



5 ETAPAS DE COMO

MONTAR SEU ESTÚDIO DE TREINAMENTO PERSONALIZADO FUNCIONAL

Cristiano Hoffmann

5 etapas de como montar seu estúdio de treinamento personalizado funcional

E aí, tudo bem com você? Espero que bem.

Seja bem-vindo a desfrutar esse artigo que agora virou um manual de como abrir seu próprio negócio.

Se você está procurando como montar um estúdio de treinamento funcional, acredito que esteja em momentos de decisão quanto a abertura do negócio. Correto?

Pois bem, então antes de continuar deixa eu me apresentar: me chamo Cristiano Hoffmann e sócio proprietário da DoctorFit.

Somos uma Franquia de Treinamento Personalizado Funcional.

Nossa especialidade é abrir estúdios com pessoas empreendedoras que queiram mudar de vida.

Como somos muito detalhistas, para construir esse manual, nos debruçamos em nossos procedimentos operacionais, nossos treinamentos com os franqueados e muita experiência de casa.

Essa pesquisa de como montar um estúdio de Treinamento Funcional é feita em média por 4.700 pessoas por mês. Então decidimos construir e-book completo, para você saber cada passo de como colocar um estúdio sozinho, do planejamento zero até a inauguração.

Vamos falar de todos os detalhes do nosso negócio e mostrar os números de como construímos os nossos estúdios.

Do planejamento até a inauguração, do financeiro até o contábil do administrativo até o marketing, enfim todas as áreas que envolvem um negócio de sucesso.

E por que decidimos em escrever esse manual? A resposta é simples: embora simples, não é fácil. Logo, indico finalizar todo estudo desse e-book, e caso perceba que vale mais a pena você começar como nosso parceiro, deixarei meu WhatsApp no final.

Um abraço e vamos ao que interessa.

ETAPA 1

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Se você falha em planejar, você está planejando para falhar!

Regra de ouro de qualquer negócio. Você tem que ter números em mãos.

Eu sei que esse é o número principal que você procurava aqui. Então toma lá. Para montarmos um estúdio da DoctorFit precisamos de R\$ 70.000,00 a R\$ 100.000,00 e levamos de 60 a 90 dias para inauguração.

Esse é o ponto principal do artigo, mas leia até o final, pois não vai adiantar você saber quanto vai gastar se não souber onde e como.

O primeiro detalhe que pode alterar esse custo do negócio é se o local que estamos alugando precisa de melhorias ou não, o segundo ponto é o capital de giro.

Para você ter uma simples noção: em dezembro de 2019 inauguramos mais uma unidade, dessa vez em Vila Velha/ES, a decisão de construir um mezanino, elevou nosso custo com a obra.

Já em janeiro de 2020 iniciamos os trabalhos em Indaiatuba/SP, aqui o custo não passou de R\$ 50.000,00, visto que já pegamos a sala pronta.

E por que essa diferença?

Custo de obra.

Então se você está começando agora, muito cuidado na sala.

Dentro da DoctorFit levamos em consideração entre, 08 a 10 detalhes para escolha do ponto e muitas vezes ainda ocorre esses gastos imprevisíveis.

Já no segundo ponto aqui fala-se a respeito de capital de giro: você precisa no mínimo de dois meses de capital de giro parado.

O gargalo das empresas em início de negócio é morrerem por falta de recurso financeiro, então foco aqui: dois meses de dinheiro parado.

Obs. Em todo o manual vou manter uma média de R\$ 80.000 mil reais para tornar mais simples quanto ao processo de construção do mesmo.

Você sabe que irá gastar em torno de R\$ 80.000,00 para colocar o negócio, então os dois primeiros dados que você tem que calcular são o ponto de equilíbrio e o retorno de investimento.

Ponto de equilíbrio é o tempo que seu negócio leva para alcançar o capital de giro e se tornar financeiramente estável. Quanto mais rápido for seu breakeven, melhor será a oportunidade de negócio.

Já o retorno de investimento é o montante de tempo que seu negócio demora para retornar o valor investido.

Observação 1 – Se você ainda está inseguro quanto a um novo negócio leia esse artigo que escrevi no blog. <https://bit.ly/2x8Nzf7>

Você sabe que irá gastar em torno de R\$ 80.000,00 para colocar o negócio, então os dois primeiros dados que você tem que calcular são o ponto de equilíbrio e o retorno de investimento.

Ponto de equilíbrio é o tempo que seu negócio leva para alcançar o capital de giro e se tornar financeiramente estável. Quanto mais rápido for seu breakeven, melhor será a oportunidade de negócio.

Já o retorno de investimento é o montante de tempo que seu negócio demora para retornar o valor investido.

Abaixo vou fazer uma simulação da nossa empresa, colocando os custos para você entender no papel quando chegaria ao **PONTO DE EQUILÍBRIO**, ao **CUSTO FIXO** e ao **RETORNO DE INVESTIMENTO**.

Item	Discriminação	Valor em Reais
1	Taxa de Franquia	R\$ 20.000,00
2	Investimento em Equipamentos	R\$ 15.000,00
3	Infraestrutura	R\$ 15.000,00
4	Capital de Giro	R\$ 20.000,00
5	Outros	R\$ 10.000,00
	Total	R\$ 80.000,00

Capital de giro foi R\$ 20.000,00.

Logo, nosso custo ficou o valor de R\$ 10.000 mil reais.

Custo Fixo (CF) e Variáveis (CV) Demonstrativo Mensal planejado para uma cidade média de R\$ 150.000 habitantes, num faturamento projetado de 100 alunos num ticket médio de R\$ 250,00

Item	Discriminação	Valor em Reais
1	Internet + Telefone	R\$ 150,00
3	Serviços de Limpeza	R\$ 300,00
4	Contador + Impostos + taxa de cartão	R\$ 2.000,00
5	Royalties + Taxa de Propaganda + sistema (variável)	R\$ 1.215,50
6	Despesas Administrativas	R\$ 100,00
7	Pró-labore	R\$ 2.500,00
8	Salário professor + impostos	R\$ 3.500,00
10	Aluguel	R\$ 3.000,00
11	Luz	R\$ 300,00
12	Marketing	R\$ 1.000,00
13	Outros	R\$ 1.000,00
	Total	R\$ 15.065,50

Tabela de preços	2X	3X	Ticket médio
	200,00	300,00	250,00

Ponto de Equilíbrio (PE):

O ponto de equilíbrio foi calculado levando-se em consideração o CF+CV dividido pelo valor médio de mensalidade.

Cenário.

$PE = CF + CV / \text{Média das mensalidades no 2x e 3x na semana}$

$PE = R\$ 15.065,50 / 250 =$

$PE = 61 \text{ alunos.}$

Sendo assim, para a unidade ter lucratividade devemos ter mais de 61 alunos no cenário mensal treinando 2x e 3x na semana.

Número de alunos	Valor Médio de Mensalidade	Faturamento	Lucro B	Lucro L
61	R\$ 250,00	R\$ 15.250,00	184,00 – 20%	R\$147,00
100	R\$ 250,00	R\$ 25.000,00	9.934,50 – 30%	R\$ 6.954,30
150	R\$ 250,00	R\$ 37.500,00	22.434,50 – 40%	R\$ 13.470,70
200	R\$ 250,00	R\$ 50.000,00	37.663,00 - 50%	R\$ 18.8831,50

Observações:

1 - Até 60 alunos coloquei um cálculo médio de impostos, professor, luz, água e demais custos, mas a partir de 60 clientes tu necessita de mais um estagiário, 120 outro professor, mais custos de equipamentos, e aumento do custo da unidade no geral, por isso que calculei como lucro bruto e lucro líquido e fiz uma perca crescendo de 20%, subindo 10% a cada aumento de faturamento.

2 – Nossos estúdios comportam até 6 clientes por hora. 3 a cada meia hora. Os alunos ficam de 30 a 60 minutos no estúdio, mas são atendidos semi-personalizados durante 30 minutos.

3 – Nosso ponto de equilíbrio ficou a partir dos 60º alunos.

4 – Nosso retorno de investimento nesse caso num cálculo não muito agressivo ficaria do 8º ao 16º mês.

5 – Se você vai colocar sozinho desconsidere a taxa de entrada na franquia e royalties, mas posso colocar uma pulga atrás da sua orelha?

Isso que escrevo aqui é apenas a ponta do iceberg, que com bons estudos e Google você encontraria, mas é no detalhe de cada uma dessas operações que você faz o sucesso do negócio.

Continuamos...

Você sabe quanto o estúdio custará, qual o valor terá para cada processo, quando alcançará seu custo fixo e qual será seu retorno de investimento.

Agora vamos para segunda etapa!

ETAPA 2

CONTADOR, BOMBEIRO E VIGILÂNCIA

Contador – Converse com um contador da sua confiança para explicar a respeito do novo negócio.

Ele será responsável sobre sua folha de pagamento, alvarás, Cref, impostos e todo entrave que venha a ter com a prefeitura e órgãos governamentais.

Os custos de um contador em um estúdio pequeno pode sair de R\$ 400,00 a R\$ 700,00 reais, isso sem contar o valor dos impostos (do estúdio) simples nacional, na casa de 6%, e dos professores e funcionários com provisionamento de férias e 13^o.m.

Leve em consideração a experiência do contador, mas procure manter seu custo fixo o mais baixo possível.

Bombeiro – Dentro da Franquia possuímos arquitetos que possuem toda a experiência de projeto arquitetônico de nossos estúdios com as necessidades que os bombeiros pedem, logo se você não possui algum arquiteto ou que possua essa experiência procure contatar algum bombeiro para saber se o local comporta um estúdio.

Hoje em dia locais que não possuem saída de emergência, entrada para deficientes e banheiros especiais possuem maior dificuldade de conseguir os alvarás necessários para funcionamento.

Vigilância – Cada cidade possui característica própria, então é fundamental que você procure na sua cidade a vigilância e entenda todos os detalhes sobre colocar seu negócio, quais alvarás precisa e como funciona cada etapa.

Você sabe que irá gastar em torno de R\$ 80.000,00 para colocar o negócio, então os dois primeiros dados que você tem que calcular são o ponto de equilíbrio e o retorno de investimento.

Ponto de equilíbrio é o tempo que seu negócio leva para alcançar o capital de giro e se tornar financeiramente estável. Quanto mais rápido for seu breakeven, melhor será a oportunidade de negócio.

Já o retorno de investimento é o montante de tempo que seu negócio demora para retornar o valor investido.

ETAPA 3

ESCOLHA DO PONTO

Aqui é fundamental que você não erre. A escolha do ponto é crucial para o sucesso de qualquer negócio.

Dentro de nossos planos de negócio levamos em consideração vários fatores para escolha do ponto.

Inicialmente escolhemos de 6 a 8 lugares, dando preferência por pé direito alto, rua de baixa movimentação, estacionamento fácil, local seguro, se for em bairro deve ser em bairros que possuem público com poder de renda AB e se o modelo do seu negócio for um estúdio nunca ultrapassar o aluguel de R\$ 4.000 reais.

Junto com a escolha do ponto, faça uma análise Swot do local, entendendo seus principais concorrentes diretos e indiretos, seus pontos positivos e negativos, suas ameaças e todos os fatores envolvidos para ser negócio dar certo ou não.

Note que embora explique alguns detalhes, são intermináveis o cuidado com cada etapa, por isso cada vez mais franquias vão ganhando mercado.

O quanto vale você não errar e perder dinheiro em seu primeiro negócio?

Em estúdios como o nosso, o lucro está no custo!

ETAPA 4

ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDAS

Aqui é onde a maioria dos profissionais erra ou não dá a devida atenção, visto que a acreditam que por serem bons profissionais os clientes irão vir até seu espaço.

O mercado não funciona assim, no cenário empreendedor que vivemos o sistema premia o mais arrojado e que entrega o melhor serviço, então além prestar com excelência um atendimento você tem que criar maneiras para que seu cliente venha até seu espaço.

Para cada canal de venda você tem que ter uma estratégia, sendo o objetivo principal sempre trazer o cliente para uma aula experimental. De suma importância que você mostre para o mesmo o seu diferencial como professor e empreendedor.

Atente-se a não querer em momento algum concorrer com academias ou estúdios que possuam maquinários. Na visão leiga do cliente quanto a fisiologia, biomecânica e demais áreas, uma academia ou estúdio que possui maquinários sempre entrega melhores resultados que um estúdio que tenha apenas halteres, barras e kettlebells e demais equipamentos de pesos livres.

“Foque em resolver o problema do cliente. Seu principal diferencial tem que ser resolver o problema do cliente e não apresentar maquinários”.

Crie um calendário anual de eventos para branding e promocional, afim de fortalecer sua liderança no local mas captar alunos o tempo todo.

De início as redes sociais como Instagram e Facebook valem muito mais que rádios e jornais quando comparado a preços e resultados, mas à medida que sua empresa tenha um caixa seguro procure investir em todos os canais de mídia que seu público acompanha.

E para finalizar, tudo que é medido é gerenciado. Se seu cliente não está vindo o erro está no marketing, se o seu cliente não está fazendo aula o erro está no professor agora se o seu cliente está vindo e fazendo aula mas não está assinando o contrato o erro está na sua abordagem de venda!

Observação 1 – Crie uma campanha de abertura que traga muito aluno. Neste momento além de apresentar o seu negócio é fundamental que você chegue logo no seu breakeven.

Observação 2 – Separe um horário diário para marketing. Não erre nesse ponto.

Observação 3 – Escrevi um artigo sobre vendas no blog, se necessitar de ajuda clica aqui. <https://bit.ly/2I3yH3x>

ETAPA 5

ADMINISTRATIVO

Também o gargalo da maioria dos empresários. Em toda nossa experiência auxiliando profissionais de educação física a empreenderem, notamos que são pouquíssimos que se dedicam a fazer cursos específicos de como gerenciar o seu negócio, de como tornar o estúdio uma empresa saudável, de como gerenciar pessoas, enfim, de como construir uma empresa com futuro.

Sempre que vamos inaugurar um estúdio passados de 3 a 5 dias na cidade do franqueado treinando administrativo, financeiro, marketing e técnico para ele focar em tocar o negócio como uma empresa e não como um profissional de educação física que tem um estúdio.

Logo se você não possui experiência e não tem um apoio por traz como uma franqueadora procure se preparar antes de abrir seu negócio. Hoje existe muitos cursos gratuitos sobre gestão, vendas, marketing e órgãos que oferecem consultorias gratuitas.

Observação 1 – Você tem que saber seus números na ponta da língua. Empresário que quebra negócio 100% das vezes é por que não sabe seus números, então esteja sempre atento a seus números.

Observação 2 – Esteja sempre fazendo pesquisa de satisfação com seus clientes, é importante não cair em uma zona de conforto.

Observação 3 – Você não tem que ser um profissional de educação física trabalhando num estúdio, você tem que ser um empreendedor, logo foco tem que ser total em estratégico e não apenas operacional.

Observação 4 – Se precisa entender mais sobre números leia esse artigo aqui.
<https://bit.ly/2NHmvYE>

CONVITE PARA **EMPREENDEDORES**

Se você é um empreendedor que já tem uma expertise no mercado, tudo que comentei até agora já é sabido por você mas se você está começando a empreender esses passos que escrevi devem estar no seu negócio, então não comece um estúdio sem ao menos estudar o mercado e planejar-se.

Não escrevi os aparelhos necessários para começar um estúdio próprio pois isso vai depender de cada programa de treinamento que venha a ser desenvolvido no negócio. Possuímos um sistema próprio que foi construído depois de muito trabalho duro pela doutora Clarissa, fundadora da Franquia, e dentro desse sistema possuímos programas de treinamento que vão desde pós-reabilitação de clientes até performance, passando por objetivo normal de academias como hipertrofia, além obvio do sistema financeiro e agenda.

Para finalizar espero que possa ter ajudado a tornar mais claro esse pensamento quando a começar a empreender e qualquer dúvida manda um WhatsApp para o número (49) 99966-2885 e venha ser um franqueado.

Lembre-se sempre: se a franquia for boa, ela te ajuda a ganhar dinheiro, se a franquia for ruim ela te rouba dinheiro e não te prepara.

Um Abraço e até a próxima!

Cristiano Hoffmann
Sócio proprietário e diretor de expansão na Franquia DoctorFit.

Se ficou com alguma dúvida em relação ao e-book ou abrir uma franquia da DoctorFit, fale diretamente comigo em meu WhatsApp clicando no botão abaixo.

