



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPÁ
CAMPUS LARANJAL DO JARI
CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

ANGÉLICA DE SOUSA CANUTO
STANLEY SANTOS RIOS

PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA MEGA ACADEMIA

LARANJAL DO JARI

2023

ANGÉLICA DE SOUSA CANUTO
STANLEY SANTOS RIOS

PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA MEGA ACADEMIA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a disciplina de TCC2 do curso Bacharelado em Administração como requisito avaliativo para obtenção do título de Bacharelado em Administração.

Orientador: Prof. Alain Roel Rodrigues dos Santos.

LARANJAL DO JARI

2023

Biblioteca Institucional – IFAP
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C235p Canuto, Angélica de Sousa
 Plano de negócio - Mega Academia / Angélica de Sousa Canuto, Stanley Santos
 Rios. - Laranjal do Jari, 2023.
 51 f.: il.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -- Instituto Federal de
Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá, Campus Laranjal do Jari, Curso
de Bacharelado em Administração, 2023.

Orientador: Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos.

1. Plano de negócio. 2. Mega academia. 3. Qualidade de vida. I. Rios, Stanley
Santos. I. Santos, Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos, orient. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do IFAP com os
dados fornecidos pelo(a) autor(a).


ANGÉLICA DE SOUSA CANUTO
STANLEY SANTOS RIOS

PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA MEGA ACADEMIA

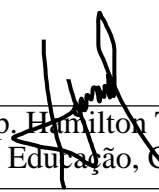
Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a coordenação do curso Bacharelado em Administração como requisito avaliativo para obtenção do título de Bacharelado em Administração.


Orientador: Prof. Alain Roel Rodrigues dos Santos.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 ALAIN ROEL RODRIGUES DOS SANTOS
Data: 14/12/2023 16:35:45-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá


Prof. Esp. Hamilton Tavares dos Prazeres
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Documento assinado digitalmente
 LUCILENE DE SOUSA MELO
Data: 15/12/2023 14:21:17-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profª. Me. Lucilene de Sousa Melo
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Apresentado em: 15/11/2023.

Conceito/Nota: 10

Dedico este trabalho à minha família que sempre me incentivou a não desistir, e aos meus amigos que me incentivaram e apoiaram na minha jornada para nunca desistir dos meus objetivos.

Angélica de Sousa Canuto

AGRADECIMENTOS

A Deus por ter me abençoado com essa oportunidade única. A Ele dedico toda honra e glória, pois se não fosse a sua maravilhosa presença em cada etapa, eu não teria vencido. Reconheço que Ele esteve me sustentando, quando eu pensava em desistir.

A minha família que sempre esteve me incentivando e apoiando. Em especial à minha mãe, senhora Josilene Gonçalves de Sousa, por suas orações, que são uma constante fonte de força e encorajamento. Minha família sempre me incentivou ao longo desta jornada. Por isso, agradeço a eles por todo o amor e força que me deram.

Ao meu amigo de curso Stanley Santos Rios, que durante o curso contribuiu de forma indescritível. Com paciência, sempre me auxiliou em diversas tarefas que não compreendia e, com sua dedicação, sabedoria e parceria, ele agregou uma riqueza de conhecimentos para me ajudar nessa jornada acadêmica.

Ao nosso orientador Alain Roel Rodrigues dos Santos, por sua dedicação em nos instruir nesse processo de construção não só profissional, mas também pessoal. O compartilhamento dos seus conhecimentos foram cruciais para nos auxiliar nas dúvidas durante essa reta final.

Aos professores que transmitiram os conhecimentos necessários com muita dedicação para nos conduzir nesta jornada. Os ensinamentos de todos foram fundamentais para que eu tivesse um melhor desempenho ao longo da minha formação profissional ao longo do curso.

Angélica de Sousa Canuto

“O próprio Senhor irá à sua frente e estará com
você; ele nunca o deixará, nunca o abandonará.
Não tenha medo! Não se desanime”!

(Deuteronômio 31:8)

Dedico este trabalho a minha família que sempre me apoiou e incentivou em todos os momentos, dedico também a meus amigos que sempre depositaram expectativas positivas a mim. Esse apoio foi essencial no decorrer deste curso.

Stanley Santos Rios

AGRADECIMENTOS

A minha família que foi o mais importante em todo esse tempo, me dando apoio e incentivo para continuar, graças a minha mãe Irislene de Sousa Santos e meu pai Marcelo Castro Rios, foi possível concluir essa etapa.

Aos professores do IFAP pois, desde meu primeiro contato com o instituto no curso Pré-Enem antes de ingressar no curso superior, tive a oportunidade de aprender muito com eles e conhecer novas pessoas com visões diferentes, isso me fez mudar a forma de pensar em relação a algumas coisas e me fez ter uma visão mais otimista.

A minha amiga Angélica de Sousa Canuto, que no decorrer do curso me auxiliou sempre de boa vontade e com paciência, contribuiu com seus conhecimentos e sua boa visão otimista e caprichada das coisas. Sem a sua ajuda com certeza tudo seria mais difícil.

Stanley Santos Rios

“Porém eu e a minha família serviremos a
Deus, o Senhor.”

(Josué 24:15b)

RESUMO

A ideia do negócio surgiu da necessidade vista em Laranjal do Jari, de abrir uma academia que se preocupasse em atender a necessidade do cliente, focando assim em saúde e bem-estar, performance física e qualidade de vida. Tendo em vista esses indicadores, a Mega Academia disporá de um local com equipamentos e máquinas para exercícios de musculação, além de um local para aulas de zumba. A academia funcionará das 06:00 horas da manhã às 22:00 horas, o que resultará em 16 horas de funcionamento, de segunda a sábado. Com isso, a empresa trabalhará com o modelo de mensalidade que corresponderá ao direito de frequentar a academia uma hora ao dia. Para atender a necessidade do público-alvo da empresa, a Mega academia contará com uma equipe de profissionais qualificados e dedicados em acompanhar o processo de evolução de cada aluno de acordo com suas especificidades. Foi realizado um levantamento de todos os investimentos financeiros necessários para a implementação e execução do negócio sendo eles: investimento inicial de R\$ 957.434,04 (Novecentos e cinquenta e sete mil quatrocentos e trinta e quatro e quatro centavos); taxa interna de retorno de: 25,70% (vinte e cinco vírgula setenta por cento) e além disso um payback de 3 (três) anos e 4 (quatro) meses.

Palavras-chave: plano de negócio; Mega Academia; saúde; exercícios; bem-estar.

ABSTRACT

The idea for the business arose from the need seen in Laranjal do Jari, to open a gym that was concerned with meeting the needs of the client, thus focusing on health and well-being, physical performance and quality of life. Bearing these indicators in mind, the Mega Academia will have a place with equipment and machines for bodybuilding exercises, in addition to a place for zumba classes. The gym will be open from 6:00 am to 10:00 pm, which will result in 16 hours of operation, from Monday to Saturday. With this, the company will work with the monthly fee model that will correspond to the right to go to the gym one hour a day. In order to meet the needs of the company's target audience, Mega Academia will have a team of qualified professionals dedicated to monitoring the evolution process of each student according to their specificities. A survey was carried out of all the financial investments necessary for the implementation and execution of the business, namely: initial investment of R\$ 957.434.04 (Nine hundred and fifty-seven thousand, four hundred and thirty-four and four cents); internal rate of return of: 25.70% (twenty-five point seventy percent) and also a payback period of 3 (three) years and 4 (four) months.

Keywords: business plan; Mega Academy; health; exercises; well-being.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – A importância do retorno à prática de atividades físicas após a Covid-19.....	21
Figura 2 – Slogan e logotipo da empresa.....	23
Figura 3 – Organograma da empresa Mega Academia.....	25
Figura 4 - Forças e Fraquezas da Mega Academia.....	32
Figura 5 – Oportunidades e Ameaças da Mega Academia.....	33
Figura 6 – Maquinas da Mega Academia.....	36

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Sócios da Empresa Mega Academia.....	23
---	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Plano de Investimento.....	41
Quadro 2 – Investimento inicial.....	41
Quadro 3 – Regime de tributação.....	42
Quadro 4 – Investimentos fixos itens.....	42
Quadro 5 – Investimentos fixos máquinas e equipamentos.....	43
Quadro 6 – Investimento pré-operacional.....	44
Quadro 7 – Projeção de receita do 1º ano.....	44
Quadro 8 - Projeção de receita do 2º ano.....	44
Quadro 9 - Projeção de receita do 3º ano.....	45
Quadro 10 – Necessidade de capital de giro inicial.....	45
Quadro 11 – Encargos sociais.....	46
Quadro 12 – Necessidade de mão de obra.....	46
Quadro 13 – Estrutura de custos e despesas fixas.....	47
Quadro 14 – Estrutura de custos e despesas variáveis.....	47
Quadro 15 – Fluxo de caixa.....	48
Quadro 16 – Demonstrativo de resultado.....	48
Quadro 17 – Valor presente líquido e TIR para o período de 4 anos.....	49
Quadro 18 – Porte da empresa.....	49
Quadro 19 - Indicadores de lucratividade.....	49
Quadro 20 – Análise de cenários.....	50
Quadro 21 – Indicadores de lucratividade otimista.....	50
Quadro 22 – Cenário Pessimista.....	50
Quadro 23 - Indicadores de lucratividade pessimista.....	50

LISTA DE SIGLAS

SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SCA	Sistema Completo para Academia

SUMÁRIO

1	RESUMO EXECUTIVO.....	20
1.1	Enunciado do projeto.....	20
1.2	Serviço e tecnologia.....	20
1.3	Mercado potencial.....	21
2	EMPRESA.....	22
2.1	Aspectos gerais da empresa.....	22
2.2	Participação societária.....	23
2.3	Aspectos legais.....	23
2.4	Negócio, Missão, Visão e Valores.....	24
2.4.1	Negócio.....	24
2.4.2	Visão.....	24
2.4.3	Missão.....	24
2.4.4	Valores.....	24
2.5	Estrutura Organizacional.....	24
3	SERVIÇO.....	26
3.1	Características.....	27
3.2	Diferencial tecnológico.....	27
3.3	Responsabilidade social empresarial.....	27
3.4	Pesquisa e desenvolvimento.....	27
4	MERCADO.....	29
4.1	Clientes.....	29
4.2	Concorrentes.....	29
4.3	Fornecedores.....	30
4.4	Dimensionamento do Mercado.....	30
5	ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO.....	31

5.1	Análise estratégica (SWOT).....	31
5.1.1	Análise interna	32
5.1.2	Análise externa.....	32
5.1.3	Objetivos	33
5.1.3.1	Objetivo Geral	33
5.1.3.2	Objetivo Financeiro	33
5.1.3.3	Objetivo de marketing	33
5.1.4	Estratégias	34
6	PLANO DE MARKETING.....	35
6.1	Estratégias de Vendas	35
6.1.1	Planejamento	35
6.1.2	Organização.....	36
6.2	Serviço e Diferencial competitivo	36
6.2.1	Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução	37
6.2.2	Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento	37
6.2.3	Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade.....	37
6.3	Preço/Política de Preço	38
6.4	Comunicação e Propaganda.....	38
6.4.1	Fixação de Objetivos.....	38
6.4.2	Publicidade.....	38
6.4.3	Relações Públicas.....	39
6.5	Material de Comunicação.....	39
6.6	Pós-Venda	39
7	PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO	40
7.1	Situação Atual	40
7.2	Contingência	40
8	PLANEJAMENTO FINANCEIRO	41

8.1	Plano de Investimento.....	41
8.1.1	Investimento Inicial.....	41
8.1.2	Recursos.....	41
8.1.3	Regime de Tributação.....	42
8.1.4	Investimento Fixo.....	42
8.1.5	Investimento Pré-operacional.....	44
8.1.6	Projeção de Receita.....	44
8.1.7	Necessidade de Capital de Giro Inicial.....	45
8.1.8	Encargos sociais.....	46
8.2	Plano econômico financeiro.....	46
8.2.1	Mão-de-Obra para a Academia.....	46
8.2.2	Estrutura de Custos e Despesas Fixas.....	46
8.2.3	Estrutura de Custos e Despesas Variáveis.....	47
8.2.4	Fluxo de Caixa.....	48
8.2.5	Demonstrativo de Resultado.....	48
8.2.6	Valor Presente Líquido e TIR para o Período de 4 anos.....	49
8.2.7	Porte da Empresa e Indicadores Financeiros.....	49
8.2.8	Análises de Cenários.....	49
	REFERÊNCIAS.....	51

PLANO DE NEGÓCIO
MEGA ACADEMIA

ANGÉLICA DE SOUSA CANUTO (angelicacanutosousa@gmail.com)

STANLEY SANTOS RIOS (stanleysantosjari@gmail.com)

INFORMAÇÕES DOS SÓCIOS



Angélica de Sousa Canuto – Diretora de Desenvolvimento e Pesquisa

Natural de Laranjal do Jari - AP, possui inglês básico, acadêmica de Administração, cursando o último semestre do curso Bacharelado em Administração no Instituto Federal do Amapá (IFAP).



Stanley Santos Rios – Diretor presidente

Nascido em Almeirim - PA, possui inglês básico e acadêmico do último período do curso Bacharelado em Administração pelo Instituto Federal do Amapá (IFAP).

1 RESUMO EXECUTIVO

O objetivo do presente plano de negócio é construir uma academia de musculação em Laranjal do Jari. A academia funcionará de segunda a sábado das 06:00 horas da manhã às 22:00 horas, o que resultará em 16 horas de funcionamento. Com isso, a academia trabalhará com o modelo de mensalidade que corresponderá ao direito de frequentar a academia uma hora ao dia.

Foi realizado um levantamento de todos os investimentos financeiros necessários para a implementação e execução do negócio sendo eles: investimento inicial de R\$ 957.434,04 (Novecentos e cinquenta e sete mil quatrocentos e trinta e quatro e quatro centavos); taxa interna de retorno de: 25,70% (vinte e cinco virgula setenta por cento) e além disso um payback de 3 (três) anos e 4 (quatro) meses.

1.2 Enunciado do projeto

A academia terá um local com máquinas e equipamentos para exercícios de musculação. Os alunos inscritos na academia pagarão o valor de uma mensalidade de R\$ 80,00 que corresponderá ao direito de frequentar a academia em todos os seus dias de funcionamento por uma hora ao dia, esse controle será feito através do Sistema Completo para Academia (SCA). Para se inscrever basta fornecer seus dados e cadastrar a biometria. A academia contará com um (a) recepcionista e personal trainers para auxiliar os alunos a realizarem os exercícios desejados de forma correta.

1.3 Serviço e tecnologia

A empresa realizará a venda de serviço sendo a mensalidade da academia o objeto em questão. Para utilizar do serviço bastará se apresentar a recepção e fornecer seus dados para o cadastro no sistema. Assim, através das informações fornecidas será cadastrada a biometria do cliente que usará dela para ter acesso ao local de treino. A partir daí nos dias seguintes o cliente não irá mais necessitar de atendimento, apenas na vez de realizar o pagamento.

1.4 Mercado potencial

O mercado da saúde e bem-estar vem crescendo e é tendência. A busca por bons hábitos e uma vida saudável é cada vez mais recorrente. Com isso, o mercado fitness vem sendo uma boa ideia de negócio. A organização busca atender todos os públicos.

Após a Covid-19, essa busca cresceu de forma significativa. O principal motivo foi a recuperação da saúde de quem teve a doença. De acordo com o Ministério da Saúde (2022), a pandemia trouxe uma redução preocupante nos níveis de atividade física, por essa razão muitas pessoas investiram em equipamentos que os auxiliassem na prática dos exercícios no seu próprio lar.

Figura 1 – A importância do retorno à prática de atividades físicas após a Covid-19



Fonte: Ministério da Saúde (2022).

De acordo com a pesquisa citada acima, é evidente que muitas pessoas no período pandêmico buscaram uma alternativa para não deixar a prática da atividade física; porém, com o acesso limitado a uma academia, houve uma redução preocupante nos níveis de atividade física, muitas pessoas deixaram de ser fisicamente ativas, havendo um aumento do comportamento sedentário.

Tendo em vista esse cenário, a Mega academia irá oferecer um serviço que impulsionará a recuperação da saúde dessas pessoas no Vale do Jari. Com uma equipe de profissionais qualificados e equipamentos novos e diferenciados do já existentes no atual mercado, os resultados serão notórios.

2 EMPRESA

A empresa até o momento está em fase de desenvolvimento. Todavia, a expectativa do negócio é que após ele se iniciar haja um destaque em meio às demais empresas do segmento, pois haverá um atendimento diferenciado, profissionais qualificados para instruir os alunos da academia e, além disso, haverá o controle do fluxo de alunos para evitar uma quantidade muito elevada de alunos em um determinado horário de pico na academia, o que dificulta a utilização de aparelhos de todos os alunos. O controle do fluxo de alunos será feito por meio do sistema SCA, o qual oferece uma ampla variedade de funções como controle financeiro, controle de acesso, ficha de treino, avaliação física, relacionamento com os alunos, gestão de turmas e vitrine de produtos.

2.2 Aspectos gerais da empresa

A Mega Academia será uma empresa situada em Laranjal do Jari, registrada no CREF (Conselho Regional de Educação Física) conforme a Lei 9.696/98, e possuirá os alvarás de vistorias da cidade. A empresa usará o sistema SCA, uma catraca e um leitor biométrico para administrar o cadastro dos clientes, bem como, registrar a presença dos clientes e o tempo de permanência na academia. O sistema SCA oferece controle sobre pagamentos, quantidades de alunos, disponibilidade de horários, alunos inadimplentes, cadastro de pagamento com débito automático, mensagens direcionadas para criar melhor relacionamento com cliente como por exemplo: lembrete de vencimento, mensagens de aniversário etc., gráficos e dados sobre o faturamento de cada mês do ano.

- Razão Social: Mega Academia (MA)
- Nome Fantasia: Mega Academia
- Slogan: “O corpo alcança o que a mente acredita”

Figura 2 – Slogan e logotipo da empresa



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

2.2 Participação societária

A tabela a seguir apresenta os sócios da empresa, valor a ser investido e participação societária.

Tabela 1 - Sócios da empresa Mega Academia.

Sócios	Valor Investido	Participação Societária
Angélica de Sousa Canuto	R\$ 478.717,02	50%
Stanley Santos Rios	R\$ 478.717,02	50%
Total	R\$ 957.434,04	100%

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

2.3 Aspectos legais

No Brasil, a Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, estabelece critérios para classificação de empresas segundo seu porte. A Lei considera uma empresa como pequena empresa quando atende a determinados limites de receita bruta anual. No caso das microempresas, o limite é de até R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) por ano. Já para as empresas de pequeno porte, o limite é de R\$360.000,01 (trezentos e sessenta mil reais) a R\$4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) por ano. Dessa forma, a Mega Academia é considerada uma empresa de pequeno porte.

Além disso, a lei estabelece que a pequena empresa deve ser constituída sob a forma de sociedade empresarial, ter sua sede e administração no Brasil, e não pode ser controlada por outra empresa ou grupo de empresas que não sejam pequenas empresas.

2.4 Negócio, Missão, Visão e Valores

Abaixo está descrito o modelo de negócio juntamente com a missão, a visão e valores propostos para empresa.

2.4.1 Negócio

Trata-se de uma academia de musculação que contará com um bom atendimento, ambiente agradável e com máquinas diferentes das demais academias para assim obter vantagens competitivas.

2.4.2 Visão

Tornar-se referência em academia em Laranjal do Jari, principalmente, por promover um estilo de vida saudável para as pessoas.

2.4.3 Missão

Promover qualidade de vida por meio de atividades físicas diversas.

2.4.4 Valores

Comprometimento, ética e respeito, qualidade, segurança, inovação e profissionalismo.

2.4 Estrutura organizacional

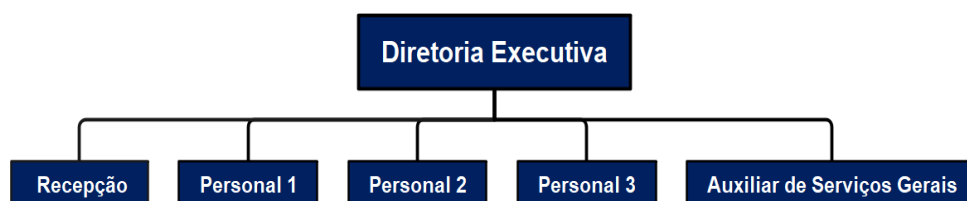
A Mega Academia é composta por 4 funcionários, mais 2 sócios que estão na linha de frente do negócio. Ambos possuem formação e capacitação para lidar com os desafios que poderão surgir no ambiente interno e externo da empresa. A academia objetiva oferecer um diferencial no seu ambiente de trabalho com profissionais qualificados e comprometidos, atendimento de excelência, equipamentos de qualidade e seguros e acompanhamento dos clientes, e assim gerar resultados plausíveis que venham conquistar a população do vale do Jari para buscar uma melhor qualidade de vida.

A estrutura organizacional é composta pela diretoria Angélica e Stanley, os quais, como sócios-proprietários são responsáveis pela organização da empresa. Ambos estarão na linha de frente do negócio, organizando os objetivos da academia, traçando as metas e delegando as tarefas para que os colaboradores consigam somar para o crescimento da empresa. Os sócios também ficarão responsáveis por recepcionar os clientes, fazer o processo de cadastramento, operar o sistema de telefonia, fazer atualização dos cadastros, registrar as visitas e os telefonemas recebidos e prestar atendimento em todos os setores solicitados pela administração.

A empresa terá 3 instrutores que serão especialistas responsáveis por orientar e acompanhar todo o processo de desenvolvimento dos alunos. Assim, cada instrutor receberá a função de promover aos alunos treinos individualizados que os ajudem a trabalhar não somente o corpo físico, mas também a mente, de acordo com a especificidade de cada um. Dessa forma, o instrutor terá uma visão mais assertiva de como funcionará a ficha com duração e frequência de exercícios dos alunos de maneira especificada.

Para um ambiente agradável e confortável para os clientes, a empresa contará com um auxiliar de serviços gerais de limpeza para executar serviços de conservação e higiene da academia. Este ficará responsável por manter a limpeza geral do estabelecimento (Figura 3).

Figura 3 – Organograma da empresa Mega Academia



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

3 SERVIÇO

De acordo com o Sebrae (2022), serviços são ações e resultados produzidos por uma entidade ou pessoa para outra entidade ou pessoa, na intenção de gerar valor, ou benefício, para quem o recebe, evidenciando sua condição de ser produzido e consumido concomitantemente.

Sendo assim, a academia oferecerá um ambiente agradável para os clientes, com ventiladores, equipamentos diferenciados e de qualidade, espelhos para que os alunos tenham uma visão melhor na prática dos exercícios, e assim evitar lesões musculares, vestiários espaçosos, iluminação adequada e armários individuais para deixarem os itens de usos pessoais. Além de contar com profissionais qualificados, formados em educação física, atualizados e competentes, para auxiliar os alunos nas atividades.

O espaço destinado à musculação terá equipamentos organizados de forma a facilitar a prática das atividades, os quais são: crossover, puxadores (para o crossover), crucifixo voador, remada alta e baixa, remada sentada máquina, desenvolvimento de ombro máquina, máquina pegada, elevação de ombro lateral, puxada cavalo (remada cavalinho), remada sentada articulada, barra fixa mista, unidade colchete impermeável- espuma, roda para movimento abdominal, puxador kit crossover e costa, multe estação muscular vários exercícios, leg press, mesa flexora, banco extensor mais mesa flexora, mesa extensora e flexora, panturrilha em pé, panturrilha sentado, hack 45°, 2 unidades rack de agachamento com barra livre, kit barras com anilhas pequenas, 3 barras para agachamento e supino, 3 bancos para musculação reto inclinados e declinados, banco/mesa supino reto e inclinado com suporte para barra, supino pequeno 3 estágios, banco de supino declinado profissional, unidades anilha 20 kg, kit halteres 1 a 10 kg com suporte halteres de 10 a 30 kg mais suporte, além de outros aparelhos.

Para que haja uma boa recepção teremos atendimento de excelência, equipamentos como computadores, máquina de cartão, além de espaço adequado com armários para que os alunos guardem objetos de uso pessoal, anúncios e propaganda dos dias de promoção na academia.

O principal diferencial da empresa será os equipamentos diferenciados e novos. Outros diferenciais serão os profissionais qualificados com formação em educação física e sempre atualizados; espaço bem arejado com iluminação adequada e suporte de atendimento através de uma plataforma específica, a qual facilitará no desenvolvimento e crescimento da empresa.

3.1 Característica

A academia será uma empresa que focará na saúde e na qualidade de vida das pessoas. Atualmente, a busca por uma melhor qualidade de vida tem sido o foco de muitos habitantes da cidade de Laranjal do Jari. Com isso, a empresa visualizou a necessidade de oferecer um serviço de qualidade e atendimento eficaz, proporcionando instruções válidas das atividades com profissionais especializados e dedicados no processo de evolução de cada aluno.

3.2 Diferencial tecnológico

O principal diferencial tecnológico da Mega academia será a apresentação de equipamentos de ponta disponíveis no mercado, diferenciados dos já existentes nas academias da cidade. Atendimento especializado, profissionais qualificados, ambiente arejado, suporte de gestão através da plataforma SCA, descontos e promoções de acordo com o cenário de clientes, visando o crescimento da academia.

3.3 Responsabilidade social empresarial

Visando conscientizar o público-alvo da empresa, serão realizados eventos sociais para incentivar as pessoas a praticarem atividades físicas. Dessa forma, em cada mês será realizada uma aula aberta para o público participar das atividades e proporcionar encontros semanais palestras sobre a importância da atividade física, bem-estar e saúde.

Além dos eventos, serão feitas ações para ajudar a combater a falta de alimento nos lares de muitas famílias no Vale do Jari, através de arrecadações de alimentos não perecíveis nos eventos sociais. O público poderá participar das aulas abertas em datas comemorativas ao fazerem doações de alimentos. O objetivo principal dessa arrecadação é suprir as necessidades básicas de muitas famílias na Cidade.

3.4 Pesquisa e desenvolvimento

A empresa estará sempre buscando atualizações sobre as tendências do mercado de academias. Objetivando adquirir conhecimentos mais aprofundados e estar sempre atualizada com relação a atividades físicas e seus benefícios para uma melhor qualidade de vida, a Mega Academia participará de eventos referente às áreas que mais precisam ser desenvolvidas dentro

da empresa. Além da busca por conhecimento, a empresa estará sempre inovando o ambiente, trazendo equipamentos diferenciados que ainda não são disponibilizados nas empresas de academia no Vale do Jari.

4 MERCADO

De acordo com o Sebrae (2023), é pelo diferencial competitivo que a sua marca/empresa se torna referência no mercado, atraindo a atenção dos clientes, despertando interesse dos consumidores e criando uma reputação para o seu negócio.

Como já citado, o mercado da saúde e bem-estar vem crescendo e é tendência. A busca por bons hábitos e uma vida saudável é cada vez mais recorrente. Realizando uma pesquisa de mercado, no vale do Jari, a empresa Mega Academia visualizou que muitos são os estabelecimentos que ofertam serviços para melhorar a qualidade de vida das pessoas. Porém, as maiores dificuldades vistas nesses estabelecimentos são a estrutura, falta de bons equipamentos e profissionais qualificados.

Dessa forma, a empresa oferecerá um ambiente adequado, onde os clientes terão o apoio de profissionais qualificados para a realização das atividades físicas, bons equipamentos, além de terem acompanhamento individualizado. Embora já exista empresas no vale do Jari que oferecem serviços semelhantes, a Mega Academia prezarà a atual situação da cidade de Laranjal do Jari, proporcionando hábitos de uma vida saudável e bem-estar para seus clientes.

4.1 Clientes

A empresa focará em clientes que buscam uma melhor qualidade de vida e bem-estar. Também será o público-alvo da Mega Academia clientes que buscam ter bons hábitos e querem melhorar sua performance física.

A empresa trabalhará com o foco de reter e fidelizar esses clientes através do serviço de qualidade prestado e com uma equipe qualificada, formados em educação física, para atender as necessidades de cada aluno de forma individual, assim, o desenvolvimento e crescimento da academia será contínuo.

4.2 Concorrentes

No cenário atual do Vale do Jari, existem muitas pequenas empresas que vem trabalhando para oferecer esses serviços. Contudo, os clientes nos dias atuais têm exigido serviços diferenciados e inovadores, além de buscarem instruções com profissionais qualificados, um ambiente bem arejado e com bons equipamentos. A empresa Mega Academia vem para suprir essas necessidades que os alunos têm buscado.

4.3 Fornecedores

Inicialmente a empresa contará com os seguintes fornecedores; *Lion Fitness*, *Netshoes*, *Amazon* e Mercado Livre. Todos os fornecedores ofereceram um preço acessível para a compra dos equipamentos solicitados e outros itens diversos para o bom funcionamento da empresa.

4.4 Dimensionamento do Mercado

Observando-se a realidade e as tendências do Mercado Local, a Mega Academia terá um ambiente que proporcionará um quantitativo de 305 clientes ao final do primeiro ano. Com essa demanda, estima-se uma receita de aproximadamente R\$ 209.671,25 (duzentos e nove mil seiscentos e setenta e um e vinte e cinco centavos) por ano.

5 ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

Segundo o Sebrae (2022), a estratégia empresarial é como a empresa pretende alcançar os objetivos almejados na Administração Estratégica que é o processo de planejar, executar e controlar.

De acordo com as mudanças no mercado local nos aspectos políticos, econômicos, sociais em um cenário de alta competitividade, a Mega Academia estará buscando inovação através de uma boa organização e controle dos serviços que serão prestados, visando resultados diferenciados objetivando o crescimento da empresa no Vale do Jari. Dessa forma, conhecer as forças, fraquezas, ameaças e oportunidades para um melhor desempenho é de suma importância.

Sobre estratégia de negócio podemos afirmar que:

Empresas excelentes sabem como se adaptar e responder a um ambiente continuamente mutante, praticando planejamento estratégico orientado para o mercado. Sabem como desenvolver e manter o equilíbrio entre seus objetivos, recursos, habilidades e oportunidades. Adotam o processo de planejamento estratégico em nível corporativo, de negócio e de produto. Os objetivos desenvolvidos em nível corporativo descem aos níveis em que os planos estratégicos dos negócios e os planos de marketing são preparados para guiar as atividades das empresas. O planejamento estratégico envolve ciclos repetidos de análise, planejamento, implementação e controle (KOTLER, 1996, p.91).

Como citado acima, empresas que buscam destaque no mercado, precisam ter um bom planejamento estratégico e saber aproveitar os recursos, habilidades e oportunidades que a empresa possui. Dessa forma, a Mega Academia, através de uma Análise de SWOT realizará um diagnóstico visando obter todas as informações cruciais para essa primeira fase do negócio.

5.1 Análise estratégica (SWOT)

Segundo Philip Kotler, análise SWOT pode ser traduzida como uma avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Um sistema simples que traz a real posição estratégica da organização.

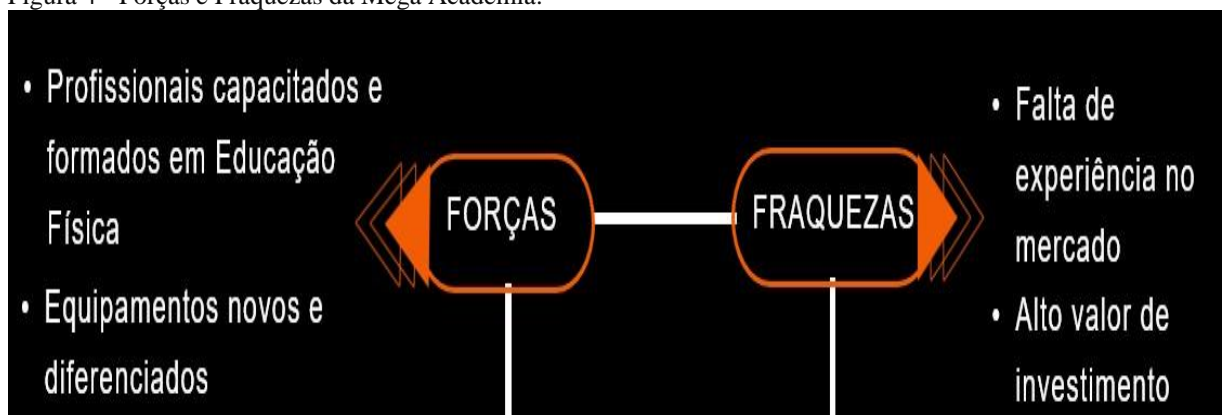
A análise SWOT é uma ferramenta da administração que é utilizada para analisar o cenário interno e externo da empresa, visando minimizar ou evitar possíveis falhas que podem surgir no ambiente em que a empresa está inserida, além de ajudar a empresa a identificar possíveis oportunidades que venham impulsionar o seu crescimento no mercado

5.1.1 Análise Interna

O objetivo da análise interna é identificar os pontos fortes e fracos da organização. Os pontos fortes de uma empresa são os recursos que ela possui, com os quais ela pode melhorar sua participação no mercado e aumentar seu desempenho financeiro. Os pontos fracos por sua vez é a falta de recursos, o que pode prejudicar a empresa no atual mercado competitivo.

Uma vez feito o diagnóstico inicial do ambiente interno da empresa, os pontos fortes e fracos identificados da Mega Academia são:

Figura 4 - Forças e Fraquezas da Mega Academia.



Fonte: Criada pelos autores, 2023.

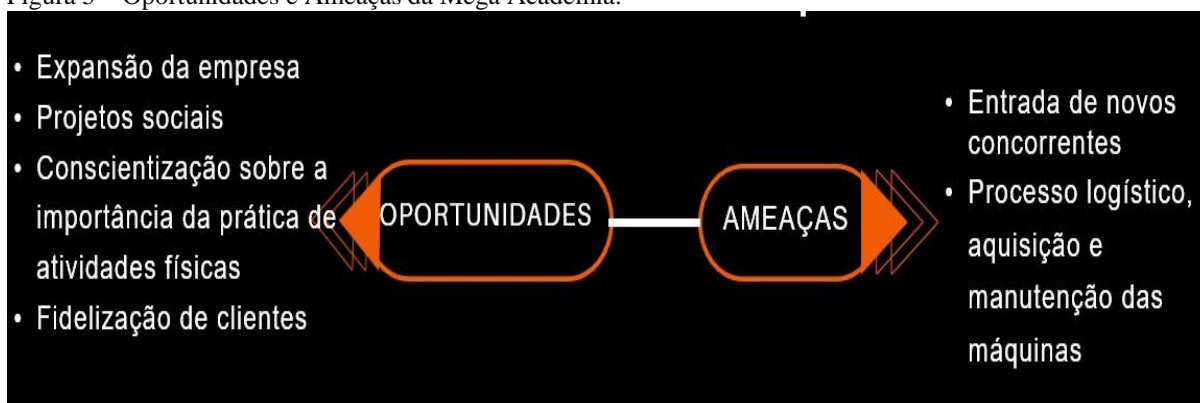
5.1.2 Análise Externa

A análise externa visa identificar as oportunidades e as ameaças no mercado. Sendo assim, analisar os fatores que afetam o desempenho da empresa proporcionará um melhor reconhecimento e desenvolvimento financeiro. Eventos, tendências e situações que afetam o desempenho da empresa no mercado podem ser minimizados através na análise externa.

As oportunidades são os fatores externos que irão impulsionar o negócio de forma significativa se houver um bom planejamento estratégico. Já as ameaças são todos os fatores externos que não podem ser controlados, mas que podem ser minimizados e assim evitar prejuízos para a empresa.

Feito o diagnóstico externo inicial da Mega Academia, destacamos as oportunidades e as ameaças da empresa:

Figura 5 – Oportunidades e Ameaças da Mega Academia.



Fonte: Criada pelos autores, 2023.

5.1.3 Objetivos

A seguir serão apresentados o objetivo geral, financeiro e de marketing da empresa para melhor visualização do negócio.

5.1.3.1 Objetivo Geral

Proporcionar aos clientes atividades físicas e conscientizá-los da importância para uma melhor qualidade de vida, além de oferecer um ambiente agradável com profissionais qualificados.

5.1.3.2 Objetivo Financeiro

Acelerar o crescimento do patrimônio, visando ser reconhecida em todo o vale do Jari. Dessa forma, parte do retorno financeiro será para a ampliação da empresa. O valor será investido em aquisição de novos equipamentos, cursos de qualificação e aperfeiçoamento para os profissionais da empresa e melhoramento na estrutura do ambiente.

5.1.3.3 Objetivo de Marketing

Investir no marketing boca a boca e divulgação dos serviços ofertados em redes sociais, objetivando o reconhecimento da empresa na cidade. Com esse investimento, a empresa visa alcançar um público de 185 (cento e oitenta e cinco) alunos em um prazo de 1 mês para adquirir os serviços ofertados antes da abertura da empresa.

5.1.4 Estratégias

De acordo com o diagnóstico realizado na matriz SWOT, a Mega Academia implementará as seguintes estratégias para atingir os seus objetivos:

- Investir na formação e qualificação dos profissionais: a formação e qualificação dos profissionais levará ao desenvolvimento da empresa, pois com conhecimento teórico aprofundado, os profissionais terão mais facilidade para realizar as atividades dentro da empresa e, conseqüentemente, impulsionar seu crescimento no mercado.
- Expandir a empresa e diversificar os serviços: ter uma equipe qualificada para alcançar clientes, além de investir em capacitação para diversificar os serviços.
- Campanhas de incentivo: organizar e promover eventos para divulgar o serviço.
- Investir nas redes sociais: fazer uso das redes sociais para divulgar o serviço e a imagem da empresa.
- Melhor Tecnologia: possuir conhecimento e implementar a melhor tecnologia disponível no mercado para impulsionar o crescimento da empresa e melhorar o desempenho do ambiente no qual são realizadas as atividades.

6 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing é uma excelente ferramenta estratégica que proporciona para a empresa meios para se manter no atual mercado competitivo. A Mega Academia compreende que fazer a utilização dessa ferramenta é de suma importância para o desenvolvimento da empresa. Portanto, a Mega Academia irá investir na divulgação dos serviços ofertados para uma melhor construção positiva da imagem e marca da empresa no Vale do Jari.

6.1 Estratégias de Vendas

As estratégias de venda irão nortear todos os esforços de marketing, desde seu início até a estratégia que será utilizada para vender o serviço. A Mega Academia contará com uma equipe qualificada para oferecer o serviço de forma que o cliente se sinta bem recebido e acolhido no estabelecimento, visando converter essas ações estratégicas de vendas em retorno financeiro,

De acordo com Chiavenato (2005), o planejamento de vendas deve atuar de forma efetiva, pleiteando a integração de todas as partes envolvidas e passando segurança ao cliente quanto à realização da compra.

Como citado acima, Chiavenato expressa sua visão sobre planejamento de vendas. Para que ocorra um planejamento de vendas eficaz, é necessário analisar todos os stakeholders. Após essa análise, atrair o cliente é necessário não só para um bom relacionamento, mas também para que ele tenha confiança no serviço que a empresa oferece. A Mega Academia investirá, assim, em estratégias que suportem o crescimento da empresa, oferecendo serviços com qualidade e segurança, com foco na satisfação do cliente e na visão da imagem da empresa.

6.1.1 Planejamento

A Mega Academia trabalhará continuamente para promover qualidade de vida para as pessoas. A responsabilidade e o comprometimento em oferecer uma boa orientação sobre o segmento dos exercícios da forma correta ocasionará bons resultados não só para os alunos, mas também para a empresa. Para que haja satisfação e crescimento do aluno, a academia disponibilizará de grandes profissionais focados em direcionar e orientar cada aluno nas diversas atividades físicas.

A empresa investirá em anúncios e campanhas sobre uma vida mais saudável, focando também no bem-estar das pessoas.

6.1.2 Organização

Para que a empresa tenha uma boa organização serão feitos cronogramas e planos de ações para analisar os fatores essenciais para o crescimento da empresa no Vale do Jari. Através dessa organização e plano de ação, será possível ter uma visão macro das decisões que precisarão ser tomadas para a manutenção da empresa no mercado.

6.2 Serviço e diferencial competitivo

Atuar em um novo segmento é sempre um grande desafio para diversas empresas, e para o crescimento da Mega Academia não será diferente. A empresa, uma vez estabelecida no atual mercado competitivo, enfrentará riscos ao desenvolver sua atividade no mercado, mas enfrentar riscos faz parte do crescimento financeiro do empreendedor.

No Vale do Jari, muitas empresas oferecem serviços semelhantes ao da Mega Academia. Sendo assim, para se tornar referência aos olhos dos consumidores, a empresa disponibilizará equipamentos novos e diferenciados, profissionais qualificados e formados em educação física, atendimento diferenciado e inovação contínua.

Figura 6 – Maquinas da Mega Academia



Fonte: <https://produto.amazon.com.br>

Além disso, na estratégia de marketing voltada para a disseminação das vantagens competitivas e transmissão dos valores da Mega Academia, a empresa priorizará o público-alvo, que aliado a uma política de vendas, buscará expandir seu mercado e atingir metas de curto, médio e longo prazo.

6.2.1 Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução

No primeiro ano de atuação comercial da Mega Academia, a empresa trabalhará com uma estratégia de marketing de fidelização. Com o objetivo de atrair, converter e fidelizar novos clientes, a Mega Academia investirá no marketing de conteúdo, publicando assuntos relevantes que alcance e solucione os problemas dos consumidores. Para construir um bom relacionamento com os clientes, a empresa investirá em mídias sociais e se engajará no relacionamento com os clientes nas redes sociais.

- **Serviço:** Serão oferecidas aulas de zumba e musculação. Há a probabilidade de expandir, ofertando também ginástica e lutas. A Mega Academia também realizará eventos para conscientizar as pessoas sobre a importância da atividade física para saúde e bem-estar.
- **Preço:** A empresa vai conscientizar o consumidor sobre a qualidade do serviço que está comprando. Então o preço terá um valor secundário.
- **Promoção:** A Mega Academia tem como objetivo investir em marketing boca a boca, outdoors, transmissões em na rádio, folhetos, redes sociais e eventos para demonstrar a qualidade dos serviços prestados.
- **Praça:** Com a crescente população do Vale do Jari, a localização estratégica da Mega Academia permitirá aos clientes fácil acesso ao local, proporcionando logística e comodidade.

6.2.2 Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento

Durante a fase de crescimento, a empresa pretende aprimorar seus serviços com campanhas significativas que demonstrem os benefícios da atividade física para a saúde e o bem-estar, além de instruir os consumidores que querem melhorar sua performance física. A empresa também buscará se diferenciar no mercado por oferecer alta qualidade e excelência no atendimento e comprometimento.

6.2.3 Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade

Com a consolidação do serviço no mercado local e o alcance da sua maturidade, a Mega Academia buscará desenvolver novos canais de comunicação visando seu crescimento no Vale do Jari, além das mudanças na estrutura física do empreendimento, como capacitação dos

funcionários e melhorias no ambiente. A empresa também trabalhará em cima das necessidades e oportunidades emergentes do mercado local.

6.3 Preço/Política de Preço

A Mega Academia tem como objetivo comercial atuar diretamente com a comercialização de serviços para cuidados da saúde e bem-estar e melhorar a performance física dos clientes de acordo com suas exigências. Assim, a empresa dispensará a filosofia de preços estratégicos no mercado, priorizando a qualidade dos seus serviços. O preço inicial do serviço está acima dos praticados por empresas do ramo, pois a empresa prestará serviços de alta qualidade e priorizará resultados para os consumidores. Assim, foram calculadas as despesas necessárias para o bom funcionamento do negócio.

6.4 Comunicação e Propaganda

A maioria das propagandas serão realizadas por meio das redes sociais, divulgando o serviço com o objetivo de alcançar todos os públicos no Vale do Jari. Isso possibilitará um menor custo para a empresa, e assim, facilitar a divulgação das atividades desenvolvidas, projetos, novidades e todos os assuntos que venham alcançar o público-alvo da Mega Academia.

6.4.1 Fixação de Objetivos

O objetivo da Mega Academia é prestar um serviço de qualidade voltado para atender o público que deseja ter uma melhor qualidade de vida e hábitos saudáveis. Para isso, a empresa contará com máquinas e equipamentos novos e diferenciados de exercício de musculação, além de dispor de um espaço para aula de zumba com profissionais qualificados para acompanhar cada aluno em seu processo de desenvolvimento durante as atividades físicas.

6.4.2 Publicidade

A empresa irá utilizar mídias disponíveis em Laranjal do Jari, como programas radialistas. Outras formas de divulgar os serviços da empresa serão através das seguintes ferramentas: folhetos, palestras, seminários, workshops, etc.

6.4.3 Relações Públicas

Para desenvolver um bom relacionamento com o público em relação aos serviços prestados pela empresa, a Mega Academia contará com uma comunicação assertiva. Através das redes sociais como Instagram, Facebook, WhatsApp e Twitter, além de realizar eventos para conscientizar a população sobre a importância da prática de atividade física, haverá divulgações em cartazes impressos visando atingir mais clientes.

A empresa não só atende o público-alvo, mas também visa manter um crescimento saudável no mercado. Ao desenvolver uma estratégia e manter um bom relacionamento com seus clientes, a Mega Academia poderá atingir seus objetivos traçados, além de estabelecer uma conexão confiável com seus clientes.

6.5 Material de Comunicação

WhatsApp e e-mail serão as principais ferramentas utilizadas para manter a comunicação com os clientes. Além disso, a empresa usará as redes sociais para divulgar seu serviço. Para tanto, serão utilizadas as seguintes redes sociais: WhatsApp, Instagram, Facebook e YouTube.

6.6 Pós-Venda

Para satisfazer os clientes com o atendimento da Mega Academia, a empresa realizará pesquisas por meio de questionários para que os clientes opinem sobre melhorias para o desenvolvimento da empresa. Além dessas pesquisas, a Mega Academia oferecerá suporte através do WhatsApp ou e-mail da empresa buscando manter um bom relacionamento com os clientes visando fidelizá-los à empresa após a compra do serviço.

7 PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

O planejamento e desenvolvimento se refere ao item que descreve a atual fase do projeto. Abaixo é possível visualizar com mais precisão a situação atual do projeto e o plano de contingência.

7.1 Situação Atual

O projeto está em fase de planejamento e desenvolvimento.

7.2 Contingência

Para garantir a segurança e a estabilidade da empresa, a mesma terá um planejamento bem estruturado para evitar ou amenizar possíveis riscos que venham afetar o crescimento da empresa no mercado. Tendo uma visão macro sobre o Vale do Jari, a Mega Academia contará com uma estrutura completa de atendimento para sanar as necessidades urgentes da empresa.

8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro abaixo pretende refletir tudo o que foi dito até agora em números a fim de demonstrar a viabilidade do negócio.

8.1 Plano de investimento

O Quadro 1 dispõe sobre o resumo do plano de investimento da empresa, com informações como: valor do crédito, capital de giro, valor presente líquido, entre outras.

Quadro 1 - Plano de Investimento.

Porte	Pequena empresa
Valor Do Crédito	R\$ 957.434,04
Capital De Giro	R\$ 209.671,25
Cap/Giro Financeiro	33,35%
Relação Crédito Receita/ Lucratividade	21,25%
Rentabilidade (um ano)	24,04%
Taxa Interna De Retorno TIR	25,70%
Ponto De Equilíbrio Econômico (Lucro Desejado)	R\$ 948.451,73

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.1 Investimento Inicial

O quadro 2 dispõe sobre o investimento inicial, com informações do ativo fixo e do investimento inicial.

Quadro 2 – Investimento inicial.

Investimento Inicial	
Valor	Valor R\$
Investimento Fixo	R\$ 930.156,74
Investimento Pré-operacional	R\$ 18.294,99
Capital De Giro	R\$ 8.982,31
Total	R\$ 957.434,04

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.2 Recursos

A empresa será criada apenas com recursos de seus sócios, não cogitando a possibilidade de um financiamento bancário ou investimento de terceiros.

8.1.3 Regime de Tributação

O quadro 3 dispõe sobre o regime de tributação da empresa, com informações sobre tributações que a empresa terá que arcar.

Quadro 3 - Regime de Tributação.

Regime De Tributação	
Tributo	Incidente Sobre
Simple Nacional	6%

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.4 Investimento Fixo

Os quadros 4 e 5 abaixo dispõem sobre os investimentos fixos da empresa considerando o levantamento dos móveis, utensílios e equipamentos necessários para o bom funcionamento da empresa.

Quadro 4 – Investimentos fixos itens.

Qtd	Itens Para A Academia	Valor uni.	Valor total
24	Lâmpada Led Mini Fan Led 110v 28w	R\$ 16,87	R\$ 404,88
1	Pc Montado+Mouse Teclado	R\$ 1.158,00	R\$ 1.158,00
1	Monitor 18pl	R\$ 389,00	R\$ 389,00
1	Catraca Biométrica P/ Academia Comunicação Com Sistema Sca	R\$ 3.837,00	R\$ 3.837,00
1	Caixa Para Dinheiro Com Chave Porta Notas E Moedas Preto	R\$ 152,00	R\$ 152,00
1	Mesa Tamburato Atendimento Carvalho/Branco - Artany Móveis	R\$ 2.040,00	R\$ 2.040,00
2	Prateleira 12 Partes Em Blocos	R\$ 799,00	R\$ 1.598,00
1	Bebedouro De Água Cânovas Bebedouros 200l 200l Aço Inoxidável 220v	R\$ 4.172,00	R\$ 4.172,00
30	Ventilador De Parede Oscilante, Steel 50cm	R\$ 212,80	R\$ 6.384,00
6	Ventilador Industrial 1m	R\$ 847,80	R\$ 5.086,80
1	Kit 10 Caixas Som Acústica Som Ambiente 55w Orion Preta	R\$ 758,00	R\$ 758,00
2	Espelho Para Banheiros	R\$ 62,00	R\$ 124,00
1	Espelho Para Academia	R\$ 360,00	R\$ 360,00
4	Vaso Sanitario+Caixa E Assento	R\$ 499,00	R\$ 1.996,00
2	Box Para Banheiro	R\$ 51,00	R\$ 102,00
2	Chuveiro Comum	R\$ 11,71	R\$ 23,42
2	Pia Comum + Torneira	R\$ 289,00	R\$ 578,00
2	Porta Madeira Para Banheiro	R\$ 152,00	R\$ 304,00
	Total		R\$ 29.467,10

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

Quadro 5 – Investimentos fixos máquinas e equipamentos.

Qtd	Maquinas E Equipamento	Valor Uni.	Valor Total
1	Eliptico Profissional Lf 200	R\$ 10.234,19	R\$ 10.234,19
4	Esteira Ergométrica X-4 Gt (220v	R\$ 15.463,55	R\$ 61.854,20
1	Simulador De Escada Se01	R\$ 32.780,94	R\$ 32.780,94
1	Estação Módulo 02 Classic	R\$ 66.511,76	R\$ 66.511,76
1	Adutor/Abdutor Conj. Iridium	R\$ 15.214,01	R\$ 15.214,01
1	Biceps Iridium	R\$ 11.249,95	R\$ 11.249,95
1	Desenv. Ombros Iridium	R\$ 12.552,58	R\$ 12.552,58
1	Flexor Deitado Iridium	R\$ 13.157,02	R\$ 13.157,02
1	Flexor Sentado Iridium	R\$ 12.163,91	R\$ 12.163,91
1	Mono Cross Iridium	R\$ 10.582,86	R\$ 10.582,86
1	Panturrilha Iridium	R\$ 12.849,03	R\$ 12.849,03
1	Peitoral Iridium	R\$ 13.743,32	R\$ 13.743,32
1	Puxada Baixa Iridium	R\$ 11.766,81	R\$ 11.766,81
1	Remada Sentada Iridium	R\$ 12.662,03	R\$ 12.662,03
1	Supino Vertical Iridium	R\$ 11.726,09	R\$ 11.726,09
1	Flexor Deitado Lf-R	R\$ 16.649,68	R\$ 16.649,68
1	Leg Press 180° Lf-R	R\$ 21.429,11	R\$ 21.429,11
1	Puxada Alta Lf-R	R\$ 17.773,07	R\$ 17.773,07
1	Extensor Unilateral Optimus	R\$ 7.703,61	R\$ 7.703,61
1	Supino Inclinado Optimus	R\$ 8.280,12	R\$ 8.280,12
1	Agachamento Squat Peso Livre	R\$ 11.526,17	R\$ 11.526,17
1	Gluteo Guiado Peso Livre	R\$ 12.769,58	R\$ 12.769,58
1	Hack 45° Peso Livre	R\$ 13.680,27	R\$ 13.680,27
1	- Leg Press 45° Peso Livre	R\$ 12.457,10	R\$ 12.457,10
1	Lombar (Gii) Peso Livre	R\$ 4.742,32	R\$ 4.742,32
1	Panturrilha Sentada (Gii) Peso Livre	R\$ 3.808,60	R\$ 3.808,60
1	Paralela Abdominal (Gii) Peso Livre	R\$ 3.743,92	R\$ 3.743,92
1	Prancha Abdominal Regulável (Gii) Peso	R\$ 4.573,70	R\$ 4.573,70
1	Remada Cavalinho (Gii) Peso Livre	R\$ 3.827,88	R\$ 3.827,88
1	Supino Regulável (Gii) Peso Livre	R\$ 8.245,65	R\$ 8.245,65
1	Cross Over Pró	R\$ 25.221,55	R\$ 25.221,55
1	Extensor / Flexor Sentado Conj. Pró	R\$ 16.456,09	R\$ 16.456,09
1	Kit 20 Pisos 50*50 Emborrachado	R\$ 446,00	R\$ 446,00
3	Banco 3 Regulagens Supino	R\$ 649,00	R\$ 2.057,00
1	Kit 10 Pares De Dumbells	R\$ 15.901,00	R\$ 16.081,00
1	Suporte Para Dumbells 12k A 30kg	R\$ 4.456,00	R\$ 5.185,00
2	Kit Halter Pequeno 2 A 10kg	R\$ 1.709,00	R\$ 4.948,00
2	Suporte Para Anilhas 300kg	R\$ 153,00	R\$1.105,00
2	Kit Barra 1,20m/Presilhas+1 Par De Anilhas 10kg	R\$ 386,00	R\$ 772,00
2	Agachamento Livre+Barra	R\$ 1.160,00	R\$ 2.320,00
10	Kit 2 Anilhas 20kg	R\$ 379,00	R\$ 3.790,00
2	Kit 80kg Anilhas+4 Barras Com Presilhas	R\$ 1.400,00	R\$ 2.800,00
1	Kit Estepe Academia 15 Uni	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00
Total			R\$ 542.791,12

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.5 Investimento Pré-operacional

O quadro 6 dispõe sobre o investimento pré-operacional da empresa considerando o levantamento de todas as ações necessárias para iniciar os trabalhos da empresa.

Quadro 6 - Investimento Pré-operacional.

Descrição	Valor
Abertura Da Empresa E Alvarás	R\$ 1.260,00
Marketing-Divulgação Inicial	R\$ 800,00
Total	R\$ 2.060,00

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.6 Projeção de Receita

Já o quadro 7 dispõe sobre a projeção de receita do primeiro ao terceiro ano da empresa.

Quadro 7 - Projeção de Receita do 1º ano.

Mês	Quantidade De Alunos	Faturamento Bruto Por Alunos	%
1	185	R\$ 13.643,75	6,51
2	190	R\$14.012,50	6,68
3	203	R\$ 14.971,25	7,14
4	205	R\$ 15.118,75	7,21
5	218	R\$ 16.077,50	7,67
6	225	R\$ 16.593,75	7,91
7	240	R\$ 17.700,00	8,44
8	245	R\$ 18.068,75	8,62
9	260	R\$ 19.175,00	9,15
10	278	R\$ 20.502,50	9,78
11	289	R\$ 21.313,75	10,17
12	305	R\$ 22.493,75	10,73
Total		R\$ 209.671,25	100,00

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

Quadro 8 - Projeção de Receita do 2º ano.

Mês	Quantidade De Alunos	Faturamento Bruto Por Alunos	%
1	325	R\$ 23.968,75	7,34
2	333	R\$ 24.558,75	7,52
3	345	R\$ 25.443,75	7,79
4	350	R\$ 25.812,50	7,90
5	360	R\$ 26.550,00	8,13
6	360	R\$ 26.550,00	8,13

7	372	R\$ 27.435,00	8,40
8	380	R\$ 28.025,00	8,58
9	385	R\$ 28.393,75	8,69
10	392	R\$ 28.910,00	8,85
11	408	R\$ 30.090,00	9,21
12	420	R\$ 30.975,00	9,48
	Total	R\$ 326.712,50	

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

Quadro 9 - Projeção de Receita do 3º ano.

Mês	Quantidade De Alunos	Faturamento Bruto Por Alunos	%
1	450	R\$ 33.187,50	8,33
2	450	R\$ 33.187,50	8,33
3	450	R\$ 33.187,50	8,33
4	450	R\$ 33.187,50	8,33
5	450	R\$ 33.187,50	8,33
6	450	R\$ 33.187,50	8,33
7	450	R\$ 33.187,50	8,33
8	450	R\$ 33.187,50	8,33
9	450	R\$ 33.187,50	8,33
10	450	R\$ 33.187,50	8,33
11	450	R\$ 33.187,50	8,33
12	450	R\$ 33.187,50	8,33
	Total	R\$ 398.250,00	

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.7 Necessidade de Capital de Giro Inicial

Esse tópico apresenta dados relativos à necessidade de capital investido, dispondo no quadro 10 a necessidade de capital de giro considerando o capital necessário para pagar todas os custos e despesas da empresa em um período de 6 meses. Os custos e despesas são classificados e detalhados mais abaixo, onde será possível compreender melhor a necessidade desse valor para o capital de giro.

Quadro 10 - Necessidade de Capital de Giro- Custeio dos 6 primeiros meses de funcionamento da empresa.

Mês	Custo E Despesas Fixas(R\$)	Custo e despesas variáveis(R\$)	Total(R\$)
1	R\$ 7.060,32	R\$ 1.921,99	R\$ 8.982,31
2	R\$ 7.060,32	R\$ 1.921,99	R\$ 8.982,31
3	R\$ 7.060,32	R\$ 1.921,99	R\$ 8.982,31
4	R\$ 7.060,32	R\$ 1.921,99	R\$ 8.982,31

5	R\$ 7.060,32	R\$ 1.921,99	R\$ 8.982,31
6	R\$ 7.060,32	R\$ 1.921,99	R\$ 8.982,31
Necessidade de cap. giro	R\$ 42.361,94	R\$ 11.531,92	R\$ 53.893,86

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.1.8 Encargos Sociais

Este quadro 11 demonstra o custo social dos colaboradores.

Quadro 11 - Encargos Sociais

Qtd De Colaboradores	Salário Anual	13°	1/3 Férias	8% Inss	Total
4	R\$ 63.360,00	R\$5.280,00	R\$1.760,00	R\$5.632,00	R\$76.032,00

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2 Plano econômico financeiro

Esse tópico trata-se do planejamento financeiro da empresa, elemento fundamental para garantir a execução dos processos da empresa.

8.2.1 Mão-de-obra para a academia

O quadro 12 a seguir mostra a necessidade de mão-de-obra para o funcionamento do estabelecimento.

Quadro 12 – Necessidade de mão-de-obra.

Necessidade De Mão De Obra	Valores				
	Qtd.	Mensal	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Função					
Contador	1	R\$ 180,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00
Pró-Labore Dos Gestores	2	R\$ 2.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Salários	4	R\$ 1.320,00	R\$ 18.480,00	R\$ 18.480,00	R\$ 18.480,00
Total		R\$ 3.500,00	R\$ 44.640,00	R\$ 44.640,00	R\$ 44.640,00

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.2 Estrutura de Custos e Despesas Fixas

O quadro 13 detalha a estrutura dos custos anuais da empresa, classificando os custos e despesas fixas.

Quadro 13 - Estruturas de Custos e despesas fixas.

Especificações	Mensal	%	1º Ano	2º Ano	3º Ano
Custos Fixos Totais	R\$ 12.800,99	100,00	R\$ 153.611,88	R\$ 153.611,88	R\$ 153.611,88
Energia Elétrica	R\$ 2.230,00	17,42	R\$ 26.760,00	R\$ 26.760,00	R\$ 26.760,00
Plano De Internet	R\$ 110,00	0,86	R\$ 1.320,00	R\$ 1.320,00	R\$ 1.320,00
Colaboradores A Pagar	R\$ 10.336,00	80,74	R\$ 124.032,00	R\$ 124.032,00	R\$ 124.032,00
Sistema De Informações	R\$ 124,99	0,98	R\$ 1.499,88	R\$ 1.499,88	R\$ 1.499,88
Despesas Fixas	R\$ 550,00	100	R\$ 6.600,00	R\$ 6.600,00	R\$ 6.600,00
Limpeza Do Local	R\$ 185,00	33,63	R\$ 2.220,00	R\$ 2.220,00	R\$ 2.220,00
Manutenção Do Estofado	R\$ 45,00	8,18	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00
Manutenção De Maquinas	R\$ 100,00	18,18	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Água	R\$ 220,00	40	R\$ 2.640,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.640,00
Total	R\$ 13.350,99		R\$ 160.211,88	R\$ 160.211,88	R\$ 160.211,88

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.3 Estrutura de Custos e Despesas Variáveis

O quadro 14 detalha os tipos de custos e despesas variáveis anuais da empresa.

Quadro 14 – Tipos de custos e despesas variáveis.

Mês	Faturamento Mensal	6% Simples Nacional	Descontos Promocionais 5%	Total 11%
1	R\$ 13.643,75	R\$ 818,63	R\$ 682,19	R\$ 1.500,81
2	R\$ 14.012,50	R\$ 840,75	R\$ 700,63	R\$ 1.541,38
3	R\$ 14.971,25	R\$ 898,28	R\$ 748,56	R\$ 1.646,84
4	R\$ 15.118,75	R\$ 907,13	R\$ 755,94	R\$ 1.663,06
5	R\$ 16.077,50	R\$ 964,65	R\$ 803,88	R\$ 1.768,53
6	R\$ 16.593,75	R\$ 995,63	R\$ 829,69	R\$ 1.825,31
7	R\$ 17.700,00	R\$ 1.062,00	R\$ 885,00	R\$ 1.947,00
8	R\$ 18.068,75	R\$ 1.084,13	R\$ 903,44	R\$ 1.987,56
9	R\$ 19.175,00	R\$ 1.150,50	R\$ 958,75	R\$ 2.109,25
10	R\$ 20.502,50	R\$ 1.230,15	R\$ 1.025,13	R\$ 2.255,28
11	R\$ 21.313,75	R\$ 1.278,83	R\$ 1.065,69	R\$ 2.344,51
12	R\$ 22.493,75	R\$ 1.349,63	R\$ 1.124,69	R\$ 2.474,31
Total 1º Ano	R\$ 209.671,25	R\$ 12.580,28	R\$ 10.483,56	R\$23.063,84
Total 2º Ano	R\$ 326.712,50	R\$ 24.341,93	R\$20.284,94	R\$44.626,86
Total 3º Ano	R\$ 398.250,00	R\$ 47.843,10	R\$ 39.869,25	R\$87.712,35

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.4 Fluxo de caixa

O quadro 15 detalha o fluxo de caixa necessário para o funcionamento da empresa do primeiro até o terceiro ano de funcionamento.

Quadro 15 – Fluxo de caixa

Fluxo De Caixa			
Descrição	1° Ano	2° Ano	3° Ano
Investimento Inicial	R\$ 60.057,67	R\$ -	R\$ -
Investimento Fixo	R\$ 160.211,88	R\$ -	R\$ -
Investimento Pré Operacional	R\$ 685.976,19	R\$ -	R\$ -
Total	R\$ 906.245,74	R\$ -	R\$ -
Custos E Despesas Variáveis	R\$ 23.063,84	R\$ 35.938,38	R\$ 43.807,50
Custos E Despesas Fixas	R\$ 160.211,88	R\$ 160.211,88	R\$ 160.211,88
Receita Operacionais	R\$ 209.671,25	R\$ 326.712,50	R\$ 398.250,00
Total De Fontes	R\$ 209.671,25	R\$ 326.712,50	R\$ 398.250,00
Fluxo De Caixa(Resultado)	R\$ 26.395,53	R\$ 130.562,25	R\$ 194.230,62

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.5 Demonstrativo de Resultado

No quadro 16 está disposto a projeção dos demonstrativos dos resultados da empresa do seu primeiro ano de funcionamento.

Quadro 16 – Demonstrativo de resultado.

Discriminação	1° ano valores
1- Receita operacional bruta	R\$ 209.671,25
2- Custos fixos	R\$ 32.219,88
2.1 Plano de internet	R\$ 1.320,00
2.2 Sistema de informação	R\$ 1.499,88
2.3 Energia	R\$ 26.760,00
2.4 Água	R\$ 2.640,00
3- Despesas fixas	R\$ 52.504,00
3.1 Pro labore dos sócios	R\$ 48.000,00
3.2 Encargos sociais em Pro labore	R\$ 1.104,00
3.3 Material para limpeza	R\$ 2.200,00
3.4 Marketing e propagando	R\$ 1.200,00
4- Custos variáveis	R\$ 12.580,28
4.1 Simples nacional	R\$ 12.580,28
5- Despesas variáveis	R\$ 10.483,56
5.1 Descontos promocionais	R\$ 10.483,56
6- Resultado operacional	R\$ 209.671,25
7- resultado liquido	R\$ 101.883,53
8- Disponibilidade	R\$ 101.883,53

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.6 Valor Presente Líquido e TIR para o período de 4 anos.

Quadro 17 – Demonstrativo de resultado.

Ano	Resultado Anual
1°	R\$ 209.671,25
2°	R\$ 326.712,50
3°	R\$ 398.250,00
4°	R\$ 398.250,00
Tir	25,70%

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.7 Porte da Empresa e Indicadores Financeiros

Os quadros 18 e 19 apresentam os dados relativos ao porte da empresa que, inicialmente de se enquadrará na categoria de Empresa de pequeno porte, e o resumo financeiro do negócio.

Quadro 18 – Porte da empresa e indicadores financeiros.

Descrição	1° Ano	2° Ano	3° Ano	4° Ano
Receita Anual	R\$ 209.671,25	R\$ 326.712,50	R\$ 398.250,00	R\$ 398.250,00
Custos E Despesas Fixas	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88
Custos E Despesas Variáveis	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84
Resultado Operacional	R\$ 101.883,53	R\$ 218.924,78	R\$ 290.462,28	R\$ 290.462,28

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

O quadro 19 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis.

Quadro 19 – Indicativos de lucratividade.

Descrição	1° Ano	2° Ano	3° Ano	4° Ano
Lucratividade Anual (%)	48,59	67,01	72,93	72,93
Payback	4 Anos e 2 meses			

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

8.2.8 Análises de Cenários

O quadro 20 apresenta uma simulação de resultados da empresa em um cenário otimista, no qual, o faturamento da empresa alcançou uma receita maior em 10%.

Quadro 20 - Análise de cenário otimista.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 230.638,49	R\$ 359.383,75	R\$ 438.075,00	R\$ 438.075,00
Custos E Despesas Fixas	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88
Custos E Despesas Variáveis	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84
Resultado Operacional	R\$122.850,77	R\$ 251.596,03	R\$ 330.287,28	R\$ 330.287,28

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

O quadro 21 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis em um cenário otimista.

Quadro 21 – Indicativos de lucratividade otimista em 10%.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Lucratividade anual (%)	53,27	70,01	75,40	75,40
Payback	3 Anos e 9 meses			

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

O quadro 22 abaixo apresenta uma simulação de resultados da empresa em um cenário pessimista, no qual, ocorreu um retorno de receita menor em 10%.

Quadro 22 - Análise de cenário pessimista.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita anual	R\$ 188.704,13	R\$ 294.041,25	R\$358.425,00	R\$ 358.425,00
Custos e despesas fixas	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88	R\$ 84.723,88
Custos e despesas variáveis	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84	R\$ 23.063,84
Resultado operacional	R\$ 80.916,41	R\$ 186.253,53	R\$ 250.637,28	R\$ 250.637,28

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

O quadro 23 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis em um cenário pessimista.

Quadro 23 – Indicativos de lucratividade pessimista em 10%.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Lucratividade Anual (%)	42,88	63,34	69,97	69,97
Payback	4 Anos e 9 meses			

Fonte: Criado pelos autores, 2023.

REFERÊNCIAS

ANÁLISE SWOT. **Ferramenta**. Disponível em: <https://foodsafetybrazil.org/analise-swot-ferramenta-de-planejamento-estrategico-para-o-contexto-da-organizacao/>.> Acesso em: 17 nov. 2023.

BANCO ACADEMIA. **Banco Multi-Regulavel**. Disponível em :https://www.amazon.com.br/Banco-Academia-Multi-Regulavel-Podiumfit-posicoes/dp/B088P8KVPC/ref=asc_df_B088P8KVPC/?tag=googleshopp06-20&linkCode=df0&hvadid=437347588706&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=16436961357107931735&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=m&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=21226&hvtargid=pla-908663566682&psc=1. Acesso 24/10/2023.

JUSBRASIL. **Academia**. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/ter-academia-de-musculacao-sem-registro-no-cref-ha-crime/802483735>>. Acesso em: 02 nov. 2023.

PORTAL SEBRAE. **"O que é diferencial competitivo?"**. Disponível em:< <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mercado-o-que-e-diferencial-competitivo>>. Acesso em: 13 jun. 2023.

SEBRAE. **"O que são estratégias empresariais?"**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-estrategias-empresariais>>. Acesso em: 13 jun. 2023.

SEBRAE. **Serviços**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/marketing-de-servicos-uma-visao-baseada-nos-8-ps,a799a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD#:~:text=Podemos%20ent%C3%A3o%20definir%20que%20servi%C3%A7os,de%20servi%C3%A7o%20e%20o%20consumidor>>. Acesso em: 09 set. 2023.

UNIFIL. **Terra e Cultura**: Revista Eletrônica do Programa de Pós-Graduação em Letras da UNIFIL, n. 39, v. 2, [S.l.], [S.d.]. Disponível em:< https://web.unifil.br/docs/revista_eletronica/terra_cultura/39/Terra%20e%20Cultura_39-2.pdf>. Acesso em: 13 jun. 2023.