

- ❖ **Mão de obra** – nesse ramo a qualidade e a satisfação estão aliadas ao atendimento e à objetividade do tratamento dado ao cliente. Atendimento é fator imprescindível ao sucesso, por se tratar de atividade no qual se lida com pessoas o tempo todo. Para um estúdio de 40 m², são necessários dois profissionais de Educação Física registrados no CREF, um faxineiro e uma secretária. A formação de uma equipe demanda um investimento e exige um período de maturação de cerca de um ano.

Por experiência, é consistente e possível o retorno do capital investido em cerca de vinte quatro meses. A taxa de lucro sobre o faturamento neste setor varia em torno de 15% ao mês, o que pode ser considerado como boa. Como este tipo de negócio fora das academias ainda é pouco explorado, dentro de alguns anos este cenário irá mudar devido aos resultados financeiros positivos proporcionados por investimento relativamente baixo. Bons negócios!

Sugestões de livros.

1. DOMINGUES FILHO, L.A – **Manual do personal trainer brasileiro** – Ícone, São Paulo, 2008.
2. NOBRE, L. – **(Re) projetando a academia de ginástica** – Phorte, São Paulo, 1999.
3. PORTO, F. A. – **Centro de treinamento físico personalizado** – SEBRAE/DF, Brasília, 1999.

- ❖ **Localização** – de preferência em bairros onde haja uma boa concentração vertical de moradias ou de locais de trabalho, criando uma visibilidade e comodidade à clientela. Lembre-se que o trânsito e a falta de acesso fácil podem atrapalhar o empreendimento.
- ❖ **Área** – mínima de 40 m². Na falta de um local próprio, o aluguel não deve superar 1% do valor do imóvel.
- ❖ **Instalação** – tem que ser de bom gosto, confortável, acolhedora, moderna, limpa, organizada, ventilada, iluminada e funcional. Recomenda-se buscar a assessoria de arquiteto e decorador para elaborar o projeto e supervisionar a execução, com intuito de criar uma identidade de qualidade no espaço e dar destaque ao local.
- ❖ **Equipamentos** – o investimento para aquisição de aparelhos, acessórios, moveis e utensílios varia de R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00. Para um estúdio básico devemos considerar os seguintes aparelhos e acessórios de treinamento: uma esteira, uma bicicleta, um *leg press*, um *leg extension*, um *lat pulldown* com low row, um *multi press*, uma bola de 65 cm, um *balance disc*, um mini trampolim, um step, um bastão, dois colchonetes, um extensor de borracha, uma barra reta de 120 cm, uma barra w, um par de barras de 40 cm, um jogo de anilhas com suporte, um jogo de halteres com suporte e um monitor de frequência cardíaca.
- ❖ **Divulgação** – a inauguração do estúdio deve ser bem elaborada, onde boa parte dos convidados sejam pessoas com o perfil da clientela a ser atendida. Mas o investimento principal deve ser feito através de cartões, folders, merchandising e ações sociais que criem uma imagem de qualidade do estúdio. Nesse ramo a propaganda boca a boca é muito melhor e mais eficiente do que qualquer comercial ou mala direta.
- ❖ **Venda** – para vender este serviço é necessário que as pessoas envolvidas sejam treinadas especificamente para esta atividade. Nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Paraná os valores das mensalidades para treinamento personalizado variam de R\$ 320,00 a R\$ 640,00 para uma frequência de duas vezes por semana. O de avaliação física varia de R\$ 35,00 a R\$ 120,00 por teste.

A seguir uma sugestão de roteiro de avaliação preliminar para abertura de um estúdio de *personal trainer*.

Mercado consumidor

1. Qual é o tamanho do mercado consumidor da cidade, para os serviços de *personal training* e de avaliação física?
2. Qual o perfil deste consumidor: social (idade, sexo, classe social e hábitos); econômico (renda média mensal, profissão e propriedade); demográfico (região onde mora ou trabalha)?
3. Quais as preferências de lazer e de atividades físicas deste público?
4. O que mais influencia este público na decisão de consumir serviços relacionados a saúde e bem estar?
5. Qual a média de preço cobrado no mercado para treinamento personalizado e para avaliação física?

Investimento e retorno

1. Qual o valor total a investir no empreendimento? Se possível com a descrição em detalhes do que será investido.
2. Qual a origem do recurso que financiará este projeto: recurso próprio, empréstimo ou financiamento bancário?
3. Qual o tamanho da área do estúdio, a quantidade de equipamentos, de aparelhos, de acessórios, de móveis entre outros a serem adquiridos?
4. Qual a taxa de retorno mensal esperado?
5. Qual o período mínimo e médio de retorno do investimento?

Administração

1. Quais as capacidades mínima e máxima de ocupação?
2. Dos serviços oferecidos, *personal training* e avaliação física, quais os valores a serem cobrados?
3. Qual a previsão de demanda de receita mensal e anual, para os próximos anos?
4. Descrição do gasto mensal com mão-de-obra, manutenção e impostos é o impacto de cada um destes sobre o valor dos serviços oferecidos?.
5. Quais fatores influenciam mais diretamente nos custos dos serviços e como eles tenderão a se comportar nos próximos anos?
6. Qual o impacto dos indicadores econômicos nos resultados do empreendimento.
7. Que outros fatores poderão afetar o fluxo de caixa?

Feito esta avaliação preliminar do empreendimento em questão, passamos para segunda fase.

Como implantar um estúdio para *personal training*.

Luiz Antonio Domingues Filho

O sonho de ter o seu próprio negócio para muitos, é a razão de estar lendo este artigo. Sonhar nada custa, mas transformar este sonho em negócio rentável necessita além de força de vontade, dedicação, intuição, algum dinheiro e boa administração.

As pessoas sabem dos benefícios da prática regular dos exercícios físicos, mas não são fieis dos programas por considerá-los impessoais e pouco atrativos, quando oferecidos em academias, clubes ou associações. Com isso, o mercado e os clientes estão optando por locais menores, discretos, mas ao mesmo tempo confortáveis e com equipamentos que permitam um trabalho diferenciado e privado, que favoreça de fato, a saúde e o bem-estar.

As sessões de treinamento no estúdio são praticadas individualmente, com o *personal trainer*, ou em pequenos grupos com perfis semelhantes. Assim, o serviço ganha em qualidade e fidelidade.

O estúdio ideal é aquele onde diferentes pessoas, que se exercitam por razões diferentes, se sintam assistidas adequadamente. Logo, boa comunicação e ambiente agradável são importantes nesse empreendimento.

Abrir um estúdio de *personal trainer* é criar um negócio que requer comprometimento. Todo empreendedor precisa entender o mercado em que irá atuar, para saber quem serão os compradores de seus serviços. Precisa de que o melhor produto para qualquer cliente continua sendo aquele que cabe no orçamento. Isso significa que o cliente não compra serviços, mas sim vantagens. Precisa, também, observar as características do investimento, os riscos envolvidos, e ter uma boa noção de administração. Como qualquer investidor, deve realizar inicialmente um estudo de viabilidade do futuro negócio e, depois, fazer o planejamento estratégico e financeiro. Vale ressaltar que nem sempre um ótimo profissional de Educação Física é um bom administrador. Administração não faz parte de sua formação acadêmica, não significando isso, que um professor não possa ter sucesso nessa área, bastando apenas buscar uma qualificação específica.