIDA ÚTIL
 DEPRECIÇÃO MENSAL
 Depreciação de equipamentos
 R\$ 12.500,00
 60 meses
 0,25%
 CUSTOS FIXOS

ITEM
 VALOR UNITÁRIO
 Aluguel e IPTU
 R\$ 2.800,00
 Água, Luz, telefone e internet
 R\$ 650,00

15. Diversificação/Agregação de Valor

Existem diversas formas para que os estúdios de Pilates diversifiquem na prestação dos serviços, se diferenciando da concorrência e elevando o nível de satisfação da clientela, e aumentando, assim, o faturamento do estabelecimento.

O primeiro ponto que agrega valor ao serviços prestado se relaciona-se diretamente à satisfação dos objetivos que levaram o usuário ao seu empreendimento, ou seja, a maior forma de agregar valor ao seu negócio é demonstrar ao seu cliente que os procedimentos e atividades ali praticados estão de acordo com as expectativas depositadas no momento da contratação, ou seja.

Ou seja, agregar valor, inicialmente, consiste em realizar com excelência o serviço contratado, minimizando a sensação dos procedimentos mais duros e maximizando a sensação de conforto dos procedimentos mais suaves.

Outra forma de agregar valor ao serviço a partir do repertório original do pilates, seria o desenvolvimento de rotinas e dinâmicas que tornem as atividades e os exercícios mais atrativos.

Outro ponto para a agregação de valor, relaciona-se à oferta de serviços diferenciados ou destinados a um público segmentado, desde a oferta de serviços exclusivos, bem como a oferta de serviços especializados.

Como exemplo, pode-se citar a ênfase em serviços diferenciados para o público masculino, infantil e da terceira idade, sendo este último ainda pouco explorado e cuja procura crescente é decorrente do aumento da longevidade e a busca contínua de satisfação pessoal e qualidade de vida.

Agregar também é acrescentar inovações, diferenciar-se do comum, oferecendo serviços diferenciados e com qualidade, trazendo satisfação e tornando o negócio atrativo a sua clientela. O cliente deve ter o sentimento de que o valor gasto ali teve o seu devido retorno.

A percepção da clientela sempre estará relacionada à forma com que o empreendedor apresentará o seu negócio, por isso esteja atento às necessidades e anseios dos seus clientes, construindo uma marca forte, sempre atualizada com as novas tendências e equipamentos, onde os resultados procurados sejam plenamente satisfeitos, construindo assim um relacionamento com os clientes, garantindo o sucesso do negócio.

São exemplos de diferenciação: a localização, que pode ser extremamente conveniente para os consumidores mais próximos a área do estúdio, a variedade de equipamentos e acessórios, ou a existência de serviços exclusivos, pode se tornar um diferencial. Oferecer ambientes bem decorados ou até mesmo um banheiro com vestiário completo podem ser um fator de diferenciação.

Outra forma de diferenciação, a depender do público-alvo, é a estratégia de custos onde o empreendedor pratica um preço bem mais baixo que os concorrentes. Nesse caso, o estúdio necessita ter grande escala de vendas para ter lucro, afinal, não possui a mesma margem de lucro que locais mais caros. Ao optar por esta estratégia, o cuidado com custos administrativos reduzidos deve ser redobrado pois irão impactar diretamente no resultado financeiro final. Além disso, a taxa de ocupação necessariamente deve ser alta e os horários precisam ser otimizados, isto tudo para atender um público alvo consumidor que quer pagar menos, mas por um serviço adequado e que proporcione os mesmos resultados de um estúdio mais caro.

16. Divulgação

A forma de comunicação com o público alvo é de suma importância no desenvolvimento da estratégia de divulgação dos serviços prestados. Uma boa divulgação pode gerar resultados positivos para a empresa, aumentando o número de pessoas conhecedoras dos produtos e serviços divulgados, ocasionando assim a procura dos serviços oferecidos no empreendimento.

Entre as formas mais eficientes para a divulgação do empreendimento podemos citar a internet, que já se consolidou como a principal ferramenta de comunicação entre as pessoas, se tornando em nossos dias como a mais efetiva, se destacando na promoção e divulgação de empreendimentos. As redes sociais utilizadas no formato de marketing digital têm evoluído de forma significativa na divulgação dos serviços ofertados. Os empreendimentos cada dia mais utilizam os recursos disponíveis nas redes sociais (geralmente Facebook, Instagram e Twitter) para divulgar os serviços e produtos oferecidos, para maior visibilidade

da empresa. Ressalta-se que esse tipo de comunicação apresenta custo relativamente baixo e com forte e crescente apelo popular.

Nota-se, também, que as empresas que utilizam o marketing digital têm tido seu destaque no mercado empreendedor, fazendo com que a oferta de produtos e serviços possam ser apresentados de forma instantânea, com custos relativamente inferiores às formas tradicionais de divulgação.

O Sebrae disponibiliza o material “10 dicas para seu negócio bombar nas redes sociais”, no site:

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3ea04204d20069890db71fcef72051c/\\$File/19268.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3ea04204d20069890db71fcef72051c/$File/19268.pdf) para dar suporte ao empreendedor que deseja utilizar esse formato de divulgação em seus negócios.

Na medida do interesse e das possibilidades do empreendedor, e da característica da clientela do estúdio de Pilates, a divulgação também pode se dar por meios tradicionais, como propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, anúncios em jornais de bairro, jornais de circulação local, sites, rádio, revistas e/ou *outdoor*.

Antes de iniciar efetivamente o processo de divulgação, é importante ter definido o logotipo, a identidade visual do estabelecimento e ter disponível o material de apoio à divulgação, como cartões, sites, redes sociais. Pode-se contratar um profissional de marketing e comunicação para desenvolver campanha específica.

O estabelecimento de parcerias com clínicas médicas, academias e outros profissionais da saúde também é muito recomendável, pois pode gerar uma demanda cativa para o estúdio.

Entretanto, a melhor publicidade para o estúdio de pilates é o boca-a-boca dos clientes satisfeitos. Nesse tipo de negócio é primordial montar uma clientela fiel que divulgue o estúdio de Pilates. O faturamento vai depender da frequência de uma boa quantidade de pessoas alertando para a adequação entre localização e público-alvo. Uma pesquisa de mercado, por exemplo, feita antes de montar o negócio, seria uma boa estratégia para identificar seu público-alvo.

Por fim, tão importante quanto a divulgação, é preciso sempre entregar o prometido e superar as expectativas dos clientes.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O Estúdio de Pilates está classificado predominantemente pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9313-1/00, podendo aderir ao “Simples Nacional” que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, entretanto poderá aderir também a outro regime tributário de sua preferência, desde que atende a legislação tributária.

Segundo o portal da Receita Federal, para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;

- cumprir os requisitos previstos na legislação; e
- formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Uma das características principais é que abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP). Também faz o recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação – DAS, que deve ser pago até o dia 20 do mês posterior à apuração da receita.

Com base no valor da receita apurada, o valor do imposto será apurado, podendo variar neste segmento de 4% a 19%.

Ex:

Receita bruta dos 12 meses

%

Valor de desconto

Até R\$ 180.000,00

4%

0

De 180.000,01 a 360.000,00

7,3%

R\$ 5.940,00

De 360.000,01 a 720.000,00

9,5%

R\$ 13.860,00

De uma forma geral, para fins de opção e permanência no Simples Nacional, existe um limite de receita (faturamento) em cada ano-calendário, no valor de R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf)

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais. Recomenda-se que o empreendedor consulte um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

Quanto à receita que constituir a base de cálculo do Simples Nacional, ela é tributada:

- pelo Anexo III da Lei Complementar nº 123, de 2006, em relação aos serviços e produtos neles empregados e
- pelo Anexo I em relação aos produtos e mercadorias comercializados.

Em todo caso, recomenda-se que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao caso do estúdio de Pilates.

18. Eventos

Congresso Brasileiro de Pilates: www.cbpilates.com.br

Contrologia Brasil: www.contrologiabrasil.com.br

Encontro Brasileiro de Pilates: www.encontropilates.com.br

Jornada Sul Americana de Pilates: www.jornadapilates.com.br

Joseph Pilates Internacional Conference: www.josephpilatesconference.com.br

Meeting Floripa: www.meetingfloripa.com.br

ReturnTo Life: www.returntolife.com.br

Congresso Brasileiro de Atividade Física e Saúde: www.cbafs.org.br

Feira Brasil Esporte: www.redebrasilesportes.com.br

Fitness Brasil Internacional: www.fitnessbrasil.com.br

19. Entidades em Geral

Associação Brasileira de Pilates – Abp: www.abpilates.com.br

Sociedade Brasileira de Atividade Física e Saúde – Sbafs: www.sbafs.org.br

Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional – COFFITO www.coffito.gov.br

Conselho Federal de Educação Física – CONFEF <https://www.confef.org.br/confef/>

Federação Nacional dos Fisioterapeutas e Terapeutas Ocupacionais – FENAFITO
www.fenafito.com.br

Procurar na localidade de prestação dos serviços:

Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional

Conselho Regional de Educação Física

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).

Part

ipam 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).

Tod

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

1.

ormas específicas para Pilates

N

existem normas específicas para este negócio.

Normas aplicáveis na execução de Pilates

ão existem normas específicas para este negócio.

21. Glossário

Core - também chamado de “powerhouse”. Compreende o abdômen, a lombar e o quadril, região de onde deve partir a força para todo movimento no pilates. É considerado o centro do corpo.

Fitness – palavra de origem inglesa e um dos seus significados é “em bom estado”, ou seja, “em forma”. Essa palavra é largamente utilizada para designar uma área de atuação dentro das academias de ginásticas. O fitness compreende os departamentos de ginástica e musculação.

Pilates Solo - também chamados de Mat Pilates, depende da força do próprio corpo para realizá-los: o centro dos movimentos, no abdome e na coluna lombar.

Pilates com aparelhos - conta com a ajuda das molas, da cama, das empunhaduras, esses recursos auxiliam a realizar certos movimentos.

22. Dicas de Negócio

Para o sucesso do empreendimento, deverão ser tomadas diversas medidas que irão agregar valor ao serviço oferecido, um maior nível de satisfação, cativando os clientes e oferecendo serviços de alta qualidade.

Entre as diversas ações que deverão ser tomadas para a fidelização e satisfação dos clientes, podemos citar: Investimento em capacitação no segmento, investimento em divulgação,

conhecimento do mercado, fidelização de clientes, planejamento e gestão do empreendimento, qualidade no atendimento.

O empreendedor deve buscar contínuo aperfeiçoamento das atividades necessárias para a excelência do negócio, buscando informações em cursos, eventos relacionados ao tema, mídia especializada no assunto ou junto a profissionais que atuam na área. Além dessas características básicas é fundamental que os profissionais dessa área tenham habilidades tanto técnicas quanto humanas, visando a correta receptividade de seus clientes.

A principal oportunidade deste segmento é justamente a ascensão que os estúdios de pilates estão vivendo, apresentando poucas chances de queda. Em vista da crescente busca por bem-estar e autoestima, clientes das mais variadas idades e gêneros procuram esse tipo de serviço.

O empreendedor deverá acompanhar constantemente o desempenho dos concorrentes, suas práticas, inovações em relação aos serviços ofertados e novas programações de exercícios e aulas.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor disposto a investir no segmento relacionado ao pilates, deverá possuir qualificação necessária que o faça ter um diferencial no ramo de atuação, viabilizando seu posicionamento no mercado. O empreendedor envolvido com atividades relacionadas a execução de atividades de pilates, precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor.

Algumas características são essenciais para o empreendedor desenvolver o sucesso do seu negócio, entre elas pode-se destacar iniciativa, especialização da atividade, capacidade de planejamento.

Cabe destacar que entre os principais motivos de insucesso dos empreendedores está a falta de foco, de metas e de ações corretas na condução do negócio, ou seja, a falta de planejamento tem sido a causa principal do insucesso de empresas.

O empreendedor autoconfiante e especialista transmite empatia, proatividade e excelência na prestação dos serviços, gerando credibilidade junto à sua clientela, com resultado satisfatório dos procedimentos efetuados no seu empreendimento.

O empreendedor deverá ser muito bem informado sobre novos procedimentos, novos equipamentos e tecnologias, além de ter facilidade no relacionamento, ser dinâmico e inovador.

24. Bibliografia Complementar

Entendendo o Método Pilates e sua História: Disponível em:

<https://blogpilates.com.br/metodo-pilates-e-sua-historia/>, acesso em 12/10/2019.

Legalização de Empresas: Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/forum/legalizacao-de-empresas/14478/abertura-de-empresa-salao-de-beleza/>, acesso em 08/09/2019.

Ideias de Negócios Sebrae. Disponível em:

http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=id eiaNegocio&nomePDF=Pilates&COD_IDEIA=13197a51b9105410VgnVCM1000003b74010a, acesso em 12/10/2019.

CBO Recepcionista: Disponível em <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/422105-recepcionista-em-geral>, acesso em 09/09/2019.

CBO Fisioterapeuta: Disponível em https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2348, acesso em 12/10/2019.

CBO Educador Físico: Disponível em <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/2241-profissionais-da-educacao-fisica>, acesso em 12/10/2019.

CNAE: <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-ctnae.html?subclasse=9313100&view=subclasse>, acesso em 12/10/2019.

Legislação Coffito: Disponível em https://www.coffito.gov.br/nsite/?page_id=2348, acesso em 09/09/2019, acesso em 12/10/2019.

Legislação confef: Disponível em <https://www.confef.org.br/confef/legislacao/>, acesso em 12/10/2019:

Como funciona o capital de giro: www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD, acesso em 18/09/2019.

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 úteis 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

www.sebrae.com.br

www.portaldoempreendedor.gov.br

www.cbpilates.com.br

www.contrologiabrasil.com.br

www.encontropilates.com.br

www.jornadapilates.com.br.com.br

www.josephpilatesconference.com.br

www.meetingfloripa.com.br

www.returntolife.com.br

www.cbafs.org.br

www.redebrasilesportes.com.br

www.fitnessbrasil.com.br

