



UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
ACADEMIA DE MÚLTIPLAS ATIVIDADES**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO 2019

UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
ACADEMIA DE MÚLTIPLAS ATIVIDADES**

Módulo 03 - Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim
Direito Empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria
Administração Estratégica – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira
Gestão Orçamentária – Prof. Júlio César Teixeira
Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Aluno Gabriele Caroline de Moraes, RA 18001866
Aluno Lilian Mara Costa, RA 18001483
Aluno Maiara Daniele de Sousa, RA 18000266
Aluno Marcele Fernanda de Sousa, RA 18000267

SUMÁRIO

- 1 - Sumário
 - Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
- Âmbito federal
 - Âmbito estadual
 - Âmbito municipal
- 1.7 - Capital social
- 1.8 - Fonte de recursos
- 1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa.
 - 1.10 - Contrato Social;
 - 1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial;
 - 1.12 - Receita Federal – CNPJ;
 - 1.13 - Receita Estadual – IE;
 - 1.14 - Prefeitura Municipal;
 - 1.15 - Alvarás;
 - 1.16 - Licenças (ambiental, ANVISA, etc)
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 – Modelo de Negócio
 - 2.2 - Estudo dos clientes
 - 2.3 - Estudo dos concorrentes
 - 2.4 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 5.1 - Investimentos fixos
 - 5.2 - Estoque inicial
 - 5.3 - Caixa mínimo
 - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.5 - Investimento total
 - 5.6 - Faturamento mensal

- 5.7 - Custo unitário
- 5.8 - Custos de comercialização
- 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
- 5.10 - Custos de mão-de-obra
- 5.11 - Custos com depreciação
- 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
- 5.13 - Demonstrativo de resultados
- 5.14 - Indicadores de
viabilidade

- 6 - Construção de cenário
 - 6.1 - Ações preventivas e
corretivas

- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1. - Sumário Executivo

1.1. – Resumo

Este estudo trata-se de um projeto de implantação de uma academia de múltiplas atividades de dança e luta, ao qual possa abranger um público desde o infantil, jovem, adulto até os atletas desportos. A empresa terá razão social Boa Forma Academia LTDA e nome fantasia Good Shape, localizada na Av. Dr. Durval Nicolau, nº 775 - Parque Colina da Mantiqueira, São João da Boa Vista - SP.

Esta empresa será classificada como uma LTDA, ou seja, empresa organizada por quotas, onde cada sócio tem responsabilidade limitada, sendo os sócios: Gabriele Caroline de Moraes, Lilian Mara Costa, Maiara Daniele de Sousa, Marcele Fernanda de Sousa.

Os serviços a serem oferecidos serão aulas de lutas e danças tais como: jump, boxe, zumba, crossfit, jiu-jitsu, muay thai, alongamento e yoga, ballet, jazz-funk, dança do ventre e pilates.

O diferencial da academia em questão é o trabalho com público do setor infantil, que encontra-se com necessidade de praticar exercícios físicos. Além disso o foco será os atletas desportos que procuram a academia para realizar treinamentos de forma profissional, assim serem capazes de competir em lutas. Um outro ponto a ser lembrado é o de que as academias enfocam muito em musculação, por isso a Good Shape possui treinos funcionais onde os clientes podem escolher aquele que mais lhe agrada. Serão treinos personalizados para atingir os objetivos do aluno. Além disso a academia conta com vídeos explicando a prática dos exercícios otimizando e reduzindo o trabalho dos personal trainers.

O público alvo serão os residentes da alta sociedade que estão instalados no bairro mais rico de São João da Boa Vista, conhecido como Mantiqueira.

O plano de negócios prevê investimento na compra de imóvel, equipamentos, instalações, divulgação e capital social. O investimento inicial será de R\$ 407.650,68, sendo bens próprios dos sócios.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$538.531,70
Lucratividade	15,74%
Rentabilidade	25,70%
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 9 meses

1.2. - Dados dos empreendedores

Nome:	Gabriele Caroline de Moraes		
Endereço:	Roberto Alexandre Ferrari 307 Jardim Iracema		
Cidade:	Vargem Grande do Sul	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Gabriele Caroline de Moraes, 20 anos, é natural de Vargem Grande do Sul (SP). Possui ensino médio desde de 2016, começou a fazer curso de informática e devido alguns problemas não conseguiu concluir. No momento atual está cursando administração na Fundação de Ensino Octávio Bastos Unifeob. Trabalha como secretária e braço direito para seu pai que é vendedor de tijolos. Desde nova sempre foi muito batalhadora e lutou pelos seus objetivos, com determinação pelo que deseja. Atualmente está trabalhando em um projeto de empreendimento junto com três amigas, que possuem ideias conjuntas para abrir uma academia de múltiplas atividades. Amante por esportes ela encontra ideias de inovação para esse novo empreendimento.</p>		

Nome:	Lilian Mara Costa		
Endereço:	Rua Nestor Matheus de Moraes, 43		
Cidade:	Aguai	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Lilian Mara Costa, 38 anos, é natural de Fernandópolis (SP). Possui curso técnico de contabilidade, nos dias atuais é estudante do Curso de Administração no Centro Universitário da Fundação de ensino Octávio Bastos. Lilian sempre buscou ser uma pessoa independente, aos 12 anos iniciou sua rotina de trabalho para ajudar a pagar as despesas de casa. Trabalhou como babá, acompanhante de idoso, balconista de padaria, operadora de caixa, auxiliar de informática, fiscal de loja e atualmente é auxiliar administrativo à frente do Departamento Pessoal de um Supermercado. Aos 35 anos de idade, em um momento que se encontrava desempregada, Lilian encontrou uma oportunidade de ser empreendedora, abriu seu próprio negócio na cidade de Aguai. Uma pequena loja que oferecia diversas mercadorias produzidas no Sul de Minas Gerais. Em sua loja Lilian junto com seu sócio vendiam, doces, diversos tipos de queijos, sucos de uvas, vinhos, massas artesanais, salames, cachaças etc, mas esta sociedade foi desfeita e Lilian precisou voltar ao mercado de trabalho. Hoje ela vê a possibilidade de</p>		

recomeçar sua vida como empreendedora ao lado de 3 pessoas que buscam o mesmo objeto, por estar diretamente em contato com o público e ser apaixonada por danças, ela acredita que terá ótimos resultados fazendo esse investimento com suas sócias, pois cada uma agrega um conhecimento diferenciado e gostam do que fazem.

Nome:	Maiara Daniele de Sousa		
Endereço:	Rua Avenida Romualdo de Souza Brito, 265		
Cidade:	Espírito Santo do Pinhal	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Maiara Daniele de Sousa, 24 anos, é natural de Conchal (SP). Estudante de Administração no Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos. Maiara começou a trabalhar desde os 13 anos como babá, desde essa época nunca mais parou, suas experiências são voltadas ao comércio, pois com 16 anos já trabalhou diretamente com o público em um supermercado e atualmente trabalha como atendente em uma cafeteria no centro da cidade de Espírito Santo do Pinhal. Esforçada e determinada a correr atrás dos sonhos ela se dedica em seus estudos, que são uma base de conhecimentos para o mercado de trabalho. Maiara já fez um curso técnico na área administrativa e desde então sente a vontade de empreender.</p> <p>Aproveitando as oportunidades de mercado resolve abrir uma sociedade com mais três pessoas que estudam juntas com ela, como oportunidade de negócio elas decidem abrir uma academia de múltiplas atividades, assim através desse novo empreendimento ela colocará em prática seus conhecimentos já adquiridos na faculdade, suas habilidades, juntamente com sua flexibilidade e seu amor pelos clientes do ramo de academias.</p> <p>Ela fará junto às outras sócias toda a parte de gestão da academia. Inicialmente fará a parte de contabilização do caixa da empresa.</p>		

Nome:	Marcele Fernanda de Sousa		
Endereço:	Rua Avenida Romualdo de Souza Brito, 265		
Cidade:	Espírito Santo do Pinhal	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Marcele Fernanda de Sousa, 27 anos, é natural de Conchal (SP). Possui ensino médio completo desde 2009, técnica em Administração e atualmente cursando Administração no Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos. Marcelle possui experiência com o público, pois com 15 anos, seu primeiro emprego foi em um hortifruti, onde já adquiriu conhecimentos e técnicas de como empreender, e desde então seus empregos foram todos em comércio. Atualmente atua como operadora de caixa em uma loja de produtos com custeio de 1 real.</p> <p>Na procura em desenvolver suas capacidades, e conhecimentos obtidos na faculdade, Marcelle e mais três colegas de sala enxergam uma oportunidade de mercado, resolvem abrir uma academia de múltiplas atividades, pois é um mercado que está em constante crescimento. Sua dedicação e amor em trabalhar com pessoas, e com o universo fitness, será primordial, para que juntamente com suas sócias, o empreendimento dê certo e tenha bastante crescimento.</p>		

1.3. - Missão da empresa

Trabalhar em atividades relacionadas com o âmbito de saúde, atender o mercado fitness, proporcionar serviços de qualidade com foco e atenção especial no bem estar do público infantil.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

- AGIR- Investir, proporcionar, fazer parcerias, capacitar;
- ÁREA DA SAÚDE- primariamente; saúde e tranquilidade, continuamente; estética e boa forma;
- QUALIDADE- excelência no ensino das atividades, bons equipamentos, satisfação do cliente, cumprimento das especificações.

-Visão

Ser classificada como uma empresa modelo em cuidados com a tranquilidade e a satisfação dos clientes e colaboradores devido aos serviços de alta qualidade e relacionamentos interpessoal. Ter excelência regional pelos resultados alcançados.

- Valores

Respeito na limitação

Ética na execução das atividades oferecidas.

Responsabilizar e garantir efeitos e resultados.

Alegria.

Clareza no modo de trabalho.

1.4. - Setores de atividade

O âmbito de atuação da academia será o setor terciário. O setor terciário corresponde às atividades de comércio de bens e à prestação de serviços, sendo a prestação de serviços trabalho realizado a título de aluguel de mão-de-obra física ou intelectual. Logo, classificam-se as atividades exercidas pela academia como prestação de serviços no ramo esportivo.

1.5. - Forma jurídica

A forma jurídica será sociedade Limitada. A sociedade de duas ou mais

peças que juntam-se para criar uma sociedade empresária, mediante um contrato social, no qual constam seus atos constitutivos, formas de operação, normas da empresa e o capital social, sendo este último dividido em cotas, de modo que a responsabilidade pelo pagamento das obrigações da empresa é limitada à participação dos sócios. Assim, as sociedades limitadas são aquelas cujo capital social é representado por quotas, e a responsabilidade dos sócios no investimento é limitada ao montante do capital social investido.

1.6. - Enquadramento tributário

Âmbito federal

O enquadramento tributário será no Regime Simples: regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Micro empresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios). É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

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; formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Âmbito municipal

O Imposto no âmbito municipal será o ISS. O ISS (Imposto sobre Serviços) é um imposto recolhido no município que se aplica sobre as Notas Fiscais de Serviços eletrônicas para o possuidor do serviço prestado, a qual deve conter o

valor do imposto.

1.7. - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Gabriele Caroline de Moraes	R\$ 101.912,67	25
2	Lilian Mara Costa	R\$ 101.912,67	25
3	Maiara Daniele de Sousa	R\$ 101.912,67	25
4	Marcele Fernanda de Sousa	R\$ 101.912,67	25
Total		R\$ 407.650,68	100,00

1.8. - Fonte de recursos

Os recursos para abrir a academia serão provenientes de capitais próprios dos sócios Gabriele Caroline de Moraes e Marcelle Fernanda de Sousa, resultantes de reservas de economias, juntamente com o capital de Lilian Mara Costa, decorrente de um bem vendido para terceiro a fim de somar com o capital total investido para abertura da empresa. Por fim o capital de Maiara Daniele de Sousa que entrará com uma fonte de recurso familiar, um investimento provido de sua mãe.

DIREITO EMPRESARIAL

Esta empresa trata-se de uma LTDA, ou seja, as empresa do tipo limitada podem ser chamadas de empresas de sociedade limitada ou empresa de sociedade por quotas.

Nas empresas deste tipo, o capital está dividido por quotas e cada sócio possui uma "parte" (quota) da empresa, monetariamente.

O nível de participação de um sócio na vida da empresa é proporcional à porcentagem de quota da empresa que este tem, ou seja, quanto maior a quota, maior sua influência.

Em total acordo, todos os sócios optaram em adquirir um imóvel pronto. O primeiro passo é fazer o registro na junta comercial ou cartório de pessoa jurídica e para que isto



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

aconteça é essencial a certidão de nascimento de cada um dos sócios, o custeio para a abertura da academia será de R\$ 1.200,00. Após isso, será entregue aos sócios o número de identificação da empresa -NIRE. Por se tratar de uma empresa que presta serviços é necessário também o registro na prefeitura municipal.

1.9. Documentação exigida para abertura da empresa.

Na verificação de abertura da empresa inicialmente é feito um pedido de busca onde contém o nome de dominação social Boa Forma Academia LTda. Para a abertura da Academia de Múltiplas atividades será necessário cópias autenticadas do RG e CPF dos sócios, juntamente com o comprovante de residência de todos os envolvidos, folha espelho do IRPF, IPTU do imóvel e contrato de compra do imóvel.

Após uns dias os sócios obtém a confirmação se não há a mesma denominação social, sendo assim pode-se elaborar o contrato social.

1.10. Contrato Social;

Para realizar o contrato social necessita de informações tais como: Nome do Sócio; Capital Social; Opção por microempresa ou empresa de pequeno porte e endereço. A documentação necessária será cópias autenticadas do RG, CPF e comprovante de residência dos sócios; Cópia da certidão de casamento e do CPF do cônjuge; Ficha de Cadastro Nacional; Pagamento do documento DARE e dos documentos DARF'S. Depois do contrato social estar registrado corretamente na Jucesc o próximo passo é fazer o cadastro na Receita Federal para obter o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA

BOA FORMA ACADEMIA LTDA



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Gabriele Caroline de Moraes, brasileira, solteira, nascida em Vargem Grande do Sul, estudante, portadora do CPF nº 434348558-74, portadora do documento de identidade nº 55002261-2, residente e domiciliada na Rua Roberto alexandre ferrari, nº 307, Bairro Jardim Iracema, Vargem Grande do Sul, SP, CEP nº 13880-000 e Lilian Mara Costa, brasileira, divorciada, nascida em Fernandópolis SP, estudante, portadora do CPF 307.041.248-31 nº, portadora do documento de identidade nº 34.443.091-1, residente e domiciliada na Rua, Nestor Matheus de Moraes nº 43, Bairro Vista da colina, Aguaí, SP, CEP nº 13860-000 e Maiara Daniele de Sousa, brasileira, solteira, nascida em 13 de maio de 1995, estudante, portadora do CPF nº 44130778-31, portadora do documento de identidade nº 44448069-9, residente e domiciliada na Rua Avenida Romualdo de Souza Brito, nº 265, Jardim Espírito Santo, Espírito Santo do Pinhal, SP, CEP nº 13990-000 e Marcele Fernanda de Sousa, brasileira, solteira, nascida em 25 de julho de 1991, estudante, portadora do CPF nº 415348568-38, portadora do documento de identidade nº 48003587-8, residente e domiciliada na Rua Avenida Romualdo de Souza Brito, nº265, Jardim Espírito Santo, Espírito Santo do Pinhal, SP, CEP nº 13990-000.

Estabelecem entre si uma sociedade limitada, a qual reger-se-à seguintes cláusulas:

Cláusula primeira- A sociedade considerada limitada, é uma sociedade de prestação de serviços, adota o nome empresarial Boa Forma Academia LTDA, com sede em Av. Dr. Durval Nicolau, nº 775, Parque Colina da Mantiqueira, São João da Boa Vista, SP, CEP nº 13870-005.

Cláusula segunda- A sociedade aplicará como nome fantasia “Good Shape”.

Cláusula terceira- A sociedade tem por objetivo social as atividades de: CNAE 8591-1/00 Ensino de esportes; 8592-9/01 Ensino de dança; 93012 Atividades de condicionamento físico.

Cláusula quarta- o prazo de duração será de tempo indeterminado, procedendo as atividades na data de registro do contrato social.

Cláusula quinta- O capital social será integralizado em moeda corrente por R\$ 407.650,68 (quatrocentos e sete mil, seiscentos e cinquenta reais e sessenta e



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

oito centavos), distribuídos em cem quotas no valor unitário de R\$4.076,50 (quatro mil, setenta e seis reais e cinquenta centavos) distribuídos entre os sócios da seguinte forma:

Sócios	Nº Quotas	Valor Unit.	Valor Participação
Gabriele	25	4.076,50	101.912,67
Lilian	25	4.076,50	101.912,67
Maiara	25	4.076,50	101.912,67
Marcele	25	4.076,50	101.912,67
Total	100	16.306,00	407.650,68

Cláusula sexta- A gestão da sociedade será realizada por todos os sócios que possuem poderes de sócios-administradores representando e assinando pela sociedade, com responsabilidade restringida à suas quotas, porém respondem solidariamente pela integralização do capital social.

Cláusula sétima- É interdito aos administradores adquirir compromissos ou obrigações desconhecidas ao interesse social da empresa, em favor próprio ou de terceiros.

Cláusula oitava- As quotas são indivisíveis e não podem ser transferíveis sob qualquer título, a terceiros, sem a autorização dos sócios, aos quais fica garantido o direito de preferência.

Cláusula nona- Aos sócios compreende o direito a uma retirada mensal a denominação Pró Labore em resultância do trabalho por ele prestado.

Cláusula décima- As decisões sociais referentes a qualquer alteração deste contrato, no que se refere à cessão de quotas, exclusão de sócios ou rescisão da sociedade serão tomadas pelos sócios que representem a maioria da sociedade.

Cláusula décima primeira- A sociedade fará o levantamento de balanços mensais, sendo assim feita a distribuição dos lucros, conforme a participação em quotas.

Cláusula décima segunda- A sociedade não se dissolverá pelo falecimento ou exclusão dos sócios. Em tais circunstâncias os haveres dos sócios falecidos ou excluídos serão computados em balanço e pagos em até nove meses contados a partir da data do fato.

Cláusula décima terceira- Toda e qualquer contradição que surgir da aplicação ou interpretação do presente contrato, ou que com eles se correlacionar as hipóteses de exclusão ou rescisão da sociedade será designada a resolução por meio da arbitragem conforme Normas Específicas regulamentadas.

DECLARAÇÃO

Os sócios declaram que não exercem cargo público, que não estão incurso em nenhum crime previsto por lei, que os impeçam de exercer a atividade de administradores, estando cientes de que, no caso de falsidade da presente declaração, será anulado o presente ato, sem punições penais que fiquem sujeitos.

1.11. Registro da Empresa – Junta Comercial; Receita Federal – CNPJ;

Para a abertura da academia é preciso fazer o registro na junta comercial que representa a certidão de nascimento da pessoa jurídica. Ao iniciar o processo a empresa passa ter um NIRE (Número de Identificação do Registro da Empresa), através desse NIRE há o acesso no portal da Receita Federal para criar o CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica).

Para o registro na junta comercial é necessário portar-se da seguinte documentação: Cópias autenticadas do RG e CPF de cada sócio; Cópias autenticadas do comprovante de residência de cada sócio com atualidade de até 90 dias; Via da Capa da junta comercial; Via da Ficha de Cadastro Nacional modelo 1 e 2; Capa do IPTU da empresa; Guia de pagamento das Darf's. Após a aprovação do nome e da localidade é emitido o CNPJ e a empresa já pode começar a operar, tendo sua existência oficialmente legalizada.

1.12. Receita Estadual – IE;

O registro no sistema fiscal do Estado serve para a aquisição do registro de tributos, pois trata de início das atividades da academia. Assim que requisitar a inscrição do novo estabelecimento no Cadastro de Contribuintes do ICMS, o envolvido acede a guia e segue as instruções existentes no Portal do Redesim (sistema integralizado que possibilita a simplificação dos processos de abertura, fechamento e legalização de empresa). A tributação escolhida pela empresa Good Shape será pelo imposto unificado que integrando os impostos federais, estaduais e municipais. As despesas trabalhista com pró-labore e custo de mão-de obra são superiores à 0,51% da receita de vendas da academia, entrando assim no anexo 3 do Regime Simples Nacional com uma alíquota efetiva de 10,85% sobre a receita de serviços.

1.13. Prefeitura Municipal;

Logo após a obtenção do CNPJ uma vez que a academia tem por atividade prestação de serviços, faz-se a inscrição fiscal na Secretaria de Finanças no município de São João da Boa Vista. Inscrição essa que será requerida juntamente com o Alvará de Funcionamento.

1.14. Alvarás;

A formalização da academia será feita pela composição dos seguintes Alvarás: Alvará de funcionamento; Laudo AVCB/CLCB Bombeiro; Alvará da Vigilância Sanitária; Cadastro na Previdência Social.

A primeira medida a ser tomada para possuir o atestado de funcionalidade do estabelecimento é deter-se dos seguintes documentos ao dirigir-se a prefeitura para requerer a declaração. Os documentos obrigatórios são o Contrato Social da empresa; cartão CNPJ; Cópia do comprovante de quitação do IPTU do imóvel.

Após a solicitação inicia-se o meio que verifica o local, se o imóvel é capaz de exercer a atividade. A prefeitura de São João da Boa Vista enviará um fiscal para ao estabelecimento para verificar se deverá ser feita alguma mudança na

estrutura do local. Será gerado uma taxa estabelecida pela prefeitura que deverá ser paga, diante disso o Alvará possui data de validade com necessidade de renovação.

A regularização do laudo do corpo de bombeiros acontece por meio do CLCB (Certificado de Licença do Corpo de Bombeiros), no modo de Projeto Técnico Simplificado que aplica-se à imóveis com baixo risco. Essa certificação garante que a edificação possui condições de segurança contra incêndios. A vistoria é feita no conjunto de medidas estruturais, técnicas e organizacionais que assegure um edifício protegido contra incêndio e pânico, portanto é um processo que necessita de revalidação.

Para a adequação do ambiente da academia é primordial do Alvará Sanitário, onde será informado aos sócios através da vistoria sanitária quais procedimentos o estabelecimento precisa dotar caso encontre irregularidades no local. Nesse documento consta se a academia possui normas de saúde e higiene, visto que é uma atividade que pode interferir na saúde do indivíduo.

O Cadastro na Previdência Social identifica os respectivos tributos que a academia pagará pelos funcionários da empresa. Os representantes da academia deve encaminhar-se à Agência da Previdência e solicitar o cadastramento da empresa e de seus responsáveis legais.

2. - Análise de mercado

2.1. - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

A academia é um espaço muito democrático que recebe alunos de várias diferenças de pensamentos, vários estilos, mas com único intuito, estética e saúde física. Contudo, uma academia de luta e dança pode ter seu público alvo voltado muito mais para pessoas com um tempo grande para a prática de exercícios , uma



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

vez que o sentido estático é o ponto menor de que uma academia de exercícios de musculação e definição do corpo.

Academias de luta e dança tem como característica o wellness, ou seja, a prática de exercícios de forma divertida na busca do bem-estar, acarretando em público alvo de alunos com perfil bem definido: desde crianças acima de 5 anos até os adultos e atletas desportos que procuram uma academia para treinar e assim competir em lutas profissionais. Porém, são pessoas que possuem um tempo e valorizam além da aparência física e tranquilidade da mente e o equilíbrio das emoções através da arte, da luta, da dança e do esporte.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

O comportamento dos clientes que buscam realizar estas atividades, geralmente são pessoas que tem seu tempo limitado, com uma carga de estresse muita alta e precisam de um momento para descarregar toda a tensão. Diferente dos exercícios fitness, as academias wellness e de luta possuem clientes que variam desde a infância, adolescência, fase adulta até os atletas desportos, enfatizando a qualidade de vida acima da modulação corporal e o profissionalismo através dos treinos funcionais.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A academia localiza-se na área do Parque Colina da Mantiqueira, em São João da Boa Vista, local em que concentra-se e entronca-se com os bairros mais nobres da cidade, o que equivale a pensar que o público será de pessoas financeiramente abastadas, cujo geralmente são os que procuram mais o estilo wellness de vida, estilo que devido a cultura do bem-estar, da vida ativa e qualidade de vida e atletas com estilo desporto que praticam a concentração para o alcance dos objetivos.

2.2. - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Ifitness Academia	Muito Boa	150,00 a 230,00	Dinheiro ou cartão	3 unidades, sendo duas no centro da cidade.	Segunda à sexta até às 22:00h.	Ballet infantil e adulto, power jump, pilates, body pump, body attack, sh'bam,	Lugar diferenciado com profissionais qualificados para oferecer os melhores resultados no treino.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Crossfit São João da Boa Vista	Muito Boa	139,00 a 299,00	Dinheiro ou cartão	Bairro tradicional e nobre da cidade..	Segunda à domingo às 12:00h	Crossfit que inclui movimentos ginásticos,, movimentos cíclicos e levantamento de peso,	Metodologia eficiente e rápida para desenvolver o condicionamento físico geral

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Academia Oficina do corpo	Muito Boa	145,00 a 180,00	Dinheiro ou cartão	Bairro tradicional e nobre da cidade.	Segunda à sábado até às 13:00h.	Musculação, natação, hidrogenástica, treinamento funcional, ginástica localizada, jiu-jitsu infantil e adulto, personal, pilates,dança de salão e	Melhores profissionais e várias modalidades..

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

						fisioterapia,	
--	--	--	--	--	--	---------------	--

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Espaço Yôga Mantiqueira	Muito Boa	120,00 á 185,00	Dinheiro ou cartão	Bairro tradicional	Segunda à sábado	Aulas de ioga.	Conquistada força e flexibilidade, saúde mental e qualidade de vida. Instrutora experiente no ramo.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Harmônica-Núcleo de Qualidade de vida.	Muito Boa	150,00 a 240,00	Dinheiro ou cartão	Centro da cidade.	Segunda à sábado até às 13:00h.	RPG, Pilates, Estética, Fisioterapia, Yôga e Ballet.	Mudanças visíveis e permanentes no corp. Qualidade no serviço equipamentos

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Life-Pilates-Estética-RPG-	Muito Boa	160,00 a 260,00	Dinheiro ou cartão	Centro da cidade.	Segunda à sexta até às 20:00h.	RPG, Pilates, Estética, Fisioterapia, Yôga e Ballet.	Qualidade de vida através de uma atividade prazerosa para o corpo e mente.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
---------	-----------	-------	------------------------	-------------	-------------	-----------------------	----------------------

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Academia Long Shao	Muito Boa	100,00 a 150,00	Dinheiro ou cartão	AV. Brasília 835 vila zanetti	Segunda à quinta das 14:00 às 21:00h. Sexta fechado e Sábado das 8:00 até às 12:00h	Artes Marciais: Kung Fu Tradicional (Shaolin do Norte), Wing Chun, Boxe Chinês, Jiu-Jitsu e Defesa Pessoal. .	.Excelência na resultado dos treinos.
--------------------	-----------	-----------------------	--------------------	-------------------------------	---	---	---------------------------------------

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Oliveira Fighter	Muito Boa	50,00 a 120,00	Dinheiro ou cartão	Bairro Jardim São Nicolau.	Segunda, Quarta e Sexta às 10:00, 15:30 e 19:00. Sábados às 10:00h.	Kickboxing, Muay Thai, MMA e Capoeira.	Tudo em um só lugar. Ensinamentos de técnicas preservando a integridade física.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Remocross	Muito Boa	20,00 a 170,00	Dinheiro ou cartão	Avenida Durval Nicolau 676 jardim canada	Segunda a Sexta as 6:00 11:30 e 14:00 21:00 sabado 8:00 11:30	Academia de Treinamento funcional e remo indoor	Potencializar seus resultados e mudar seu estilo de vida

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
---------	-----------	-------	------------------------	-------------	-------------	-----------------------	----------------------

Studio de Dança Carlos Nunes	Muito Boa	95,00	Dinheiro ou cartão	Cel. Ernesto de oliveira, 47	Terça a sexta 7:00 as 21:00	Academia de dança	Studio carlos nunes oferece uma estrutura e ambiente Agradável levando alegria ,bem estar.
------------------------------	-----------	-------	--------------------	------------------------------	-----------------------------	-------------------	--

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Esportiva	Muito Boa	115,00 a 230,00	Dinheiro ou Cartão	Lago Manoel Hamilton Lourenço Barbeitos ila Conceição	Todos os dias das 6:00 ate 22:00	A Sociedade Espo	A Sociedade Esportiva Sanjoanense tem o prazer de estar em contato com seus fãs através das redes sociais.

Conclusões

Os concorrentes diretos oferecem atividades e prática de exercícios similares, com preços e localizações competitivas. Os espaços dos concorrentes traz garantias de metodologias eficientes e profissionais qualificados, isso faz com que a Good Shape tenha um posicionamento firme e busque sempre uma gestão de qualificação e melhoria dos serviços, criando padrões de aulas voltados para o público alvo específico.

A estrutura oferece serviços de qualidade, voltados para um público de classe média alta, é visto que a proposta de mercado oferecida faz com que a Academia Good Shape tenha um diferencial a mais para conseguir atuar junto com a concorrência. Os preços são voltados para um público que valoriza o ambiente e o atendimento, além, é claro, a qualidade do serviço.

Sua proposta de mercado é atender um público desde o infantil até os

adultos, inclusive os atletas desportos que tem grande demanda no mercado das academias, o foco é treinar esses alunos para competirem profissionalmente com treinos diferenciados para cada tipo de aluno.

2.3. - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Luvas, aparador de soco, suporte de parede e sacos de pancada	Centauro.	R\$89,99	30 dias no cartão ou boleto.	5 à 7 dias úteis	Campinas - SP

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Luvas, aparador de soco, suporte de parede e sacos de pancada	Netshoes	R\$97,99	30 dias no cartão ou boleto.	5 dias úteis	Campinas - SP

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Luvas, aparador de soco, suporte de parede e sacos de pancada	Americanas	R\$99,98	30 dias no cartão ou boleto.	5 dias úteis	Mogi-Guaçu

3. - Plano de marketing

3.1. - Produtos e serviços

Nº	Produtos / Serviços
1	Aula de jump
2	Aula de boxe
3	Aula de zumba
4	Aula de Crossfit
5	Aula de jiu-jitsu
6	Aula de muay-thay
7	Aula de alongamento, ioga e pilates
8	Aula de ballet
9	Aula de jazz-funk
10	Aula de dança do ventre

3.2. - Preço

Os preços referidos foram embasados em pesquisas feitas nos concorrentes e pesquisa do mercado das academias no estado de São Paulo. A Good Shape se distingue pelos treinos funcionais e pela grande infraestrutura

A definição pelo preço foi estruturada pela seguinte forma: horários da prestação de serviços, rateio dos custos mensais juntamente com as despesas, o conhecimento e experiências dos profissionais, ligados à demanda pelos serviços, preço dos concorrentes e margem de lucro.

3.3. - Estratégias promocionais

Para elaborar algumas estratégias promocionais, a academia Good Shape, visou oferecer uma aula experimental de cada modalidade, com este método o cliente se sentirá seguro em relação à sua escolha. Outra estratégia para fidelizar o cliente foi baseado em datas comemorativas como os dias mães, os dias dos pais e também o dias das crianças, oferecendo nestas datas descontos para os clientes fidelizados. Oferecendo também uma promoção mensais aos alunos que indicarem a academia para outras pessoas e distribuição de brindes personalizados.

3.4. - Estrutura de comercialização

O plano de negócio conta com aulas totalmente praticadas dentro da academia, em salas diferenciadas e para fidelizar os clientes será oferecido uma aula experimental para o cliente que tiver interesse em se matricular na academia. Como estratégia a empresa conta com planos familiares, pacotes promocionais, descontos em datas comemorativas para os clientes já matriculados. Para que estas estratégias cheguem à todas pessoas, será disponibilizado em redes sociais como facebook e instagram, anúncios de rádio. A empresa possui o seguinte sistema:

·7 Instrutores; ·1 Faxineira; ·2 Recepcionista;

3.5. - Localização do negócio

Endereço:	Av: Dr Durval Nicolau nº 775
Bairro:	Parque Colina da Mantiqueira
Cidade:	São João da Boa Vista

Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3638-5248
Fone 1:	(19) 3638-1105

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

A academia será situada na Avenida Dr. Durval Nicolau, nº 775, Parque Colina da Mantiqueira. Esse bairro é considerado de fácil acessibilidade, com uma demografia que integra 65 empresas dentre elas estão: clínicas odontológicas, lanchonetes, oficinas mecânicas, esteticistas, concessionárias, farmácias e drogarias, escolas e prefeituras municipais, isso é oportuno e estratégico para alcançar o público desejado.

Visto como um bairro nobre, a academia está em direção ao público com um custo de vida alto, essa avenida conta com um grande volume de tráfego e vias de fácil acesso, assim a visibilidade da academia se torna perceptível aos que movimentam-se por essa via. Nas proximidades da academia há condições de estacionamento que possibilitam o acesso das pessoas que utilizam de veículos para se locomoverem até os treinos.

4. - Plano operacional

4.1. - Leiaute

O leiaute da academia teve um planejamento que permite uma circulação e treinos bem confortáveis. Os espaços oferecem segurança e um acesso visual a todos os equipamentos a serem utilizados nas atividades exercidas. O ambiente é amplo, com agrupamentos de modalidades similares na mesma sala para evitar o deslocamento de equipamentos durante a troca de exercícios.

Além disso, o espaço conta com uma iluminação agradável, com largos espelhos por toda a academia para que o ambiente fique com claridade, cobrindo a extensão das paredes. As cores são similares às atividades exercidas para

provocar diversas sensações nos clientes da academia. As cores quentes que serão utilizadas de forma moderada em alguma sala, isso desperta sensações de movimento e dinamismo trazendo alegria para o ambiente. Assim os tons claros de azul trará calma e leveza para as aulas de alongamento e ioga e para completar o ambiente o Crossfit conta com tons de amarelo que trará energia e grande entusiasmo para os treinos.



4.2. - Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

Os serviços oferecidos na academia abrangem uma quantidade de 365 serviços oferecidos mensais por meio de aulas de jump, boxe, zumba, crossfit, jiu-jitsu,



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

muay-thai, alongamento e ioga, ballet, jazz e funk, dança do ventre e pilates. Dentre as 365 vendas de serviços, há a venda de 45 planos familiares que abrange 5 pessoas por família.

Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

A academia iniciará suas atividades com 160 pessoas matriculadas sua capacidade de atendimento diário será de 90 pessoas, com quantidade específica para cada modalidade de treinos e aulas.

4.3. - Processos operacionais

Compra dos equipamentos

Por se tratar de uma sociedade, todas as compras serão feitas através de reuniões entre as sócias, onde serão abordados as necessidades específicas. A aquisição inicial será de todos os equipamentos que necessitará apenas de manutenção, sem necessidade de estocagem.

Antes da compra ser finalizada serão realizadas pesquisas para que sejam comprovadas as qualidades, eficiências e preços dos equipamentos. Alguns aparelhos serão comprados de modo direto do site de grande empresas que estão ligadas diretamente no ramo de academias. Além de administradoras, as sócias atuarão como operadoras de caixa, acompanhando diariamente os pagamentos de despesas e faturamentos.

Serviços oferecidos

A academia de múltiplas atividades oferecerá 14 modalidades diversas para que cada cliente possa se matricular na qual se identificar, com o intuito de proporcionar a todos a certeza de satisfação por meio de aulas dinâmicas



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

acompanhadas por profissionais altamente qualificados.

Relação com o cliente

Para satisfazer o público exigente foi definido um horário extensivo. A academia abrirá às sete da manhã e fechará às vinte e duas horas sem intervalo para almoço. Este horário será definido para os dias úteis da semana. Aos sábados abre às sete da manhã e fechamento será às doze horas para melhor atendê los. O cliente em sua primeira visita à academia poderá fazer uma aula experimental e conhecer toda nossa estrutura, poderá também tirar suas dúvidas com nossos profissionais presentes e dar sugestões para que sejam agregadas ao nosso potencial.

Aulas de Jump

Segunda à sexta- feira, às 7h, 8h, 17h, 19h.

Aulas de Boxe

Terças, Quartas e Quintas-feiras às 10h, 15:30h, e às 19:30h, aos sábados às 10:30h

Aulas de Zumba

Segunda à sexta-feira às 9h, 15h, 18h, 20h, aos sábados às 9h.

Aulas de Crossfit

Segundas- quartas e sextas- feiras às 07:50h e também segundas e quintas-feiras às 20:30h

Aulas de Jiu- Jitsu

Segundas, quartas e sexta-feiras às 08:30, 16:30 e às 20:30.

Aulas de Muay-Thai

Terças e quintas- feiras às 07:50 aos sábados às 10:00h

Aulas de Alongamento

De segunda à sábado às 06:00h da Manhã

Aulas de Yoga

De segunda à sexta-feira às 09:00 e aos sábados às 07:00h

Aulas de Pilates

Terças e quartas- feiras às 12:30h

Segundas e quintas-feiras às 17:00h

Aulas de Ballet Infantil

Segundas e quartas-feiras às 08:30h

Aulas de Ballet Adulto

Terças e quintas-feiras às 20:00h, aos sábados às 9:30h

Aulas de Jazz

Terças- quartas e quintas-feiras às 19:50h

Sextas- feiras às 17:00

Aulas de Funk

Segundas e quartas-feiras às 08:00h e às 17:00h

Aulas de Dança do Ventre

Segundas- quartas e Sextas- feiras às 16:00h

Funcional para Crianças

Segundas e quartas-feiras às 15:30h

Funcional para Adultos

Segundas- quartas e sextas-feiras às 11:00h

Segunda- quartas e quintas- feiras às 17:00h e aos sábados às 10:00h

Atividades Infantis

Segundas às sextas- feiras às 14:00 e 16:30h

Caixa

Todo o fluxo da empresa, faturamento e pagamento de despesas será realizados pelas sócias.

4.4. - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Recepcionista	Altamente qualificada, discreta, organizada, receptiva, educada, pontual, boa aparência e com vários certificados de cursos de especializações na área que atua..
2	Faxineira	Responsável, dedicada, simpática e organizada,

3	Instrutor Infantil	Graduado em educação física oferece atividades diversificadas como posturas, alongamentos e atividades rítmicas. Profissional muito paciente e descontraído.
4	Professor de Boxe	Graduado em educação física, este profissional oferece aos clientes todas as técnicas e conhecimentos referente a modalidade além de ser muito disciplinado.
5	Professor de Jump	Graduado em educação física, carismático, comunicativo, sociável e muito ativo.
6	Instrutor de Crossfit	Conhecimentos técnicos, muito disciplinado, faz uma elaboração de suas aulas conforme a necessidades de seus clientes, acompanha de perto o desenvolvimento de cada um dando lhes dicas saudáveis para o dia-a-dia.

7	Instrutor de Jiu-Jitsu	Graduado em educação física, muito disciplinado, excelente profissional, oferece aos clientes todas técnicas e conhecimento referente a modalidade.
8	Professor de Muay Thai	Graduado em educação física, educado, disciplinado, paciente, muito comunicativo.
9	Professor de Yoga/ Alongamento/ Pilates	Graduado em educação física e psicologia, técnico em fisioterapia, calmo, disciplinado.
10	Professor de Ballet	Graduado em dança, educado, responsável, disciplinado, atualizado e muito comunicativo.
11	Professor de Jazz/ Funk	Não possui graduação, coreógrafo experiente, programa suas aulas de maneira eficiente, oferece novidades, muito comunicativo e espontâneo
12	Professor de Dança do ventre	Graduado em dança, coreógrafo experiente, dedicado, educado e disciplinado.

5. - Plano financeiro

5.1. - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 200.00,00

B – Máquinas e Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Trampolim para jump 36 molas Oxer	20	R\$ 195,99	R\$ 3.919,80
2	Luvas de boxe Everlast	10	R\$ 149,99	R\$ 1.499,90
3	Aparador de soco	10	R\$ 76,49	R\$ 764,90
4	Suporte de parede para saco de pancada	4	R\$ 59,90	R\$ 239,60
5	Sacos de pancadas 35kg Everlast	2	R\$ 464,94	R\$ 929,88
6	Kit de luvas e sacos de pancada infantil	3	R\$ 239,98	R\$ 719,94
7	Kit tapete para tatame	1	R\$ 1.137,60	R\$ 1.137,60
8	Protetor abdominal- cinturão	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
9	Corda de pular	10	R\$ 10,90	R\$ 109,00
10	Suporte para punching ball	2	R\$ 75,91	R\$ 151,82
11	Punching ball	2	R\$ 69,99	R\$ 139,98
12	Kit tornozeleiras	3	R\$ 219,90	R\$ 659,70
13	Kit anilha	2	R\$ 2.090,90	R\$ 4.181,80

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

14	Presilhas para barras	50	R\$ 5,60	R\$ 280,00
15	Barra W	3	R\$ 99,90	R\$ 299,70
16	Barra 160 cm	6	R\$ 49,90	R\$ 299,40
17	Kettleball 8 Kg	2	R\$ 68,00	R\$ 136,00
18	Kettleball 10 Kg	2	R\$ 85,00	R\$ 170,00
19	Kettleball 12 Kg	2	R\$ 102,00	R\$ 204,00
20	Kettleball 14 Kg	2	R\$ 119,00	R\$ 238,00
21	Kettleball 16 Kg	2	R\$ 136,00	R\$ 272,00
22	Kettleball 18 Kg	2	R\$ 153,00	R\$ 306,00
23	Kettleball 22 Kg	2	R\$ 187,00	R\$ 374,00

24	Kettleball 24 Kg	2	R\$ 204,00	R\$ 408,00
25	Kettleball 26 Kg	2	R\$ 221,00	R\$ 442,00
26	Kettleball 28 Kg	2	R\$ 238,00	R\$ 476,00
27	Kettleball 30 Kg	2	R\$ 255,00	R\$ 510,00
28	Fita Strap Training	1	R\$ 229,99	R\$ 229,99
29	Corda Naval 25 mm 10 m	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
30	Corda Naval 10 mm 10 m	1	R\$ 74,25	R\$ 74,25
31	Corda Naval 34 mm 10 m	1	R\$ 89,99	R\$ 89,99
32	Corda Naval 40 mm 100m	1	R\$ 154,00	R\$ 154,00
33	Kit Wall Ball	1	R\$ 3.387,11	R\$3.387,11
34	Kit Plyo Box 3 Peças Pliometria Para Saltos	1	R\$ 645,90	R\$ 645,90
35	Kit Plyo Box 4 Caixas Para Saltos Pliometrico	1	R\$ 897,60	R\$ 897,60
36	Pneu Trator Crossfit	1	R\$ 2.390,00	R\$ 2.390,00
37	Protetor de Orelha	10	R\$ 69,90	R\$ 699,00
38	Coquinha	10	R\$ 36,90	R\$ 369,00
39	Protetor de Cabelo	10	R\$ 69,90	R\$ 699,00

40	Joelheira	10	R\$ 65,00	R\$ 650,00
41	Boneco de Treino	10	R\$ 320,00	R\$ 3.200,00
42	Capacete Grade	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
43	Kit Muay Thai	10	R\$ 139,90	R\$ 1.399,00
44	Kit Para Prática de Yoga	20	R\$ 135,00	R\$ 2.700,00
45	Piso Para Sala de Dança E Tatamis	60	R\$ 144,90	R\$ 8.694,00
46	Barra Para Ballet	5	R\$ 155,00	R\$ 775,00
47	Roda Para Exercício Pilates	5	R\$ 37,97	R\$ 189,85
48	Meia Bola Para Pilates	5	R\$ 238,50	R\$ 1.192,50
49	Bola Suiça Para Pilates	2	R\$ 43,89	R\$ 87,78
50	Corda Elástica Resistência Extra Forte	5	R\$ 66,90	R\$ 334,50
51	Bola Feijão	2	R\$ 92,90	R\$ 185,80
52	Equipamento Cadillac Classic	1	R\$ 4.620,00	R\$ 4.620,00
53	Bomba de Ar	1	R\$ 29,90	R\$ 29,90
54	Colchonete	15	R\$ 29,90	R\$ 448,50

SUB-TOTAL (B)	R\$ 54.886,69
----------------------	----------------------

C – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Aparelho Telefonico	2	R\$ 148,00	R\$ 296,00
2	Tv Led 75 Polegadas	3	R\$ 1.654,00	R\$ 4.962,00
3	Sofá 2 e 3 Lugares	3	R\$ 1.817,07	R\$ 5.451,21

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

4	Poltronas	6	R\$ 575,99	R\$ 3.455,94
5	Mesa Para Computador Com Cadeira	2	R\$ 240,35	R\$ 480,70
6	Espelhos Para Academia 160x70Cm	20	R\$ 384,99	R\$ 7.699,80
7	Ar Condicionado 22000 Btu	11	R\$ 2.154,00	R\$ 23.694,00
8	Aparelho de Som	6	R\$ 607,90	R\$ 3.647,40
9	Purificador de Água	2	R\$ 299,00	R\$ 598,00
10	Ducha Branca Pequena 5500W	8	R\$ 48,68	R\$ 389,44
11	Geladeira	1	R\$ 1.099,00	R\$ 1.099,00
12	Micro-Ondas	1	R\$ 278,10	R\$ 278,10
13	Cafeteira	1	R\$ 59,90	R\$ 59,90
14	Mesa de Jantar com 6 Cadeiras Para Refeitório	1	R\$ 643,10	R\$ 643,10
15	Ventilador de Parede	2	R\$ 132,90	R\$ 265,80
16	Roupeiro Para Vestiário	2	R\$ 674,90	R\$ 1.349,80
17	Banco Para Vestiário	4	R\$ 80,10	R\$ 320,40
SUB-TOTAL (C)				R\$ 53.020,39

D – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (D)				R\$30.000,00

E – Equipamentos de processamento de dados (informática)

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	2	R\$ 1.709,00	R\$ 3.418,00

2	Celular	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
3	Estabilizador	1	R\$ 64,90	R\$ 64,90
4	Impressora	1	R\$ 269,61	R\$ 269,61
5	Modem com Wifi	1	R\$ 67,00	R\$ 67,00
6	Headset	1	R\$ 57,64	R\$ 57,64
SUB-TOTAL (E)				R\$4.877,15

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Para que todos os clientes e funcionários possam se beneficiar um ambiente amplo, moderno e agradável foi investido o valor de R\$ 342.784,23 para a compra de um imóvel, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, equipamentos para processamento de dados e um veículo relacionados abaixo:

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E):

R\$ 342.784,23.

5.2. - Estoque inicial

Por tratar de uma empresa no ramo de prestação de serviços de atividades físicas, a empresa não contará com estoque, todos os equipamentos adquiridos serão utilizados nas atividades e serviços da academia. Assim os equipamentos contará apenas com manutenção, logo que vier a ter falhas no seu uso haverá a necessidade de substituição, ou seja, a compra por equipamentos novos sem a necessidade de estocagem.

5.3. - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
à vista	50	0	0,00
à prazo 30d.	50	30	15,00
Prazo médio total		15	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	50	0	0,00,
à prazo - consumo	50	30	15,00
Prazo médio total		15	

3º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	15
Subtotal Recursos fora do caixa	15
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
2. Fornecedores – prazo médio de compras	15
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	15
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 35.852,04
2. Custo variável mensal	R\$ 3.621,00
3. Custo total da empresa	R\$ 39.473,04
4. Custo total diário	R\$ 1.315,76
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	15

Total de B – Caixa Mínimo

R\$ 19.736,40	
---------------	--

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 19.736,40
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 19.736,40

5.4. - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.500,00
Divulgação	R\$ 5.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 3.300,00
Outras Despesas	R\$ 3.331,29
TOTAL	R\$ 13.131,29

5.5. - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)

Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 342.784,23	84,08
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 51.735,16	12,70
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 13.131,29	3,22
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 407.650,68	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 407.650,68	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 407.650,68	100,00



5.6. - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Mensalidades das aulas de jump	35	R\$ 70,00	R\$ 2.450,00
2	Mensalidades das aulas de Boxe	25	R\$ 130,00	R\$ 3.250,00
3	Mensalidades das aulas de Zumba	35	R\$ 90,00	R\$ 3.150,00
4	Mensalidades das aulas de Crossfit	25	R\$ 200,00	R\$ 5.000,00
5	Mensalidades das aulas de Jiu- Jitsu	25	R\$ 130,00	R\$ 3.250,00
6	Mensalidades das aulas de Muay Thay	25	R\$ 130,00	R\$ 3.250,00
7	Mensalidades das aulas de alongamento e ioga	20	R\$ 90,00	R\$ 1.800,00
8	Mensalidades das aulas de Ballet	30	R\$ 90,00	R\$ 2.700,00
9	Mensalidades das aulas de Jazz- Funk	25	R\$ 90,00	R\$ 2.250,00
10	Mensalidades das aulas de dança do ventre	15	R\$ 90,00	R\$ 1.350,00
11	Mensalidades das aulas de Pilates	25	R\$ 70,00	R\$ 1.750,00

12	Plano familiar completo	45	R\$ 450,00	R\$ 20.250,00
13	Mensalidade de atividades infantil	35	R\$ 80,00	R\$ 2.800,00
TOTAL				R\$ 53.250,00

Projeção das Receitas:

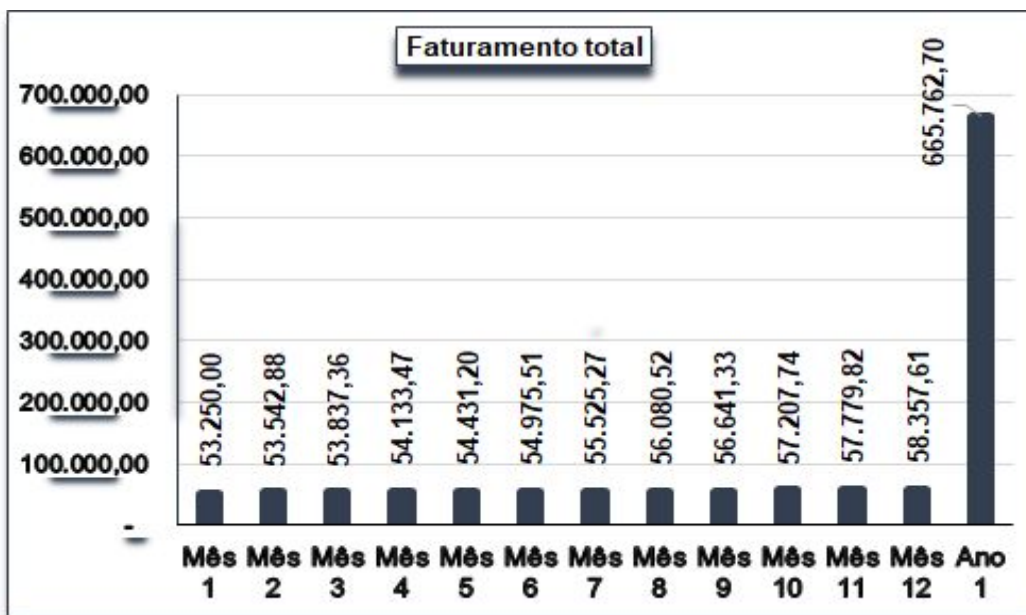
A projeção das receitas relacionadas ao faturamento, prevê para o período de um ano um crescimento na receita de serviços. Logo no segundo mês de abertura da empresa o crescimento é estimado em 0,55%, após o sexto mês de atividades espera-se um crescimento de 1% ao mês.

Para que aconteça esse crescimento será implementada uma estratégia horizontal, isto é, para que a academia tenha um crescimento de 0,55% logo no segundo mês de funcionamento será inserido um serviço complementar de uma nutricionista.

A academia passará a ter um espaço para o atendimento exclusivo dos alunos matriculados nos treinos e aulas, assim ela estará disponível em um dia da semana no horário da manhã e no fim da tarde com atendimento nutricional, com custeio de investimento para a academia no valor de R\$4.000,00 mensais.

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 53.250,00
Mês 2	R\$ 53.542,88
Mês 3	R\$ 53.837,36
Mês 4	R\$ 54.133,47
Mês 5	R\$ 54.431,20
Mês 6	R\$ 54.975,51
Mês 7	R\$ 55.525,27
Mês 8	R\$ 56.080,52

Mês 9	R\$ 56.641,33
Mês 10	R\$ 57.207,74
Mês 11	R\$ 57.779,82
Mês 12	R\$ 58.357,61
Ano 1	R\$ 665.762,70



5.7. - Custo unitário

Prestação de Serviço: Aula de Jump

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	1	R\$2,07	R\$2,07
TOTAL			R\$2,07

Prestação de Serviço: Aula de Boxe:



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	1	R\$8,92	R\$8,92
TOTAL			R\$8,92

Prestação de Serviço: Aula de Zumba

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	1	R\$1,97	R\$1,97
TOTAL			R\$1,97

Prestação de Serviço: Aula de Crossfit

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	1	R\$13,90	R\$13,90
TOTAL			R\$13,90

Prestação de Serviço: Aula de Jiu-Jitsu

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	1	R\$9,91	R\$9,91
TOTAL			R\$9,91

Prestação de Serviço: Muay Thai

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$ 29,73	R\$29,73
TOTAL			R\$29,73

Prestação de Serviço: Alongamento e Yoga

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$3,43	R\$3,43
TOTAL			R\$3,43

Produto: Ballet

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$8,28	R\$8,28
TOTAL			R\$8,28

Prestação de Serviço Jazz- Funk

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$5,17	R\$5,17
TOTAL			R\$5,17

Prestação de Serviço: Dança do Ventre

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$13,72	R\$13,72
TOTAL			R\$13,72

Prestação de Serviço: Pilates

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$9,31	R\$9,31
TOTAL			R\$9,31

Prestação de Serviço: Plano Familiar Completo

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$10,80	R\$10,80
TOTAL			R\$10,80

Prestação de Serviço: Atividades Infantil

Custo Mão de Obra / Hora	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo Total	1	R\$3,72	R\$3,72
TOTAL			R\$3,72

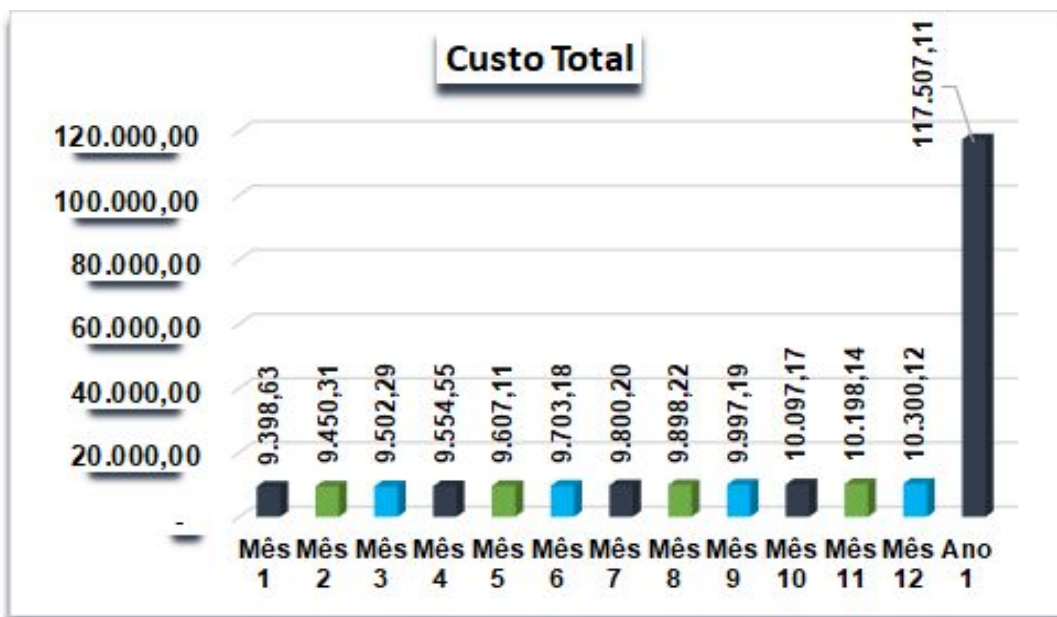
5.8. - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	10,85	R\$ 53.250,00	R\$ 5.777,63
Propaganda (Gastos com Vendas)	5,00	R\$ 53.250,00	R\$ 2.662,50
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	1,80	R\$ 53.250,00	R\$ 958,50

Total Impostos	R\$ 5.777,63
Total Gastos com Vendas	R\$ 3.621,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 9.398,63

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 9.398,63
Mês 2	R\$ 9.450,31
Mês 3	R\$ 9.502,29
Mês 4	R\$ 9.554,55
Mês 5	R\$ 9.607,11
Mês 6	R\$ 9.703,18

Mês 7	R\$ 9.800,20
Mês 8	R\$ 9.898,22
Mês 9	R\$ 9.997,19
Mês 10	R\$ 10.097,17
Mês 11	R\$ 10.198,14
Mês 12	R\$ 10.300,12
Ano 1	R\$ 117.507,11



5.9. - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Aulas de Jump	35	R\$ 2,07	R\$ 72,45
2	Aulas de Boxe	25	R\$ 8,92	R\$ 223,00

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

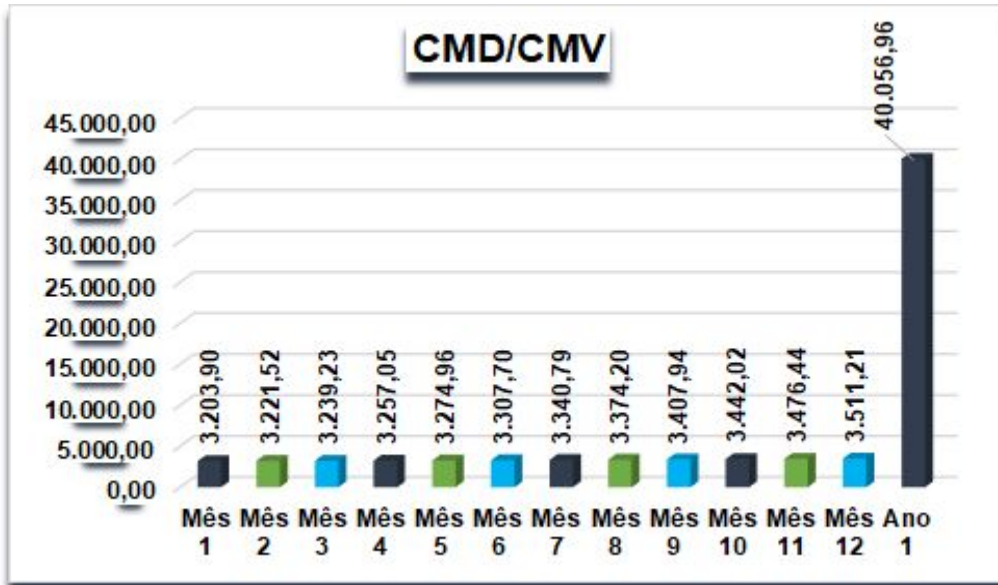
3	Aulas de Zumba	35	R\$ 1,97	R\$ 68,95
4	Aulas de Crossfit	25	R\$ 13,90	R\$ 347,50
5	Aulas de Jiu- Jitsu	25	R\$ 9,91	R\$ 247,75
6	Aulas Muay Thay	25	R\$ 29,73	R\$ 743,25
7	Aulas de alongamento e ioga	20	R\$3,43	R\$ 68,60
8	Aulas de Ballet	30	R\$ 8,28	R\$ 248,40
9	Aulas de Jazz- Funk	25	R\$ 5,17	R\$ 129,25
10	Aulas de dança do ventre	15	R\$ 13,72	R\$ 205,80
11	Aulas de Pilates	25	R\$ 9,31	R\$ 232,75
12	Plano familiar completo	45	R\$ 10,80	R\$ 486,00
13	Atividades Infantis	35	R\$ 3,72	R\$ 130,20
TOTAL			R\$ 3.203,90	

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 3.203,90
Mês 2	R\$ 3.221,52
Mês 3	R\$ 3.239,23
Mês 4	R\$ 3.257,05
Mês 5	R\$ 3.274,96
Mês 6	R\$ 3.307,70
Mês 7	R\$ 3.340,79

Mês 8	R\$ 3.374,20
Mês 9	R\$ 3.407,94
Mês 10	R\$ 3.442,02
Mês 11	R\$ 3.476,44
Mês 12	R\$ 3.511,21

Ano 1

R\$ 40.056,96



5.10. - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Recepcionista R\$ 3.178,35	2	R\$ 1.247,00	R\$ 2.494,00	27,44	R\$ 684,35
Faxineira R\$ 1.334,29	1	R\$ 1.047,00	R\$ 1.047,00	27,44	R\$ 287,29
Instrutor Infantil/ Pilates	1	R\$ 1.170,00	R\$ 1.170,00	27,44	R\$ 321,05
Instrutor de Zumba e Jump	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	27,44	R\$ 356,72
Professor de Boxe/					



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Jiu- Jitsu/ Muay Thay 1 R\$ 3.568,32		R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00	27,44	R\$ 768,32
Instrutor Crossfit 1 R\$ 3.058,56		R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	27,44	R\$ 658,56
Professor de Alongamento e loga 1 356,72 R\$ 1.656,72		R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	27,44	R\$
Professor de Ballet/ Dança do Ventre 1 R\$1.656,72		R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	27,44	R\$ 356,72
Professor de Jazz/ Funk 1 R\$ 1.656,72		R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	27,44	R\$ 356,72
TOTAL	1	15.111,00	R\$ 4.146,46	R\$ 19.257,47	

5.11. - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEL	R\$ 200.000,00	25,00	R\$ 8.000,00	R\$ 666,67
MÁQUINAS/ EQUIPAMENTOS	R\$ 54.886,69	5,00	R\$ 10.977,33	R\$ 914,77

MÓVEIS UTENSÍLIOS	R\$ 53.020,39	10,00	R\$ 5.302,04	R\$ 441,84
EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS	R\$ 4.877,15	5,00	R\$ 975,43	R\$ 81,29
VEÍCULO	R\$ 30.000,00	5,00	R\$ 6.000,00	R\$ 500,00
Total			R\$ 31.254,81	R\$ 2.604,58

5.12. - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Água	R\$ 550,00
Combustível	R\$ 150,00
IPTU	R\$ 70,00
Energia elétrica	R\$ 3.500,00
Telefone	R\$ 120,00
Honorários do contador	R\$ 1.250,00
Pró-labore	R\$ 6.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.000,00
Salários + encargos	R\$ 19.257,46
Material de limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Taxas diversas	R\$ 500,00
Serviços de terceiros	R\$ 350,00
Depreciação	R\$ 2.604,58
Outras taxas	R\$ 250,00
TOTAL	R\$ 35.852,04

Projeção dos Custos:

A projeção de custos foi efetuada com um contínuo crescimento de 0,55% nos cinco primeiros meses, e 1% após o sexto mês de atividade. Conforme os produtos e processos gera aumentos, assim os custos aumentam gradativamente.

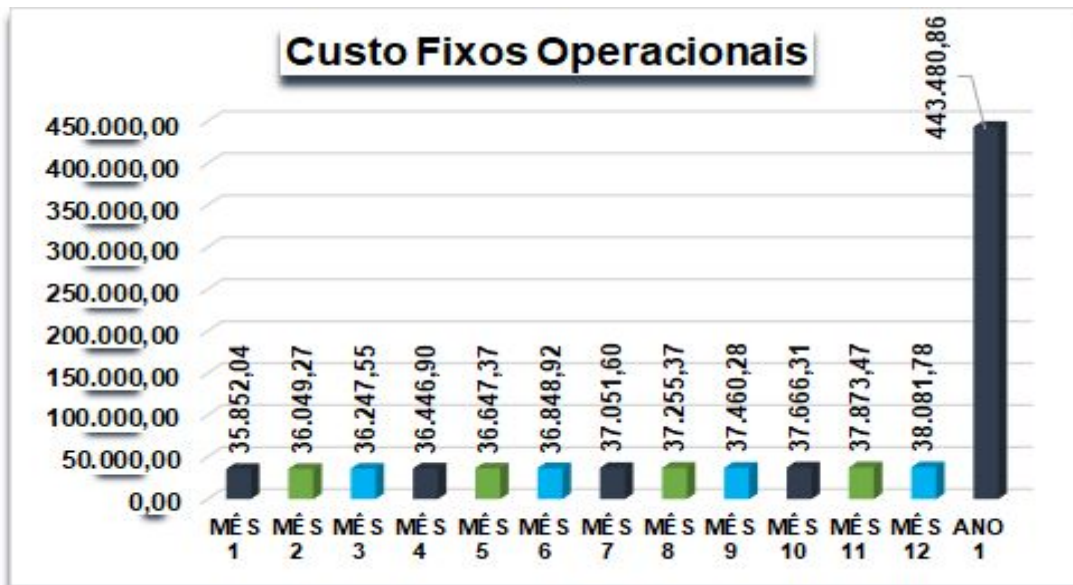
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 35.852,04
Mês 2	R\$ 36.049,27
Mês 3	R\$ 36.247,55
Mês 4	R\$ 36.446,90

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Mês 5	R\$ 36.647,37
Mês 6	R\$ 36.848,92

Mês 7	R\$ 37.051,60
Mês 8	R\$ 37.255,37
Mês 9	R\$ 37.460,28
Mês 10	R\$ 37.666,31
Mês 11	R\$ 37.873,47
Mês 12	R\$ 38.081,78
Ano 1	R\$ 443.480,86



5.13. - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 53.250,00	R\$ 665.762,70	100,00

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Propaganda e Publicidade	R\$ 2.662,50	R\$ 33.288,14	5,00
2.2 (-) Taxa de administração do cartão de crédito	R\$ 958,50	R\$ 11.983,72	1,80
Total de custos Variáveis	R\$ 3.621,00	R\$ 45.271,86	6,79
3. Margem de Contribuição	R\$ 43.851,38	R\$ 548.255,58	82,34
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 35.852,04	R\$ 443.480,86	66,61
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 7.999,34	R\$ 104.774,72	15,73

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 7.999,34
Mês 2	R\$ 8.043,29
Mês 3	R\$ 8.087,52

Mês 4	R\$ 8.132,02
Mês 5	R\$ 8.176,73
Mês 6	R\$ 8.423,41
Mês 7	R\$ 8.673,47
Mês 8	R\$ 8.926,93
Mês 9	R\$ 9.183,85
Mês 10	R\$ 9.444,26
Mês 11	R\$ 9.708,21
Mês 12	R\$ 9.975,71
Ano 1	R\$ 104.774,72



5.14. - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 538.531,70
Lucratividade	15,74 %
Rentabilidade	25,70 %
Prazo de retorno do investimento	3 ano e 9 meses

6. - Construção de cenário

6.1. - Ações preventivas e corretivas

Atento às mudanças que podem ocorrer na receita de serviços durante o período de 1 ano de funcionamento da academia, será necessário a execução eficaz de uma estratégia de inovação.

Em um cenário negativo com uma queda de 20% nas vendas, será utilizado



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

a estratégia já formulada. Com intuito de converter essa queda será criado uma inovação de mercado na academia, um espaço de academia para cachorros, pois visto como uma demanda de mercado essa ideia trará clientes que não dispõem de tempo para levar os pets para realizar uma caminhada ou uma atividade que ajuda na queima de calorias e gastos de energia.

Esse serviço atende até mesmo aquelas pessoas que moram em apartamentos e não possuem espaço para o cachorrinho correr e brincar, assim o nosso público alvo terá um espaço que conecte suas atividades e à dos cãezinhos. O plano terá um investimento R\$ 3.000,00, com início após um ano de funcionamento.

Para a recuperação positiva referente ao resultado operacional da empresa, será executada uma estratégia de retração, ou seja, o período de funcionamento da academia terá uma diminuição nos horários.

Receita (pessimista) 20,00 %

Receita (otimista)

20,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
Receita total com vendas	R\$ 665.762,70	112,17	R\$ 532.610,16	112,17	R\$ 798.915,24	112,17
(-) Simples Nacional	R\$ 72.235,25	12,17	R\$ 57.788,20	12,17	R\$ 86.682,30	12,17
(=) Receita Líquida	R\$ 593.527,44	100	R\$ 474.821,96	100	R\$ 712.232,93	100
Gastos com Comercialização	R\$ 45.271,86	7,63	R\$ 36.217,49	7,63	R\$ 54.326,23	7,63
Total dos Gastos Variáveis	R\$ 45.271,86	7,63	R\$ 36.217,49	7,63	R\$ 54.326,23	7,63
(=) Margem de contribuição	R\$ 548.255,58	92,37	R\$ 438.604,47	92,37	R\$ 657.906,70	92,37
(-) Gastos Fixos Operacionais	R\$ 443.480,86	74,72	R\$ 443.480,86	93,40	R\$ 443.480,86	62,27

(=)Resultado Operacional	R\$ 104.774,72	17,65	R\$ -4.876,39	-1,03	R\$ 214.425,84	30,11
--------------------------	----------------	-------	---------------	-------	----------------	-------

7. - Avaliação estratégica

7.1. - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS -RH que procura por profissionais conforme o perfil da empresa. -Profissionais altamente qualificados. -Serviços de qualidade com equipamentos modernos.	OPORTUNIDADES -Grande demanda pela saúde e bem estar físico. -Utilização das redes sociais para divulgação. -Preço acessível e ambiente amplo. -Capacitação dos sócios proprietários em feiras para ter novas ideias.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS -Economia referente à gastos desnecessários. -Desenvolvimento e melhoria na satisfação do cliente.	AMEAÇAS -Concorrentes com as mesmas atividades. -Não ter capital para novos investimentos. -Mudanças climáticas. -Concorrência desleal. -Aumento dos tributos..

Ações:

Ter uma visão ampla das forças e fraquezas, prevenir as ameaças, sendo estas causadas pelos concorrentes que podem afetar diretamente na quantidade de alunos que a academia possui. Estar sempre atento às mudanças no âmbito das academias, buscar inovação e diferencial sempre para manter os clientes que já fazem parte do cenário de faturamento da empresa.

8. - Avaliação do plano

8.1. - Análise do plano

A criação do plano de negócios foi realizada para obter a perspectiva de um campo de viabilidade do modelo de negócios. O conceito de uma boa gestão financeira provém da indispensabilidade do ideal funcionamento de todas os pontos na construção do plano de negócios, para evitar riscos e até mesmo o conhecimento para nortear novos caminhos e assim diminuí-los.

Para a realização do plano de negócios foi preciso integrar informações tais como: o perfil do público alvo e a força dos concorrentes nesse ramo de atuação das academias, sendo pesquisas de total valor que agregou parâmetros de crescimento para exercer excelência na prestação de serviços.

Em relação aos investimentos, estes que são total de capital próprio, os sócios optaram pela compra do imóvel e dos equipamentos através de consultas aos fornecedores em busca de qualidade e preço baixo ajustando ao perfil da academia.

O prognóstico financeiro revela os impostos, estes que foram estabelecidos pelo regime do simples nacional, os gastos fixos e gastos variáveis. A sociedade considera que o projeto é viável e fomenta pelo investimento que será totalmente providos de recursos próprios, com isso a empresa ressalta sua capacidade de entrar nesse âmbito competitivo.

REFERÊNCIAS

ABERTURA SIMPLES- Como Realizar o Cadastro na Previdência Social. Disponível em: <<https://aberturasimples.com.br/cadastro-na-previdencia-social/>>. Acesso em: 28 de Abril de 2019.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

AGILIZA LAUDOS- Renovação e Obtenção de AVCB/CLCB. Disponível em:
<<https://agilizalaudos.com.br/bombeiros/>>. Acesso em: 18 Abril de 2019.

ALPI IMÓVEIS-Venda e Locação,São João da Boa Vista. Disponível em:
<<http://www.alpiimoveis.com.br/index.php?link=venda> >. Acesso em: 18 de Maio de 2019.

ANVISA-Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Disponível em<http://portal.anvisa.gov.br/rss/-/asset_publisher/Zk4q6UQCj9Pn/content/id/4821557 >. Acesso em: 26 de Abril de 2019.

ASSESSORIA CONTÁBIL-Planejamento Tributário Para Academias em 2019.Disponível em:
<<http://fbassessoria-contabil.com.br/post/4/16-01-2019/planejamento-tributario-para-academias-em-2019> >. Acesso em: 12 de Maio de 2019.

CONCLA-Comissão Nacional de Classificação. Disponível em :
<http://www.cnaedom.ibge.gov.br/classe.asp?codgrupo=93012&CodDivisao=93&CodSecao=R&TabelaBusca=CNAE_200@CN >. Acesso em: 16 de Abril de 2019.

CONCLA-Comissão Nacional de Classificação. Disponível em :
<<https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10&subclasse=8591100> >. Acesso em : 16 Abril de 2019.

CONCLA-Comissão Nacional de Classificação. Disponível em :
<<https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?subclasse=8592901&view=subclasse> >. Acesso em : 17 Abril de 2019.

FIND GLOCAL-Academia Movimento Livre. Disponível em:
<www.findglocal.com/BR/Aguaí/138119239628277/Academia-Movimento-Livre>.
Acesso em: 22 de Maio de 2019.

SEBRAE-Abertura de Empresa,CNPJ,Contrato Social,Inscrição Estadual.
Disponível em:
<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-o-registr-o-da-sua-empresa,665cef598bb74510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 22 de Abril de 2019.

SEBRAE-Redesim. Disponível em:
<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/sebraeaz/redesim,0feb39073690e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 6 de Maio de 2019.

TAMARTHI-Assessoria Empresarial. Disponível em:
<<https://tamarthi.com.br/quais-as-obrigacoes-legais-para-abrir-uma-academia/>>.
Acesso em: 2 de Maio de 2019.