

**COMO  
MONTAR**

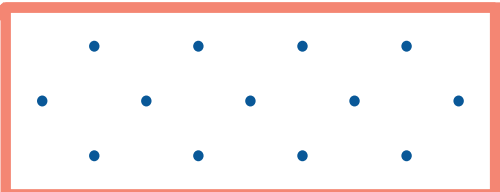
**UMA  
ACADEMIA DE  
GINÁSTICA PARA  
CRIANÇAS**



[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br)

# SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	7
Exigências Legais	8
Estrutura e Pessoal (Equipe e Equipamentos)	10
Matéria-prima e Mercadorias	13
Investimento e Capital de Giro	14
Canal de Distribuição	15
Custos	16
Agregação de Valor	17
Divulgação	18
Informações Tributárias	19
Dicas de Negócios	20
Bibliografia	21



# IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

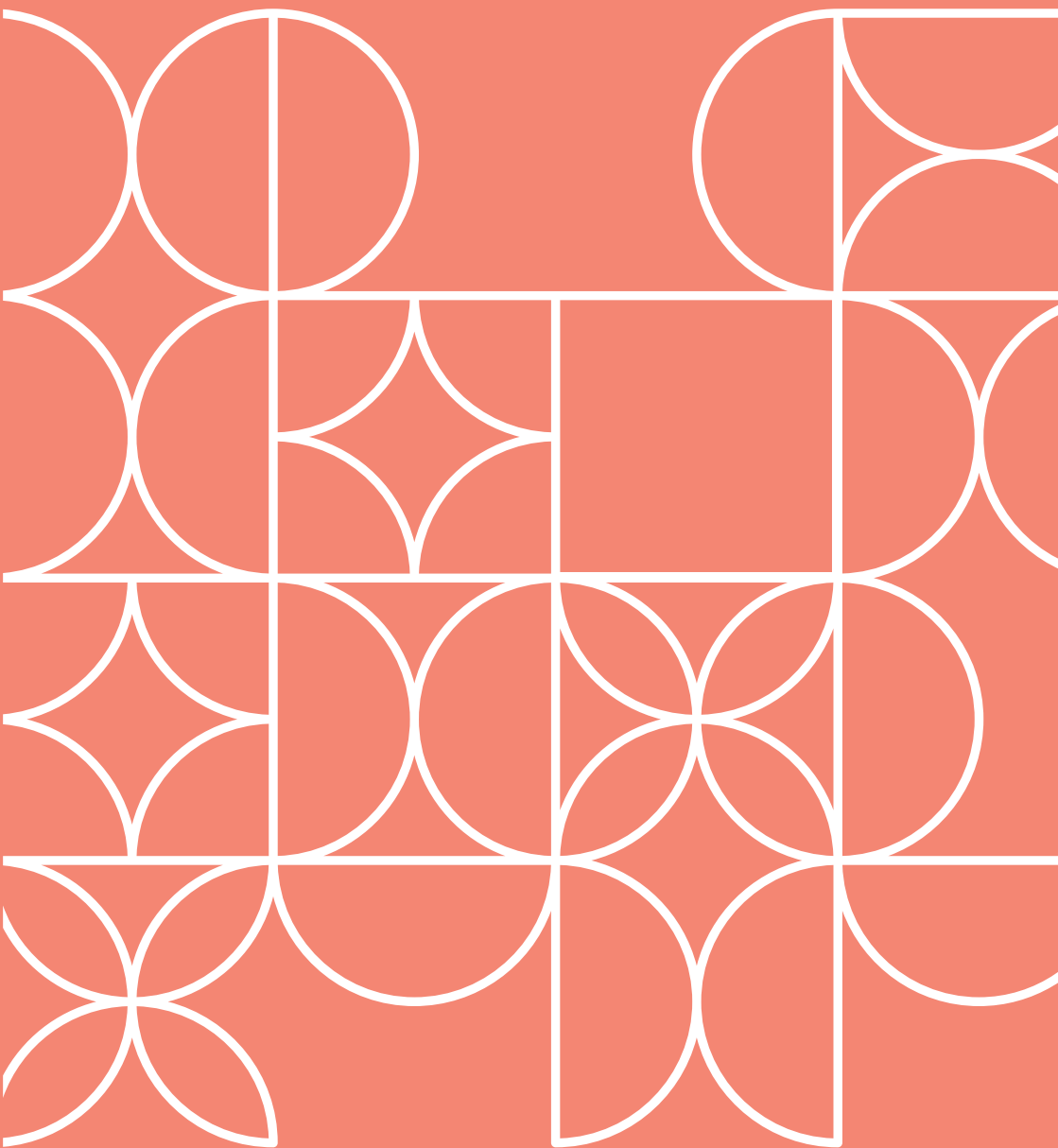
## Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

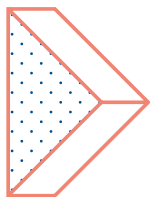
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

**Consulte regularmente o site [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br), descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.**





## APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

É de conhecimento geral que a prática de exercícios físicos regulares é importante para pessoas de todos os gêneros e faixas etárias. Mas, ainda falta muito para que os brasileiros entendam a gravidade do sedentarismo, principalmente na infância.

Com mais da metade da população acima do peso, 55,7% já ultrapassaram o valor do Índice de Massa Corporal considerado saudável pela Organização Mundial de Saúde, a obesidade no Brasil vem crescendo a cada dia. Quase 20% da população adulta já pode ser considerada obesa, reflexo da má alimentação e do sedentarismo que se instalou no país.

Os dados são gritantes, segundo a OMS 47% dos brasileiros são sedentários, sendo a obesidade apenas um dos riscos ao qual o indivíduo que adota esse estilo de vida se submete. Pressão alta, diabetes, aumento do colesterol, infarto, derrames, depressão, doenças articulares, são outros exemplos de doenças relacionadas à falta de atividade, além do risco de sofrer morte súbita.

*E as crianças não estão de fora dessa assustadora estatística, na verdade a situação dessa parcela da população é ainda pior. Enquanto em todo o mundo 20% dos adultos não realizam exercícios adequados a sua necessidade, os com idade entre 11 e 17 anos se exercitam ainda menos. 80% deles considerados insuficientemente ativos pela OMS.*

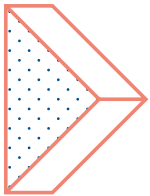
O Ministério da Saúde, em estudo recente, concluiu que crianças obesas têm grandes chances de serem obesos na fase adulta. Se trata de uma bola de neve que obriga pais e responsáveis a abrirem os olhos, uma vez que crianças acima do peso tem 75% de chance de se tornarem adolescentes obesos e adolescentes obesos têm 89% de chance de continuarem obesos quando adultos.

Ocupados na frente dos smartphones, computadores, tablets e televisões, as crianças passam cada vez mais tempo envolvidas em passatempos que requerem pouco, ou

mesmo nenhum movimento. Pesquisas do Ministério da Saúde indicam que 12,9% das crianças brasileiras de 5 a 9 anos são obesas estão acima do peso. E se não houver uma mudança nos hábitos alimentares e de atividades físicas a previsão é o país atinja a indesejada marca de 11,3 milhões de crianças obesas em 2025, é o que afirma o alerta da Federação Mundial de Obesidade.

*Essencial para reduzir riscos de doenças e aumentar a qualidade de vida, a atividade física, associada a mudança de hábitos alimentares é a alternativa mais assertiva para cortar esse mal pela raiz. Diante deste cenário, nos últimos anos surgiram campanhas de conscientização advindas de diversas frentes. De instituições internacionais a escolas de bairros, a preocupação com o rumo que a saúde vêm tomando é geral.*

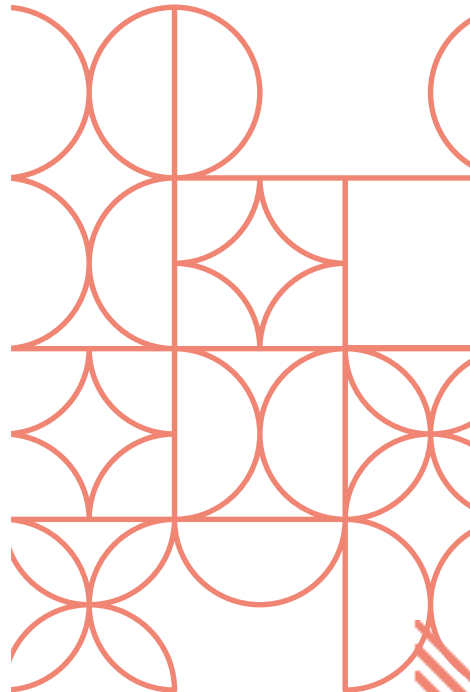
Dada a preocupação causada pelos dados apontados anteriormente, a tendência é que o número de praticantes de atividades físicas cresça consideravelmente nos próximos anos, surgindo a oportunidade para empreendedores investirem no ramo de serviços de atividades físicas voltados às crianças de todas as idades.



## LOCALIZAÇÃO

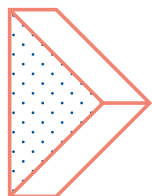
A escolha do local de instalação da academia para crianças é, seguramente, um dos aspectos mais importantes para o sucesso de um empreendimento deste tipo. Para a definição do local, o empreendedor deverá considerar alguns fatores relevantes, dentre eles: concentração e poder aquisitivo dos potenciais frequentadores, e concorrência de clubes e outras academias que exploram o mesmo segmento de público.

Conhecer bem o local, seja a cidade, o bairro ou a microrregião onde se pretende abrir a academia, incluindo o perfil econômico dos potenciais clientes, seus hábitos, cultura, locais de concentração ou movimentação de pessoas, assim como as opções de lazer e esporte já existentes, podem ajudar a definir o tipo de serviço ou atividade física que se vai oferecer.



*Assim, antes de se definir por um imóvel para abertura e montagem de uma Academia de Ginástica para crianças, deve-se observar os seguintes detalhes:*

- *Certifique-se de que o imóvel em questão atende às suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, e se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;*
- *Avalie as comodidades que possam tornar mais atrativa e conveniente à presença dos frequentadores, tais como facilidade de acesso e estacionamento para clientes;*
- *Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco;*
- *Atente para os aspectos de acesso e acessibilidade dos clientes;*
- *Avalie as condições de conservação e segurança do imóvel, bem como os aspectos legais e de zoneamento urbano junto à prefeitura.*



## EXIGÊNCIAS LEGAIS

*Recomendamos a contratação de um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:*

- *Junta Comercial;*
- *Secretaria da Receita Federal (CNPJ);*
- *Secretaria Estadual de Fazenda;*
- *Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento;*
- *Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra – é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa – e o recolhimento da contribuição até o dia 31 de janeiro de cada ano;*



- Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Corpo de Bombeiros Militar.

Além do cumprimento das exigências anteriores, é necessário pesquisar na Prefeitura Municipal a legislação aplicada ao negócio de Academia de Ginástica.

*O empreendedor que deseja abrir uma Academia de Ginástica não precisa ter formação superior. Todavia, o exercício das atividades de educação física é prerrogativa dos profissionais regularmente registrados nos Conselhos Regionais de Educação Física. Nesse sentido, a Lei Federal nº. 9.696/98, que dispõe sobre a regulamentação da Profissão de Educação Física, estabelece que as academias de ginástica deverão manter um responsável técnico e profissionais de educação física em suas dependências.*

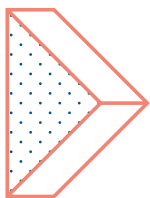
É obrigatório o registro do estabelecimento junto ao Conselho Federal de Educação Física (CONFEF), o qual, através da Resolução CONFEF nº 21, de 21 de janeiro de 2000, dispõe que as pessoas jurídicas, cuja finalidade básica seja a prestação de serviços de atividade física, desportiva e similar, estão obrigadas a se registrarem no respectivo Conselho Regional de Educação Física.

Atentar também para a Resolução CONFEF nº 52, de 08 de dezembro de 2002, que dispõe sobre as normas básicas de fiscalização da estrutura física e dos equipamentos para o funcionamento de pessoa jurídica prestadora de serviços de atividade física, desportiva e similares. É importante verificar ainda a Resolução CONFEF nº 307/2015, que dispõe sobre o Código de Ética dos Profissionais de Educação Física registrados no Sistema CONFEF/CREFs.

A íntegra das Resoluções do CONFEF podem ser encontradas no site da entidade: [www.confef.org.br](http://www.confef.org.br)

É sempre bom lembrar que todo estabelecimento comercial deve atender ao Código de Defesa do Consumidor (CDC), criado através da Lei nº. 8.078 de 1990.





## ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

*A estrutura de uma academia de ginástica para crianças deve contar com área suficiente para realização das atividades propostas oferecendo conforto e segurança para esse público especial. Dessa forma sugerimos a estrutura básica, composta por:*

- *Recepção;*
- *Sala de Administração;*
- *Sala de Avaliação Física / Depto. Médico;*
- *Espaço polivalente para aquecimentos, condicionamento, alongamento, etc.;*
- *Salas para aulas das diferentes modalidades de atividades físicas;*
- *Lanchonete;*
- *Vestiário adequados ao público infantil;*
- *Fraldário;*
- *Armários.*

*Além desses ambientes básicos, a academia de ginástica para crianças podem oferecer outros serviços e conveniências como:*

- *Sala de espera para pais;*
- *Salão de beleza e estética;*
- *Sala de descanso e de visitas;*
- *Espaço Wi-Fi.*

Importante ressaltar que o conjunto de serviços a ser oferecido, e conseqüentemente o espaço e estrutura necessárias dependem do perfil do público-alvo e seu potencial de consumo.

Dependendo da quantidade de alunos atendidos, bem como dos horários, das modalidades de maior fluxo e dos serviços oferecidos, será necessário um número maior ou menor de profissionais para atender a demanda. Dessa forma, apontamos abaixo as funções existentes neste modelo de negócio e suas respectivas qualificações e perfis ideais.

## Atendente

Além de conhecer muito bem os serviços e a empresa, o atendente deve também conhecer as necessidades e os hábitos do público, ter uma postura consultiva oferecendo soluções que atendam às necessidades tanto dos contratantes do serviço, sendo estes os pais ou responsáveis, bem como dos usuários do serviço, ou seja as crianças. Facilidade de comunicação, empatia, bom humor e paciência são habilidades cruciais para quem deseja atuar neste ramo;

## Professores

Além de terem conhecimento sobre a fisiologia humana e atividades físicas, devem também conhecer as novas tecnologias aplicadas ao ensino dos exercícios físicos e ser capaz de estabelecer diferentes níveis de objetivos na programação das atividades. Cada um deve conhecer bem as suas atividades específicas e gostar de trabalhar com crianças;

## Gerente

Essa função pode ser exercida pelo próprio empreendedor, que para tanto deve desenvolver o raciocínio lógico, e adquirir conhecimentos da área de gestão empresarial;

## Auxiliar de serviços gerais

Aquele que desempenha essa função deve ser capaz de garantir a higiene de todas as dependências da academia, de forma ágil e cuidadosa. É necessário ainda que esse profissional seja paciente e prestativo.

Por exigência legal, os professores de ginástica devem ter formação de nível superior em educação física.

Para isso, o empresário deverá considerar questões essenciais no atendimento aos clientes, tais como: agilidade e presteza no atendimento, capacidade de identificar as necessidades dos clientes, cortesia, demonstração de interesse, habilidade para tratar a diversidade, conhecimento do ramo de atividade.

*O empreendedor deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor, pois esse é um negócio especial que interfere diretamente na vida das pessoas, o que requer conhecimentos, habilidades e atitudes capazes de agregar valor real ao ser humano.*

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato da categoria, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis. O Sebrae da localidade poderá ser

consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

Quanto aos equipamentos, podemos dividi-los em Administrativos e Esportivos. Os equipamentos administrativos são aqueles de uso geral, utilizados para a gestão do empreendimento e conveniência dos clientes. Destacamos, entre outros, os principais equipamentos administrativos:

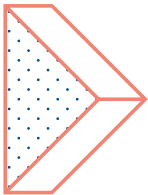
- *Microcomputadores;*
- *Equipamentos de rede e WI-FI;*
- *Impressoras;*
- *Telefones;*
- *Mesas;*
- *Cadeiras;*
- *Armários;*
- *Balcão de atendimento;*
- *Bebedouros;*
- *Equipamentos de som, TV, etc.*

*Antes de relacionarmos os equipamentos esportivos necessários para a abertura de uma academia de ginástica para crianças, cabe apontar que, apesar da desmistificação sobre a musculação prejudicar o desenvolvimento físico de crianças e adolescentes, e de não haver um consenso sobre a idade certa para iniciar o treino dessa modalidade, evitar exercícios de hipertrofia até que haja o estabelecimento do crescimento é uma decisão sensata, evitando assim a ocorrência de lesões por sobrecarga, é o que afirma o Conselho Regional de Educação Física da Bahia.*

Dessa forma, o investimento em equipamentos para uma academia de ginástica para crianças deve ter como base a faixa etária atendida e a proposta de atividades físicas que serão oferecidas. Dessa forma alguns equipamentos que podem fazer parte desse tipo de empreendimento são:

- *Parede de escalada;*
- *Escada de agilidade;*
- *Jump;*
- *Barra de ginástica olímpica;*
- *Corda;*
- *Step;*
- *Colchonete;*

- Circuito de espuma;
- Trampolim;
- Trave;
- Tirolesa;
- Argola suspensa;
- Bola;
- Balanço;
- Túnel, entre outros.



## MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

*A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através dos seguintes importantes indicadores de desempenho, entre outros:*

### Giro dos estoques

O giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

### Cobertura dos estoques

O índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

### Nível de serviço ao cliente

O indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não ser possível executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em

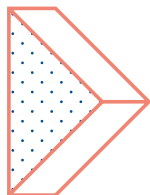
conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Como se trata de uma prestação de serviços, as mercadorias ou matérias-primas envolvidas na atividade não são muito relevantes em termos de volume e custo, mas são muito importantes nos aspectos de higiene e conforto para os clientes.

Atenção a materiais de banheiro, toailete, higienização pelo uso dos equipamentos, limpeza geral das instalações, entre outros, requer acompanhamento constante e seleção adequada de fornecedores, ambiente e local adequado para seu armazenamento, além controle de uso e reposição.

Se a academia possui uma lanchonete, mesmo que terceirizada, a disponibilidade, o armazenamento e a manipulação dos alimentos requerem atenção redobrada, pois podem comprometer a saúde dos clientes, além de estarem sujeitas à fiscalização das Secretarias Municipais de Vigilância Sanitária.

Para a definição do mix dos produtos/serviços a serem oferecidos, o empresário deverá visitar concorrentes, ouvir permanentemente seus clientes e fazer adaptações ao longo do tempo.



## INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

*O investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como:*

### Investimento fixo

Compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, etc.;

### Investimentos pré-operacionais

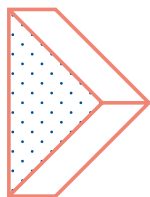
São todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;

### Capital de giro

É o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento

de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros, um dos principais responsáveis pela sobrevivência da empresa no período que sucede a abertura do negócio.

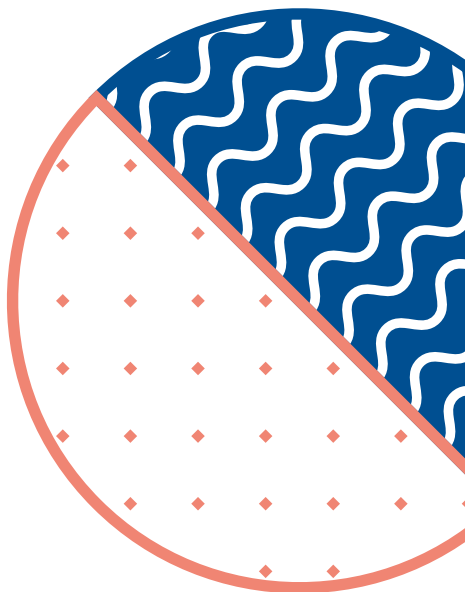
**Atenção:** Para se chegar ao valor do capital de giro é necessário ter bem definido despesas futuras como Custos fixos e financiamento de vendas (cartão de crédito, cheque ou financeiras).

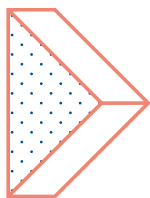


## CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

O principal canal de distribuição dos serviços da sua academia para crianças será o próprio estabelecimento. Entretanto, é possível atuar de formas não convencionais, levando seu empreendimento até seu público. Seja firmando parcerias com escolas, condomínios, clínicas, ou ainda com espaços de lazer focados no público infantil.

Dessa forma, a qualificação dos profissionais e a qualidade do serviço prestado na academia estará sendo disponibilizado também fora do seu estabelecimento.





## CUSTOS

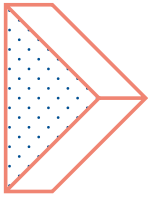
Todo capital aplicado na produção de um bem ou serviço, e que será incorporado ao preço repassado aos consumidores, tais como: aluguel, salários, entre outros, são considerados custos. Por isso é fundamental a realização de uma cuidadosa gestão de custos, uma vez que refletem diretamente no preço final do serviço oferecido.

*Para uma empresa de pequeno porte, os custos devem ser estimados levando em conta ao menos os itens a seguir:*

- *Salários, comissões e encargos;*
- *Tributos, impostos, contribuições e taxas;*
- *Aluguel, taxa de condomínio, segurança;*
- *Água, Luz, Telefone e acesso a internet;*
- *Limpeza, higiene, manutenção;*
- *Assessoria contábil;*
- *Propaganda e Publicidade da empresa;*
- *Aquisição e reposição de matéria-prima e insumos.*
- *Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:*
- *Pesquise, a definição dos fornecedores deve ser cautelosa buscando sempre adquirir os produtos pelo menor preço possível;*
- *Evite gastos e despesas desnecessárias;*
- *Mantenha a equipe enxuta;*
- *Reduza a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.*







## AGREGAÇÃO DE VALOR

Mais que um local para cuidar do corpo, a academia de ginástica para o público infantil é um espaço de interação, diversão e aprendizado. Não se trata apenas de uma relação comercial, já que quando se atua na prestação de serviços para o público infantil, é fundamental criar uma relação de confiança com os responsáveis.

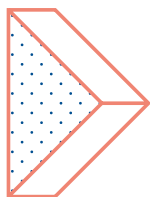
*Oferecer um ambiente que transmita segurança, é apenas o começo. É necessário garantir conforto, comodidade, variedade, e principalmente um atendimento profissional. Além das atividades físicas, é possível incluir outros atrativos no seu empreendimento, entre eles:*

- *Acesso a monitoramento remoto;*
- *Contraturno escolar com suporte pedagógico;*
- *Atendimento nutricional;*
- *Avaliação com profissional de fisioterapia;*
- *Aulas de meditação;*
- *Oficinas sobre hábitos alimentares saudáveis;*
- *Aulas de diversas modalidades, a exemplos de artes marciais, capoeira, sapateado, natação.*

Outra forma de aumentar as receitas é através da locação do seu espaço para eventos para crianças, entretanto é necessário estar atento às exigências legais desse segmento, suas especificidades e a maior necessidade de manutenção dos equipamentos.

Uma vez que o segmento de academias para crianças no Brasil ainda é um segmento pouco explorado, é importante acompanhar tendências, técnicas e métodos de forma mais abrangente, através da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou através da Internet - sites e redes sociais. O uso adequado dessas novas mídias, seja para a oferta de promoções ou comunicação de eventos, são ferramentas que ampliam o alcance das iniciativas comerciais da academia.





## DIVULGAÇÃO

Os meios para divulgação variam de acordo com o porte e o público-alvo escolhido, e para que seja bem sucedida, deve ser bem estudada e planejada. Em linhas gerais, podemos afirmar que, sendo um negócio "local", a melhor divulgação deve alcançar o público das áreas próximas à academia. Panfletos, jornais locais e de bairro, distribuição junto a escolas, creches, cursos, clínicas pediátricas, e condomínios são alternativas que devem ser incluídas no seu planejamento de marketing.

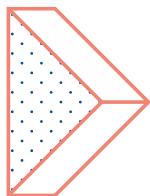
*Além disso, a existência de um site e a participação nas mídias digitais é altamente recomendado, não somente para a divulgação dos serviços, mas também para a divulgação de promoções, eventos, novidades, e como canal de comunicação com os clientes.*

As formas tradicionais, tais como anúncios em ônibus e metrô, revistas locais e propaganda em rádio também devem ser consideradas, dependendo dos hábitos e costumes da região. A propaganda boca a boca, o convite aos amigos dos alunos para aulas demonstrativas e outras formas de propaganda direta, podem ser muito eficientes.

Uma divulgação interessante é a montagem de estandes em eventos de corrida, com distribuição de brindes e/ou descontos na matrícula ou mensalidade. Na medida do interesse e das possibilidades, poderão ser utilizados anúncios em jornais de maior circulação, revistas e outdoor.

*Conte o Sebrae para definir a melhor estratégia de marketing para seu negócio, através de seus consultores e de produtos específicos para a divulgação do empreendimento.*





## INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

O segmento de ACADEMIA DE GINÁSTICA, assim entendido pela CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9313-1/00 como a atividade de academias de atividades físicas, desportivas, natação e escolas de esportes, poderá optar pelo SIMPLES Nacional, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte, e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

*Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:*

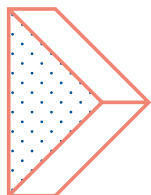
- *IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);*
- *CSLL (contribuição social sobre o lucro);*
- *PIS (programa de integração social);*
- *COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);*
- *ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);*
- *INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).*

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Para se enquadrar como MEI (Microempreendedor Individual), o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII, pois este segmento não pode se enquadrar no MEI, conforme Res. 94/2001. Microempreendedor Individual - Conforme Res. 94/2011, este segmento não se aplica no âmbito do SIMEI.

Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.



## DICAS DE NEGÓCIOS

Para todo tipo de negócio é importante lembrar dos seguintes fundamentos: o ponto e localização é essencial, assim como a promoção e divulgação dos serviços, seu mix e os preços praticados. Apesar de ser um ramo pouco explorado, a academia de ginástica para crianças conta com um potencial enorme e oferecer um serviço de qualidade, com eficiência, e a valores viáveis serão fundamentais ao sucesso da sua empresa.

### *Seguem abaixo algumas dicas que podem melhorar o desempenho e os resultados do negócio:*

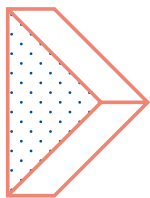
É importante, dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados; avaliar o custo-benefício desses serviços é vital para a sobrevivência do negócio, porque pode representar um elevado custo sem geração do mesmo volume de receitas;

Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais como é o caso de estacionamento, rede WI-FI, lanchonete, etc.

Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como: remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico e por e-mail lembrando eventos e promoções;

A presença do proprietário e a atenção aos clientes são fundamentais para o sucesso do empreendimento;

É vital participar de feiras e eventos que reúnam expositores do segmento, visando também estabelecer contato com novos fornecedores e práticas.



## BIBLIOGRAFIA

Percentual de crianças e adolescentes aumentou 10 vezes. G1, 27 de maio de 2019. Disponível em: <<https://g1.globo.com/pr/parana/especial-publicitario/clinipam/guia-da-saude/noticia/2019/05/27/percentual-de-criancas-e-adolescentes-obesos-aumentou-10-vezes.ghtml>> .Acesso em: 8 de novembro de 2019

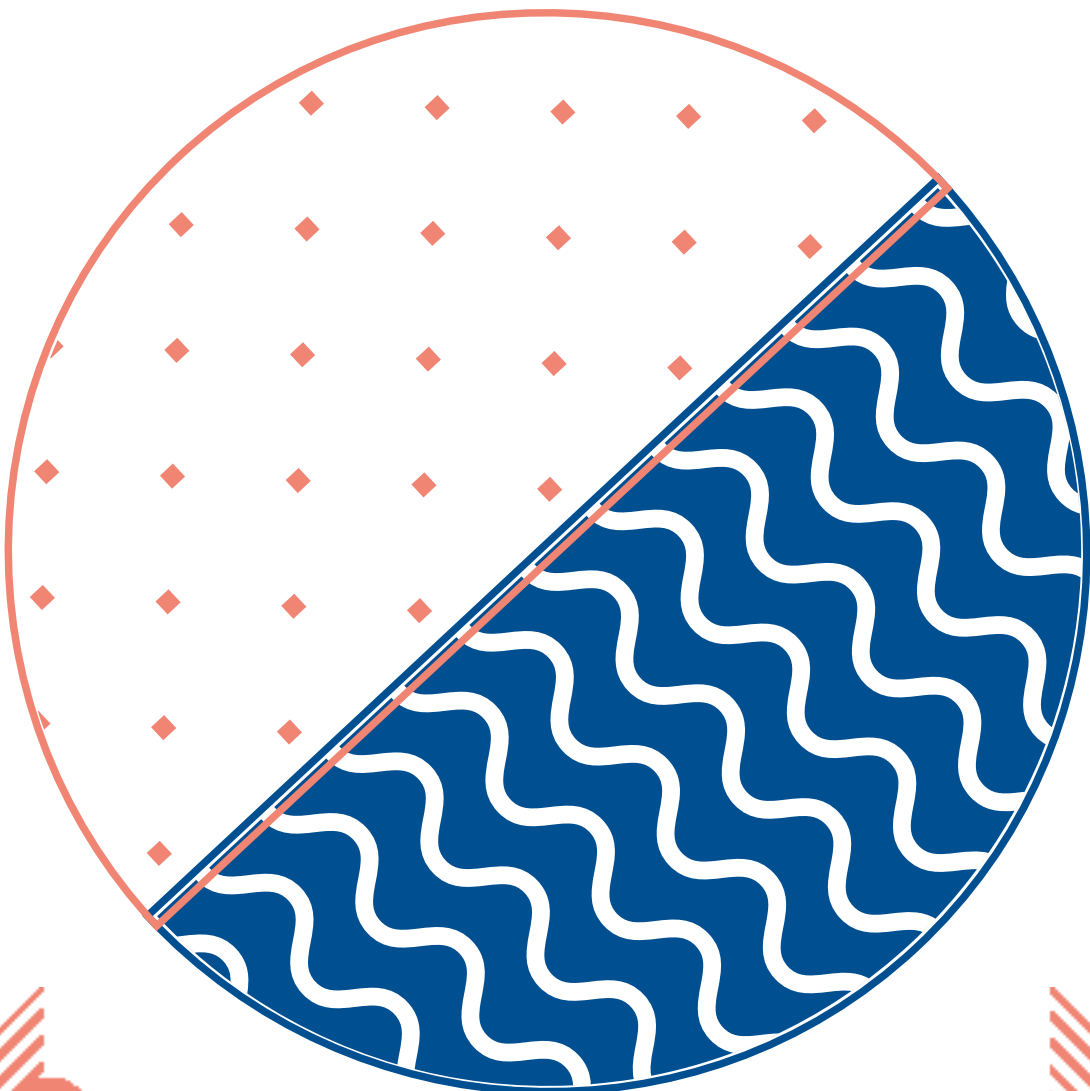
GUIMARÃES, Keila. Brasil terá 11,3 milhões de crianças obesas em 2025, estima organização. BBC, São Paulo, 11 de outubro de 2017. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/geral-41588686>>. Acesso em: 8 de novembro de 2019

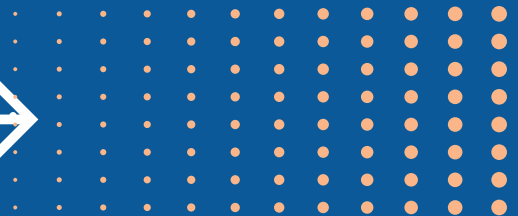
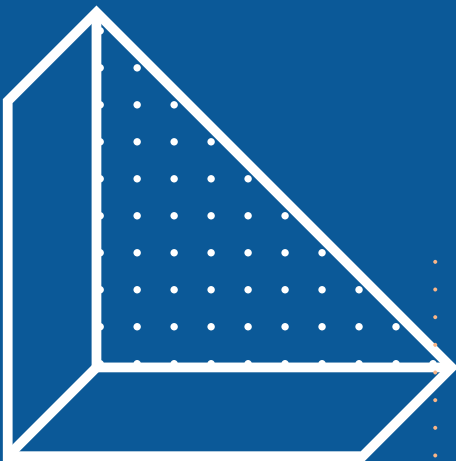
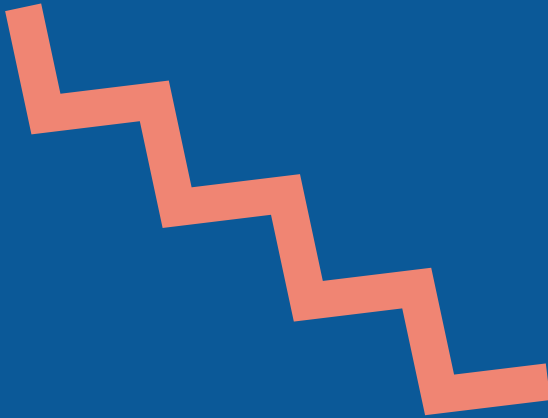
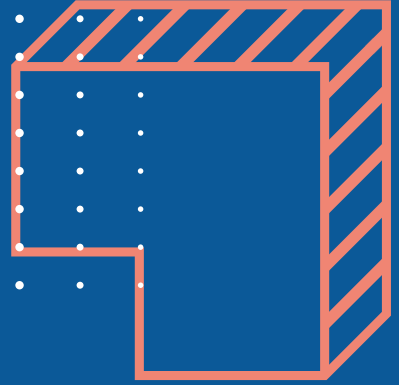
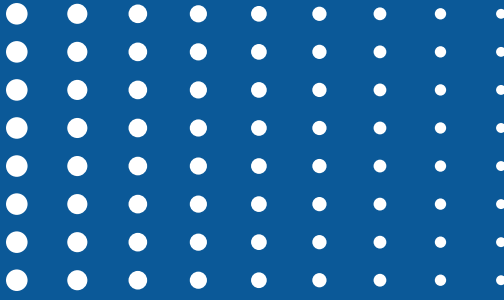
Brasileiros atingem maior índice de obesidade nos últimos 13 anos. Portal do Governo Brasileiro, 25 de julho de 2019. Disponível em: <<http://saude.gov.br/noticias/agencia-saude/45612-brasileiros-atingem-maior-indice-de-obesidade-nos-ultimos-treze-anos>>. Acesso em: 9 de novembro de 2019

Obesidade infantil traz riscos para a saúde adulta. Portal do Governo Brasileiro, 3 de junho de 2019. Disponível em: <<http://www.saude.gov.br/noticias/agencia-saude/45494-obesidade-infantil-traz-riscos-para-a-saude-adulta>>. Acesso em: 9 de novembro de 2019

KALISCHEK, Daniela. Academias se adaptam com aparelhos especiais e circuitos para receber o público infantil. O Globo, 9 de fevereiro de 2019. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/rio/bairros/academias-se-adaptam-com-aparelhos-especiais-circuitos-para-receber-publico-infantil-23439547>> . Acesso em: 9 de novembro de 2019

MÁXIMA, Gabriela. A importância de estimular a prática de exercício físico na infância. VIDA FIT,11 de junho de 2019. Disponível em: < <https://jc.ne10.uol.com.br/blogs/vidafit/2019/06/11/a-importancia-de-estimular-a-pratica-de-atividade-fisica-na-infancia/>>. Acesso em 8 de novembro de 2019.







*Quer saber mais?*

*Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.*

**[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br) 0800 570 0800**



**SebraeBahia**