



**INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
SÃO PAULO**

ANA MARIA DA SILVA SOUZA

CARLA JANJACOMO

JANAINA LOZANO

JUVENIL GUEDES

PLANO DE NEGÓCIO



Academia
FEMINY
FITNESS
Exclusiva para mulheres

ANA MARIA DA SILVA SOUZA

CARLA JANJACOMO

JANAINA LOZANO

JUVENIL GUEDES

PLANO DE NEGÓCIO



Academia
FEMINY
FITNESS
Exclusiva para mulheres

Trabalho de conclusão de curso apresentado à banca examinadora Do Instituto Federal de Educação, Ciência e Campus Presidente Epitácio, com requisito à obtenção do título de Técnicos em Administração.

Orientadores: Prof. Antonio Marcos Tomé
Prof. Bruno Teremussi Neto
Prof. Douglas F. S. Godoy

Presidente Epitácio

2015

ANA MARIA DA SILVA SOUZA

CARLA JANJACOMO

JANAINA LOZANO

JUVENIL GUEDES

PLANO DE NEGÓCIO



Academia
FEMINY
FITNESS
Exclusiva para mulheres

Trabalho de conclusão de curso
apresentado ao curso de técnico de
administração do Instituto Federal de
São Paulo- campus Presidente
Epitácio.

BANCA EXAMINADORA

Presidente Epitácio, ____ de _____ de 2015

AGRADECIMENTO

Agradecemos primeiramente a Deus, que nos deu força para concluirmos todo esse trabalho. Agradecemos aos nossos familiares que nos incentivaram e apoiaram durante esse 1 ano e meio de curso. Agradecemos uns aos outros pela amizade e o trabalho realizado em equipe. Agradecemos o Instituto Federal de São Paulo, campus de Presidente Epitácio, pela oportunidade dada a todos nós por adquirir conhecimentos que levaremos para a nossa vida profissional.

Agradecemos a todos nossos colegas de nossa sala pela amizade.

Agradecemos todos os nossos professores e os orientadores, Antonio Marcos Tomé, Bruno Teremussi Neto e Douglas F. S. Godoy, pela paciência, apoio e ensinamento dado a nós, para concluirmos o curso.

LISTA DE GRÁFICO

Gráfico 1 – Faixa Etária.....	13
Gráfico 2 – Residência	14
Gráfico 3 – Renda Familiar.....	14
Gráfico 4 – Escolaridade	15
Gráfico 5 – Você pratica alguma atividade física?.....	15
Gráfico 6 – Por qual motivo você não pratica atividade física?	16
Gráfico 7 – Essas atividades físicas são realizadas em academia?	16
Gráfico 8 – Quantas horas por dia você costuma ficar na academia?	17
Gráfico 9 – Quais os problemas que você observou em uma academia?	17
Gráfico 10 – Você freqüentaria uma academia exclusivamente para mulheres?....	18
Gráfico 11 – Quanto você considera justo pagar por mês para freqüentar uma academia exclusiva para mulheres?	19
Gráfico 12 – Em que local da cidade você considera mais adequado a instalação de uma academia exclusiva para mulheres?	19

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Musculação	24
Figura 2 – Musculação	25
Figura 3 – Musculação	25
Figura 4 – Zumba	26
Figura 5 – Aula de jump	26
Figura 6 – Circuito Funcional.....	27
Figura 7 – Frente da Academia em 3D.....	31
Figura 8 – Parte Interna da academia em 3D.....	32
Figura 9 – Parte Interna da Academia em 3D	32
Figura 10 – Parte do fundo da academia em 3D.....	33
Figura 11 – Parte lateral da Academia em 3D.....	33
Figura 12 – Planta da academia.....	34

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Máquinas e Equipamentos	38
Tabela 2 – Móveis e Utensílios	39
Tabela 3 – Total de Investimentos Fixos	40
Tabela 4 – Contas a Receber.....	40
Tabela 5 – Caixa Mínimo.....	41
Tabela 6 – Investimentos Pré Operacionais.....	41
Tabela 7 – Investimento Total	41
Tabela 8 – Estimativa do Faturamento Mensal	41
Tabela 9 – Impostos (Custos de Comercialização)	42
Tabela 10 – Apuração dos Custos dos Materiais Diretos	42
Tabela 11 – Estimativa dos Custos com Mão de Obra	42
Tabela 12 – Depreciação do Maquinário.....	43
Tabela 13 – Custos Fixos Operacionais.....	43
Tabela 14 – Demonstrativo do Resultado de Exercício.....	44
Tabela 15 – Ponto de Equilíbrio	44
Tabela 16 – Lucratividade	45
Tabela 17 – Rentabilidade.....	45
Tabela 18 – Prazo de Retorno de Investimento	45

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 RESUMO.....	13
1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES.....	14
1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	15
1.4 MISSÃO DA EMPRESA.....	15
1.5 VISÃO.....	15
1.6 VALORES DA EMPRESA.....	15
1.7 SETORES DE ATIVIDADE.....	15
1.8 FORMA JURÍDICA.....	15
1.10 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	16
1.11 CAPITAL SOCIAL.....	16
1.12 FONTES DE RECURSOS.....	16
2.1 ESTUDO DOS CLIENTES.....	17
2.2 ESTUDOS DOS CONCORRENTES.....	24
2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES.....	26
3. PLANO DE MARKETING	28
3.1 DESCRIÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	28
3.2 PREÇO.....	31
3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	31
3.4 ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	32
3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	32
4. PLANO OPERACIONAL	33
4.1 LAYOUT E ARRANJO FÍSICO.....	33
4.2 CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL/SERVIÇOS.....	36
4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS.....	37
4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL.....	38
4.5 ORGANOGRAMA DA EMPRESA.....	39
5. PLANO FINANCEIRO	40
5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....	40
5.2 CAPITAL DE GIRO.....	42
5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	43

5.4- INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)	43
5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA	43
5.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	44
5.7 APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS.....	44
5.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA.....	44
5.9 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO.....	45
5.10- ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS	45
5.11- DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS.....	46
5.12- INDICADORES DE VIABILIDADE	46
5.12.1 Ponto de Equilíbrio	46
5.12.2- Lucratividade.....	47
5.12.3 Rentabilidade	47
5.12.4 Prazo de Retorno de Investimento	48
5.13. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DAQUI 3 (TRÊS) ANOS	48
6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO	49
7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	51
7.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.....	51
8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	53
10. ANEXOS	55
10.1. ANEXO 1 QUESTIONÁRIO.....	55
10.2. ANEXO 2 ORÇAMENTO DOS MAQUINÁRIOS E EQUIPAMENTOS	59
10.3. ANEXO 3 FOTOS DO EQUIPAMENTO	64

Souza,Janjacom, Lozano e Guedes, Ana Maria, Carla, Janaina e Juvenil Prenome de **Plano de Negócio:** Academia Feminy Fitness. 2015. 69 folhas. Trabalho de Conclusão de Curso (técnico em Administração) – Instituto Federal de São Paulo-Campus de Presidente Epitácio, 2015.

RESUMO

Através de muita pesquisa, conseguimos verificar que existe muita falha no mercado de esporte, ou seja nas academias de ginástica da cidade. Também conseguimos identificar que as mulheres precisam de um lugar somente para elas, pois hoje mais que esteja tudo moderno as mulheres ainda se sentem constrangidas a realizar os exercicios na frente de homens.Pensando nisso tudo, montamos um plano de negócio que é uma academia feminina, que será um lugar amplo e aconchegante, equipada com aparelhos novos, com playground, lanchonete e com professoras capacitadas e especializada em atendimento para mulheres. A academia será localizada em local estratégico que fica na Avenida principal da cidade. E com base no estudos que foram feitos a academia Feminy Fitness se especializará cada vez mais para ser referencia entre as academias femininas do Brasil.

Palavras-chave:Esporte. Academia. Plano de Negócio.

Sharma, Janjacom, Lozano and Guedes, Ana Maria, Carla, Janaina and youthful first name Business Plan: Feminy Fitness Academy. 2015.69. Final project (in administration)-Instituto Federal de São Paulo-Campus of President Epitácio, 2015
Sharma, Janjacom, Lozano and Guedes, Ana Maria, Carla, Janaina and youthful first name Business Plan: Feminy Fitness Academy. 2015. 69. Final project (in administration)-Instituto Federal de São Paulo-Campus of President Epitácio, 2015.

ABSTRACT

Through much research, we can verify that there is a lot of failure in the sport market, namely in the gymnasiums of the city. We were also able to identify which women need a place just for them, since today more that is all modern women still feel embarrassed to perform exercises in front of men. Thinking about all this we set up a business plan that is a female Academy, which is a large and cosy place, equipped with new appliances, with playground, cafeteria and with teachers trained and specializes in women's care. The Academy is located in a strategic location which is located on the main avenue of the city. And based on the studies that have been done Feminy Fitness Academy if increasingly specialize to be references between the female academies of Brazil.

Keywords: Sport. Academy. Business plan.

*Empreender é estar apaixonado por uma idéia e correr atrás.
É preciso ter um brilho nos olhos e uma vontade de fazer,
mesmo que seja a segunda, terceira, quarta iniciativa.*

Pedro Passos- Natura

1 INTRODUÇÃO

1.1 RESUMO.

A preocupação dos brasileiros com o corpo e a forma física tem impulsionado os negócios no ramo de academias no Brasil. E apenas cinco anos teve-se um crescimento de 133%, sendo que no ano de 2009 haviam 9.300 nove mil e trezentos estabelecimentos atuando no setor, dados levantados pelo SEBRAE (2014). Hoje o Brasil ocupa o 2º lugar do ranking mundial de academias, com 23.400 (vinte e três mil e quatrocentos) unidades em funcionamento.

Dada a demanda existente e não atendida com a falta de mercado nesse segmento, verificou-se que dos 41.318 (quarenta e um mil e trezentos e dezoito mil) habitantes da cidade de Presidente Epitácio, 14.704 (quatorze mil e setecentos e quatro mil) são mulheres com idade entre 15 e 64 anos, conforme levantamento feito pelo IBGE (2010). Com base nesses dados realizamos uma pesquisa que mostra que só 885 (oitocentos e oitenta e cinco) pessoas estão matriculadas em uma academia e que cerca de 13.819 (treze mil e novecentos e dezenove mil) não praticam exercícios físicos por não ter um local diferenciado e com especialização exclusiva para elas, pois não se sentiriam à vontade frequentando um espaço misto.

Através de uma pesquisa de mercado feita com 100 mulheres, constatou-se que as academias existentes na cidade têm muito pouco a oferecer, sendo que os maiores problemas encontrados por elas são a ausência de profissionais habilitados para as orientações e poucos aparelhos para a prática de exercícios.

Pensando no bem estar das mulheres de Presidente Epitácio, a academia FEMINY FITNISS se instalará em um espaço amplo, confortável e com equipamentos modernos. A empresa prestará serviços de musculação, jump, dança, zumba e circuito funcional e Personal Trainer. Também terá integrado um quiosque com cardápio natural e saudável para as clientes fazerem suas refeições.

Com relação às mães, o estabelecimento contará com um playground para crianças a partir de 4 anos, com esse serviço as mesmas poderão praticar os exercícios tranquilamente com seus filhos por perto, não tendo custos extras com eles durante seu horário de permanência na academia.

Esse é um negócio que tem grande possibilidade de lucratividade, principalmente quando são trabalhadas as inovações que lhe oferece, afirma SEBRAE (2014).

1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES

Sócio: 1

Nome: Janaina Lozano da Silva

Endereço: Av. Ana Paula N°207 Chácara Helvécio, Presidente Epitácio-SP.

Telefone: (018) 3251-1338

Celular: (18)996864191

Casada, 26 anos, natural de Araçatuba-SP.

Experiência Profissional: Sua última atuação profissional foi como estagiária-escrituraria, na Creche Dona Venturosa D' Arcádia Rocha, pela Prefeitura Municipal de Presidente Epitácio, no Período de Março de 2015 à Dezembro de 2015. Anteriormente trabalhou como administradora da Empresa Calhas Lozano, no período de 2014 a 2015, e como atendente na Lan House na cidade de Piracicaba, no período de 2011 a 2013.

É formado em técnico de administração pelo Instituto Federal de Presidente Epitácio, tendo conhecimento em informática avançada, experiência com o público. Será responsável pela administração geral da empresa.

Sócio: 2

Nome: Ana Maria da Silva de Souza

Endereço: Rua São Luiz n°2628 Jardim Real, Presidente Epitácio-SP

Tel.: (018) 3281-7312

Celular: (18) 98146-1801

Casada, 37 anos, Natural de Fátima do Sul- MS.

Experiência Profissional: Sua última atuação profissional foi como gerente, coordenando e supervisionando geral em toda área da empresa da loja Brink e Lar, no período de 2011 a 2015. Anteriormente, auxiliar de professora na Escola Scilas MEDICE-MS, no período de 2005 a 2008, e como balconista, na Sorveteria Castelo, no período de 2008 a 2011.

É formado em Técnico de administração pelo instituto federal de Presidente Epitácio. Ficaré responsável pela fiscalização de funcionários e estagiários. Será a gerente da academia.

1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da empresa: Souza & Lozano- ME

Nome fantasia: Academia Feminy Fitness

CNPJ/CPF: 11.638.494/0001-12

Endereço: Presidente Epitácio-SP.

1.4 MISSÃO DA EMPRESA

Promover qualidade de vida e satisfação pessoal aos clientes, colaboradores e parceiros, através de prática orientada de atividades físicas, e buscando o bem estar físico, saúde e qualidade de vida.

1.5 VISÃO

Ser referência entre academias femininas no Brasil.

1.6 VALORES DA EMPRESA

Qualidade, Resultado, Determinação e Simplicidade

1.7 SETORES DE ATIVIDADE

Serviços; CNAE 9313-1/00 ATIVIDADES DE CONDICIONAMENTO FÍSICO

1.8 FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada. Porque mostra por cotas a responsabilidade limitada dos sócios da empresa.

1.10 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Optante Pelo Simples Nacional.

Optamos pelo simples nacional, porque o faturamento da nossa academia será menor que R\$360.000,00 anual.

1.11 CAPITAL SOCIAL

O capital social pode ser apresentado da seguinte forma:

	Nome do sócio	Valor (R\$)	% participação
Sócio 1	Janaina Lozano	R\$ 80.000	50%
Sócio 2	Ana Maria	R\$ 80.000	50%
Total		R\$ 160.000	100%

1.12 FONTES DE RECURSOS

Sócia 1: venda de um terreno próprio de 500m², localizado no bairro limoeiro em Presidente Prudente no valor de R\$100.000,00 (cem mil reais).

Sócia 2: Venda de um terreno próprio de 530m², localizado no bairro jardim eldorado em Deodópolis no valor de R\$100.000,00 (cem mil reais).

2 ANÁLISES DE MERCADO

Análise de mercado ajuda a encontrar caminhos para começar bem um negócio e crescer no decorrer do tempo. Ajuda também a aperfeiçoar o esforço, colocar energia em ações que realmente podem fazer a diferença.

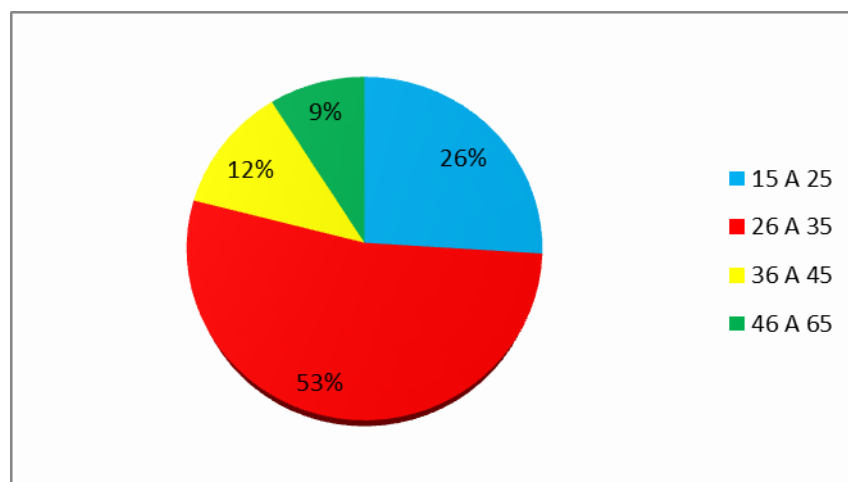
Pensando nisso, elaboramos um questionário para analisar qual o tipo de mercado que está sendo colocada a academia Feminy Fitness, e se possui aceite das mulheres de Presidente Epitácio.

2.1 ESTUDO DOS CLIENTES

No estudo de mercado feito para verificar a viabilidade mercadológica da empresa, foram feitas pesquisas junto aos clientes, sendo a maioria freqüentadores de academia. Assim, conseguimos identificar a preferência das alunas, suas opiniões, sugestões e as carências neste ramo de serviço, onde podemos estudar formas para suprir essa carência e assim atraí-las cada vez mais e garantir sucesso da nossa empresa.

Para apurar os dados, foi realizada uma pesquisa no mês de setembro de dois mil e quinze, com 100 (cem) mulheres, onde elaboramos um questionário com 13 (treze) perguntas, das quais doze são de múltipla escolha e uma questão aberta, e dividimos entre 3 pessoas para aplicar. Desta maneira, após realizar a tabulação e análise de dados coletados, foi possível elaborar tais gráficos.

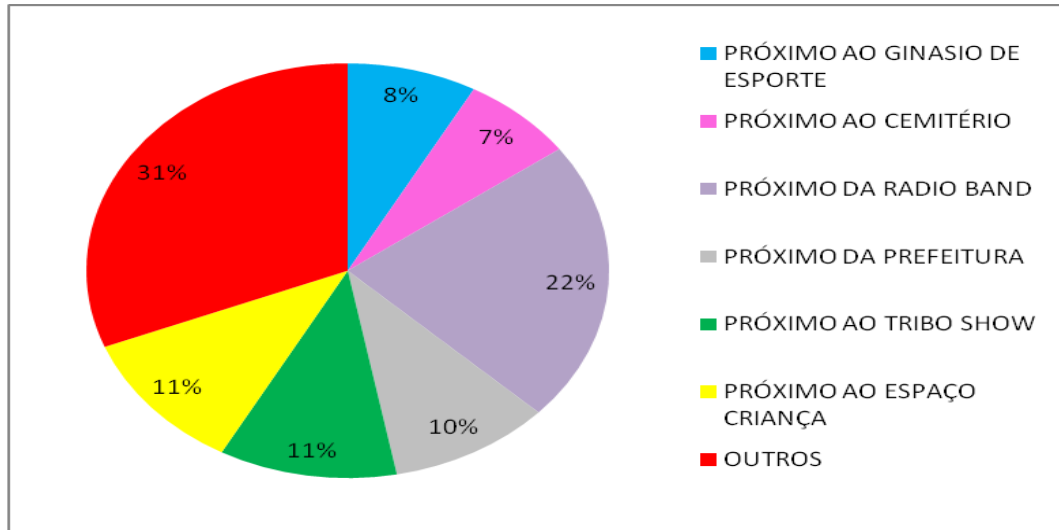
Gráfico 1. Faixa Etária.



Fonte: O próprio autor

O gráfico 1 mostra a faixa etária das mulheres questionada, onde 26% estão entre 15 a 25 anos, 53% entre 26 a 35, 12% entre 36 a 45, 9% entre 46 a 65 e não tendo nenhuma acima de 66 anos.

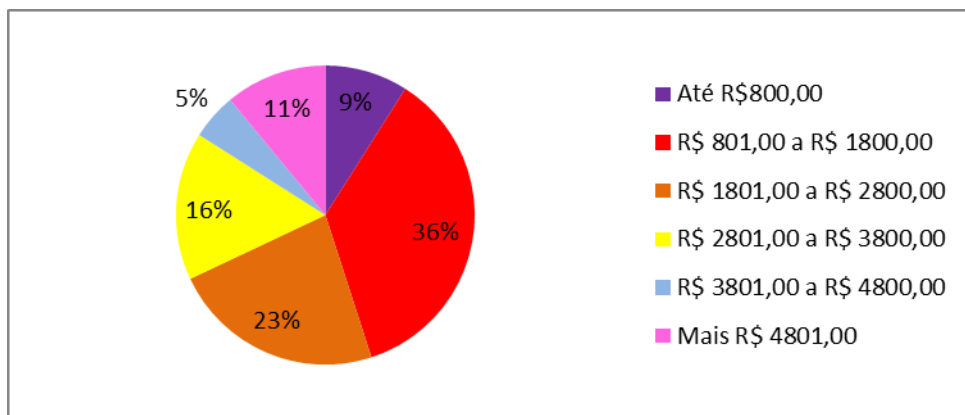
Gráfico 2: Residência.



Fonte: O próprio autor

No gráfico 2, apresentamos onde residem as mulheres questionadas, onde 8% moram próximo ao ginásio esporte, 22% próximo a radio band FM, 11% próximo ao tribo show, 7% próximo ao cemitério, 10% próximo a prefeitura, 11% próximo ao espaço criança e 32% moram em outros lugares, a maioria perto da faculdade UNIESP e santa casa. Sendo assim, verificamos que as nossas clientes são residentes na cidade .

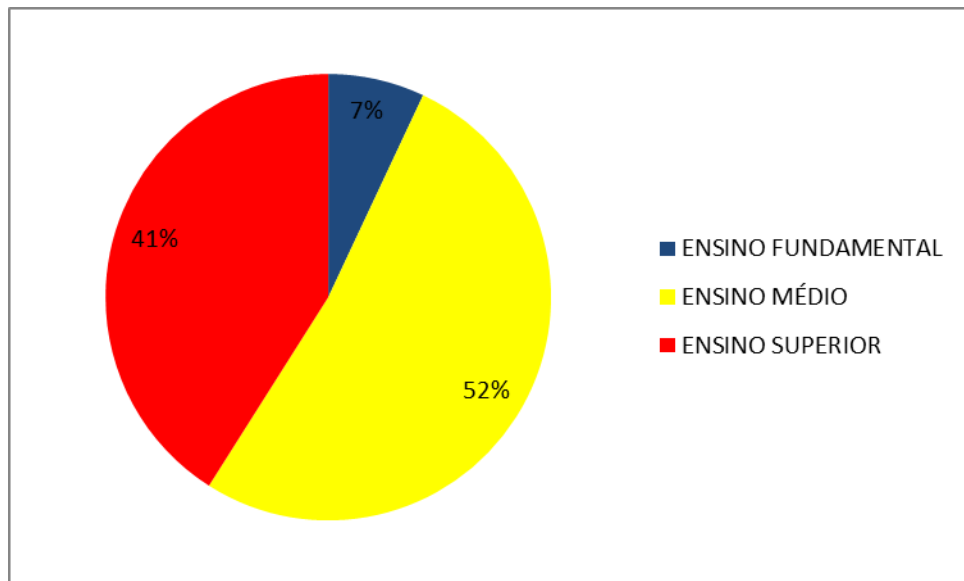
Gráfico 3: Renda Familiar.



Fonte: O próprio autor.

No gráfico 3 apresenta a renda das mulheres questionada, onde 9% são até R\$800,00 reais, 36% R\$801,00 a R\$1800,00, 23% R\$1801,00 a \$2800,00, 16% R\$2801,00 a R\$3800,00, 5% R\$3801,00 a R\$4800,00 e 11% mais de R\$4801,00 reais. Verificamos que podemos cobrar o valor de R\$80,00 reais pois a maioria das mulheres estaria a disposta a pagar esse valor por academia com equipamentos novos e modernos.

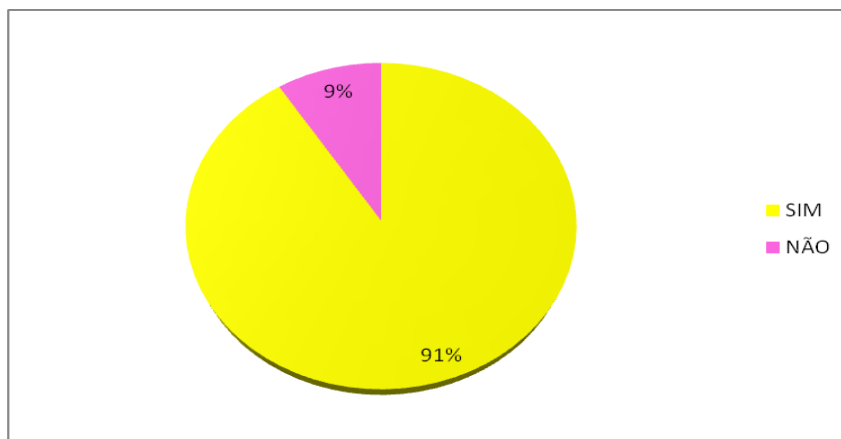
Gráfico 4: Escolaridade.



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 4 apresenta a escolaridade das questionadas, sendo que 7% possuem ensino fundamental, 52% ensino médio, 41% ensino superior.

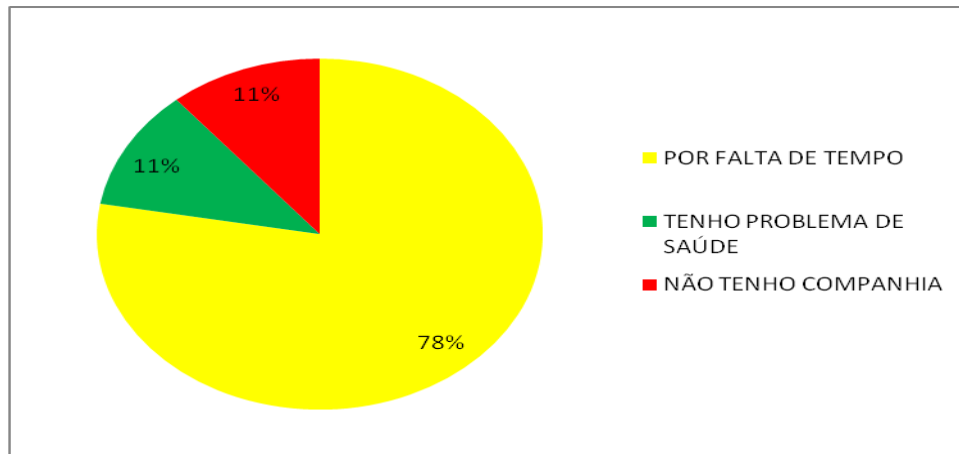
Gráfico 5. Você pratica alguma atividade física?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 5 apresenta que das 100 mulheres questionada, 9% não pratica nenhuma atividade física e 91% pratica alguma atividade física, sendo assim conseguimos visualizar que o nosso plano de negocio será um diferencial para essa praticante de algum tipo de atividade física.

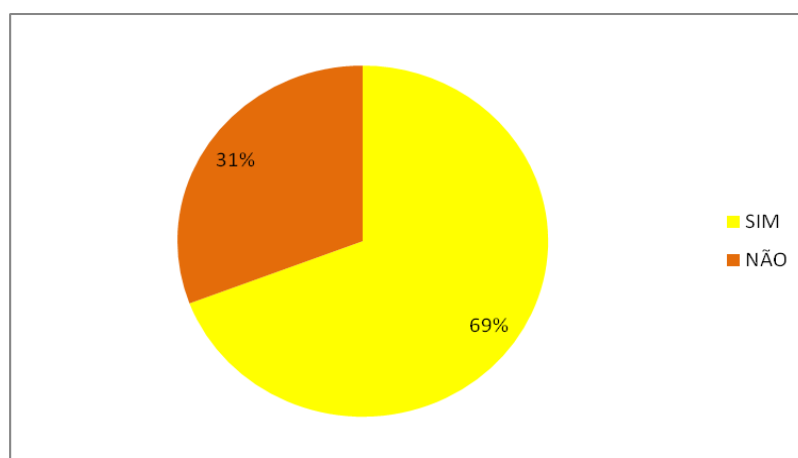
Gráfico 6. Por qual motivo você não pratica atividade física?



Fonte: O próprio autor.

No gráfico 6 apresentamos porque os 9% das mulheres entrevistada não praticam alguma atividade física, das opções colocadas as mais assinaladas foi com, 78%, falta de tempo, 11%, tenho problema de saúde e 11%, não tem companhia.

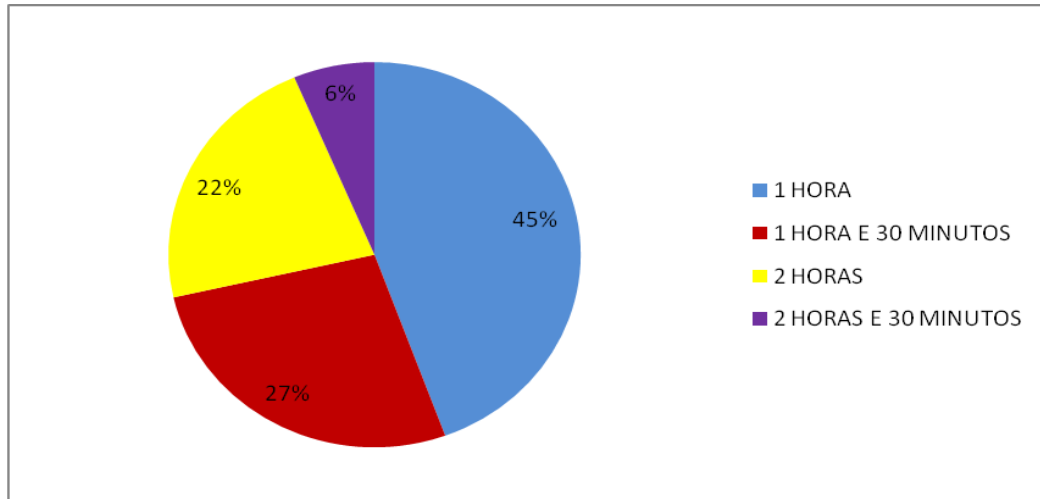
Gráfico 7. Essas atividades físicas são realizadas em academia?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 7 apresenta quantas mulheres freqüentam uma academia, 69% sim, 31% não freqüentam uma academia na cidade, analisamos e verificamos o nosso publico alvo já estão matriculado em uma academia.

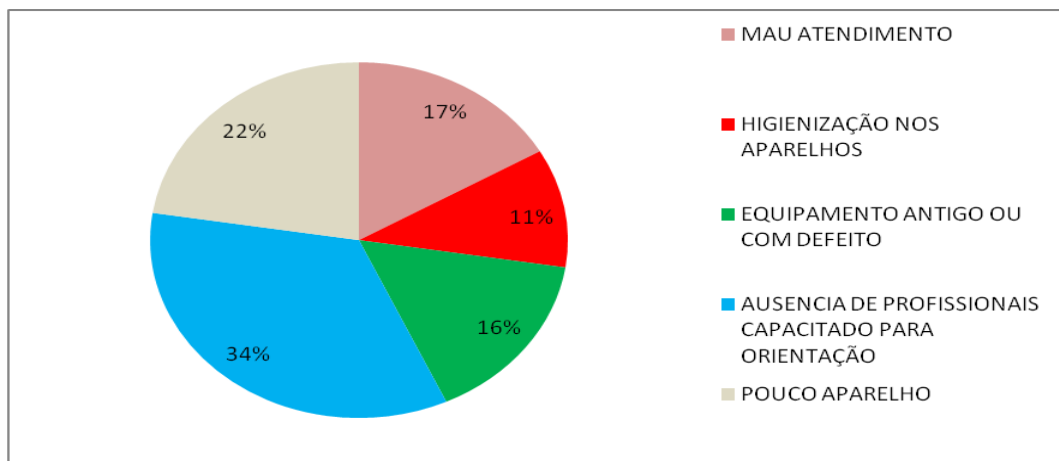
Gráfico 8. Quantas horas por dia você costuma ficar na academia?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 8 apresenta quantas horas por dia as mulheres questionada costuma ficar na academia, 45%, 1 hora, 27%, 1 hora e 30 minutos 22%, 2 horas, 6%, 2 horas e 30 minutos e mais que 3 horas não houve nenhuma. Verificamos que através desse gráfico pode conseguir planejar como será o andamento das aulas na academia.

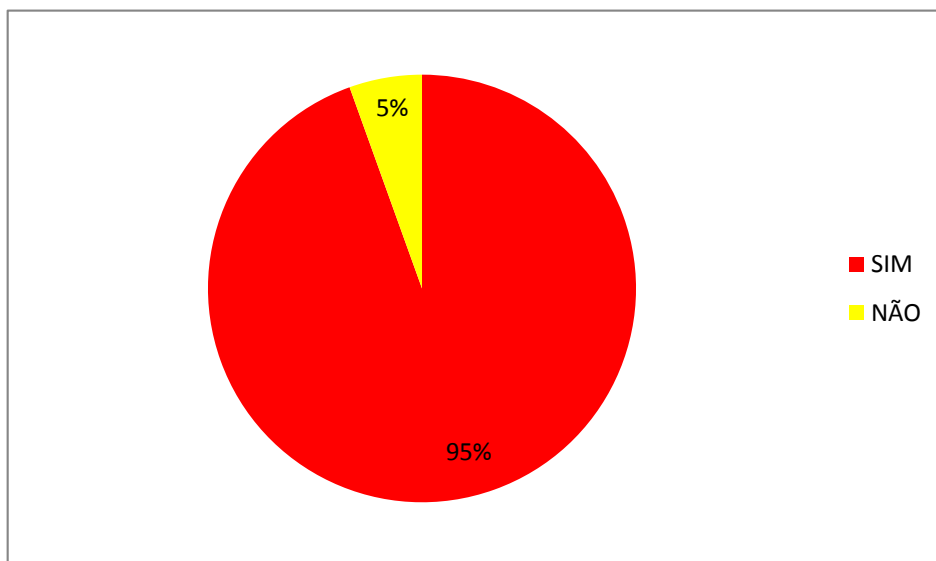
Gráfico 9. Quais os problemas que você observou na academia que você freqüenta, ou já freqüentou?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 9 apresenta quais os problemas que as mulheres questionadas encontraram nas academias que freqüentam ou já freqüentaram, 17% mau atendimento, 11% higienização nos aparelhos, 16% equipamento antigo ou com defeito, 34% ausência de profissionais capacitados para orientação e 22% pouco aparelho. Através dessa questão conseguimos analisar o ponto fraco dos nossos concorrentes indireto.

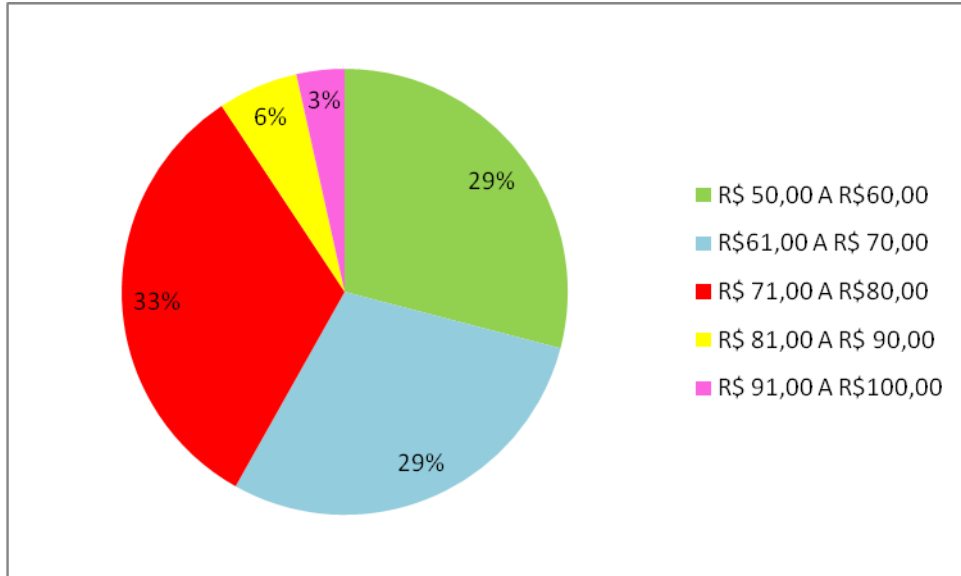
Gráfico 10. Você freqüentaria uma academia exclusivamente para mulheres, onde teria um playground e uma lanchonete?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 10 apresenta que das 100 mulheres questionada quantas freqüentaria uma academia feminina, 95% sim freqüentaria e 5% não freqüentaria. Os motivos foram que as pessoas têm que se interagir com todo mundo e gostam mais do treino de professor masculino, assim verificamos através dessa pesquisa identificar que o nosso plano de negócio foi aceito pelas mulheres de presidente Epitácio.

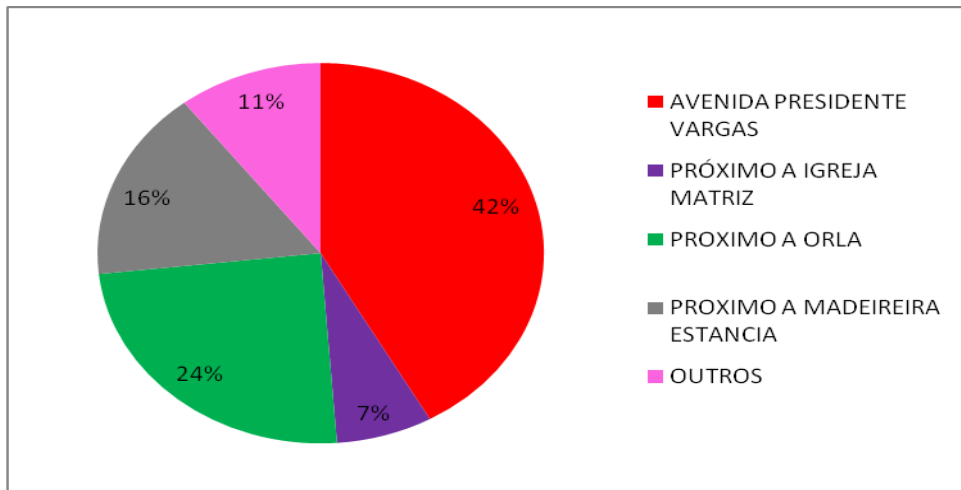
Gráfico 11. Quanto você considera justo pagar por mês para freqüentar uma academia exclusiva para mulheres, que constasse com playground, lanchonete e estacionamento?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 11 apresenta que as mulheres questionadas e que freqüentaria uma academia exclusivamente feminina na cidade de Presidente Epitácio estaria disposta a pagar, 58% R\$50,00 a R\$70,00 reais, 33% R\$71,00 a R\$80,00 reais, 6% R\$81,00 a R\$90,00 reais e 3% R\$91,00 a R\$100,00 reais. Assim conseguimos visualizar quanto será o valor da mensalidade da nossa academia feminina.

Gráfico 12. Em que local da cidade você considera mais adequado a instalação de uma academia exclusiva para mulheres?



Fonte: O próprio autor.

O gráfico 12 apresenta que as mulheres responderam o questionário, puderam dar sua opinião sobre a localidade que a academia deve ser instalada e esse resultado foram, 42% avenida Presidente Vargas, 7% próximo a igreja matriz, 24% próximo a orla, 16% próximo a Madeireira Estância e 11% em outros lugares, sendo esse próximo ao redondo. Através desse gráfico conseguimos verificar a estratégia da localidade do nosso negócio. Que será localizado na Avenida presidente Vargas.

2.2 ESTUDOS DOS CONCORRENTES

Após análise de mercado foi possível verificar que há quatro concorrentes diretos em Presidente Epitácio, mas iremos citar duas na onde está localizado o maior numero de mulheres que é o nosso público alvo. A academia Concorrente 1 e academia Concorrente 2, que são mistas, mais o maior número de alunos matriculados são mulheres, mas não terão o nosso diferencial que é a exclusividade para mulheres.

Concorrente 1- localizada em um lugar estratégico na redondeza do Supermercado Neto, onde tem um espaço físico é amplo, mas tem poucos aparelhos para atividade física e é pouco arejada, a forma de pagamentos são mensais.

Concorrente 2- localizada em um lugar não muito estratégico na redondeza do INSS, com o espaço é amplo e arejado, mas não é um local estratégico nem todo mundo da cidade não sabe onde fica essa academia, a forma de pagamento é mensal.

Para levantarmos essas informações sobre as academias, utilizamos um meio de pesquisa chamado “Cliente Oculto”. Esse tipo de pesquisa é usado para coletar dados sobre a sua empresa e a de seus concorrentes, permitindo uma análise comparativa com o objetivo de propor ações de melhoria para o seu negócio. Um pesquisador se faz passar por um cliente e analisam diversos fatores, como atendimento, preços e formas de pagamento, serviços oferecidos, entre outros aspectos.

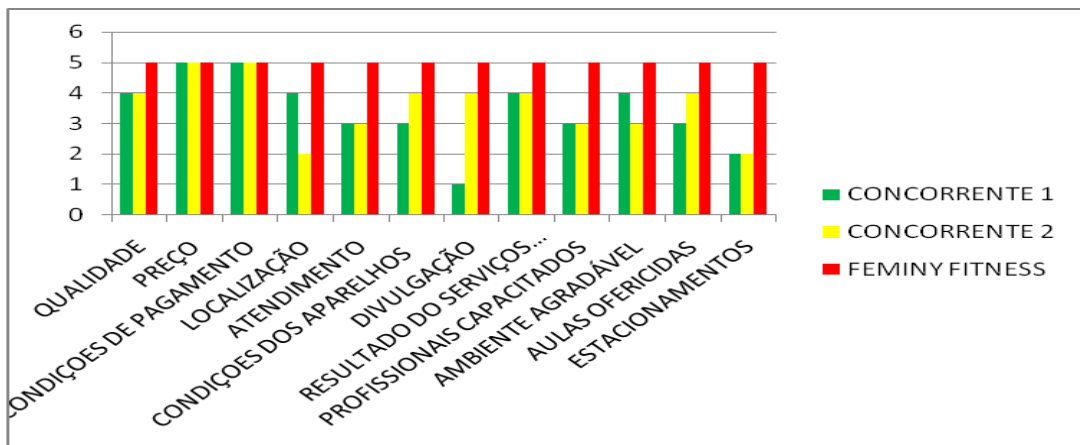
Item	Concorrente 1	Concorrente 2	FEMINY FITNESS
Qualidade	4	4	5
Preço	5	5	5
Condições de pagamento	5	5	5
Localização	4	2	5
Atendimento	3	3	5
Condições dos aparelhos de ginástica	3	4	5
Divulgação	1	4	5
Resultado dos serviços prestado	4	4	5
Profissionais capacitados	3	3	5
Ambiente agradável	4	3	5
Aulas oferecidas	3	4	5
Estacionamento	2	2	5

1-Muito Ruim 2- Ruim 3 Regular 4- Bom 5- Excelente

Gráfico de comparação com a nossa concorrente

Ao compararmos a Academia Feminy Fitness com a Academia Concorrente 1 e Concorrente 2 podemos observar que a condições de pagamento e o resultado dos serviços prestado são iguais.

A diferença entre elas são os profissionais capacitados e as faltas de estacionamento nas duas concorrentes, através do gráfico podem verificar a diferença entre elas.



Fonte: O próprio autor.

2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES

Foi feita uma análise entre as empresas que atendem através de *web sites*, para que pudéssemos verificar qual seria a mais favorável para o nosso plano de negocio. Foram realizado orçamento através de telefone, email e site das empresas.

Fornecedor 1

Anilhas e Halteres Muscular

www.anilhasehalteres.com.br -MG

Tel.: (31) 3381-1282/8679-4413/(11)4063-8227

Fornece anilhas, halteres, caneleiras e etc.

Email: vendas@muscularfit.com.br

Formas de pagamentos a vista ou 10x sem juros no cartão de crédito.

Prazo de entrega: 15 dias.

Fornecedor 2

Anilhas e halteres de ferro

Rua: José esteves machado nº645 Santa Cruz -MG.

Tel.: (37) 3381-2897

Fornece anilhas, halteres, caneleiras e etc.

Email vendas@anilhasehalteresdeferro.com.br

Formas de pagamentos a vista ou 10x sem juros no cartão de crédito.

Prazo de entrega: 15 dias.

Fornecedor 3

Lion corp light industria e comercio Eireli

www.lionfitness.com.br

Estr. vicinal Camilo Sato- Valentim Gentil SP.

Tel.: (17) 38485-9080

Fornece os aparelhos completos para academia

Forma de pagamento: a vista com 25% de desconto ou financiamento de 24x

Prazo de entrega: 25 dias.

Fornecedor 4**Vitally****www.vitally.com.br**

Av. Fernando Bonvino, 1800, Distrito Industrial São José do Rio Preto – SP

Tel: (17) 3214-8585

Fornece os aparelhos completos para academia

Email gervendas@vitally.com.br

Forma de pagamento: a vista ou 10x sem juros cartão de credito ou cheque e financiamento em 18x pelo banco Santander.

Prazo de entrega: 45 dias

Fornecedor 5**Extra.com.br**

Rua Gomes De Carvalho, Nº 1609 - 4º andar / São Paulo - SP

Tel.: (11) 4003-3383

www.extra.com.br

Fornece: equipamentos eletrônicos

Forma de pagamento: a vista ou 10x sem juros.

Prazo de entrega: 15 dias

Fornecedor 6**Vidraçaria Brasil**

Rua Porto Alegre nº 1-41 Centro, Presidente Epitácio-SP.

Tel.: (18) 3281-1022

Fornece: Espelho

Fornecedor 7**Escritório SECON- Serviços Contábeis**

Rua: Maceió nº984 Centro

Telefone: (18) 3281-3232

Fornece: Serviço de Contabilidade

3. PLANO DE MARKETING

O planejamento de marketing é adequado para poder ajudar e alavancar a otimização do seu negócio e direcioná-lo para o caminho do sucesso.

A academia Feminy Fitness será um diferencial em Presidente Epitácio, e pensando no nosso marketing, focaremos no publico feminino onde iremos divulgar, no facebook, Whatsapp e Instagram, deixando panfletos nos salão de beleza, clinicas de estéticas. Na véspera da inauguração, iremos divulgar nossa empresa na avenida presidente Vargas através de panfletos e indo de comércio em comércio explicando como será a nossa academia e a exclusividade que ela irá oferecer.

3.1 DESCRIÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

A academia Feminy Fitness irá oferecer para as mulheres aula de musculação, zumba, dança circuito funcional, jump e personal trainer.

Figura 1. Musculação.



Fonte. Imagens retirada da internet.

Figura 2. Musculação.



Fonte. Imagem retirada da internet.

Figura 3. Musculação.



Fonte. Imagem retirada da internet.

Figura 4. Zumba.



Fonte. Imagens retirada da Internet.

Figura 5. Aula de jump



Fonte. Imagem retirada da internet.

Figura 6. Circuito Funcional pode ser feito em aeréa aberta como fechada.



Fonte. Imagem retirada da internet.

3.2 PREÇO

A Academia Feminy Fitness pretende levar em consideração os preços dos nossos concorrentes. O pagamento é mensal e poderá ser pago no cartão de débito, o reajuste da mensalidade será na matrícula de ano em ano.

Citamos aqui o preço cobrado das nossas aulas

AULAS	PREÇO
MUSCULAÇÃO	R\$80,00
ZUMBA	R\$60,00
DANÇA	R\$60,00
CIRCUITO FUNCIONAL	R\$60,00
JUMP	R\$50,00
PERSONAL TRAINER	R\$300,00

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Inicialmente, iremos oferecer um pacote de amizade, onde a aluna irá fazer sua matrícula grátis e trazendo duas amigas irá ter desconto de R\$10,00 reais na mensalidade nos seis primeiros meses

A aluna que se matricular no mês da mulher terá desconto de 20% na primeira mensalidade.

Lançaremos promoção via facebook e instagram onde a cliente que compartilhar uma das nossas fotos e marcar mais 5 amigas estará automaticamente participando de uma promoção onde concorrerão a 2 meses grátis de mensalidade.

3.4 ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO

Como o nosso publico alvo será entre a faixa etária de idade 15 a 35 anos, e como a tecnologia esta em alta será feito comercialização através de um pagina do facebook, e instagram, Whatsapp, folhetos, faixas e email ou pessoalmente no nosso ponto físico.

No nosso ponto físico ficarão uma atendente e professores que poderão explicar melhor como funcionará a academia e assim oferecendo uma aula experimental.

3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Será localizado na Avenida Presidente Vargas nº18-82 em Presidente Epitácio, no estado de São Paulo.

É um ótimo ponto, pois fica localizado bem no centro da cidade, onde fica perto do Posto 7 e do restaurante gaúcho, e assim tendo um fluxo grande de pessoas sem contar que é um ambiente amplo, arejado e possui um estacionamento perto facilitando o estacionamento dos carros.

4. PLANO OPERACIONAL

Nosso plano operacional tratará, no primeiro momento, da compra dos equipamentos, da abertura da academia, da chegada do cliente e assim atraindo o mesmo para realizar a matrícula na academia. O horário de funcionamento da Academia será das 06:00 às 12:00hs e 14:00 às 21:00hs.

4.1 LAYOUT E ARRANJO FÍSICO

Figura 7. Frente da Academia em 3D.



Fonte: O próprio autor.

Figura 8. Parte Interna da academia em 3D.



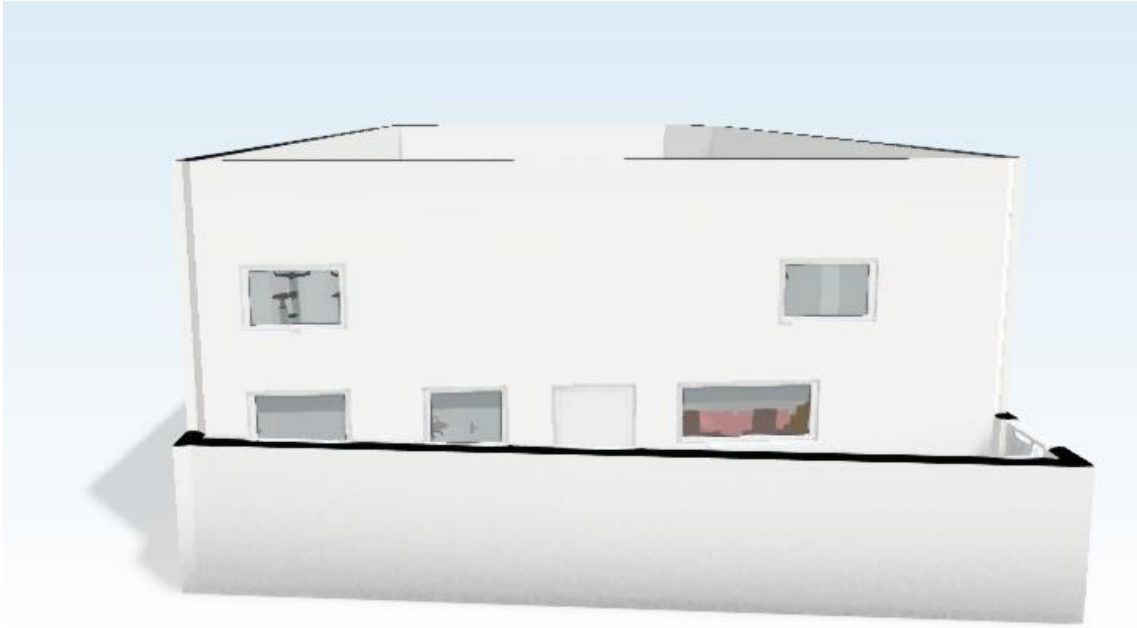
Fonte: O próprio autor.

Figura 9. Parte Interna da Academia em 3D.



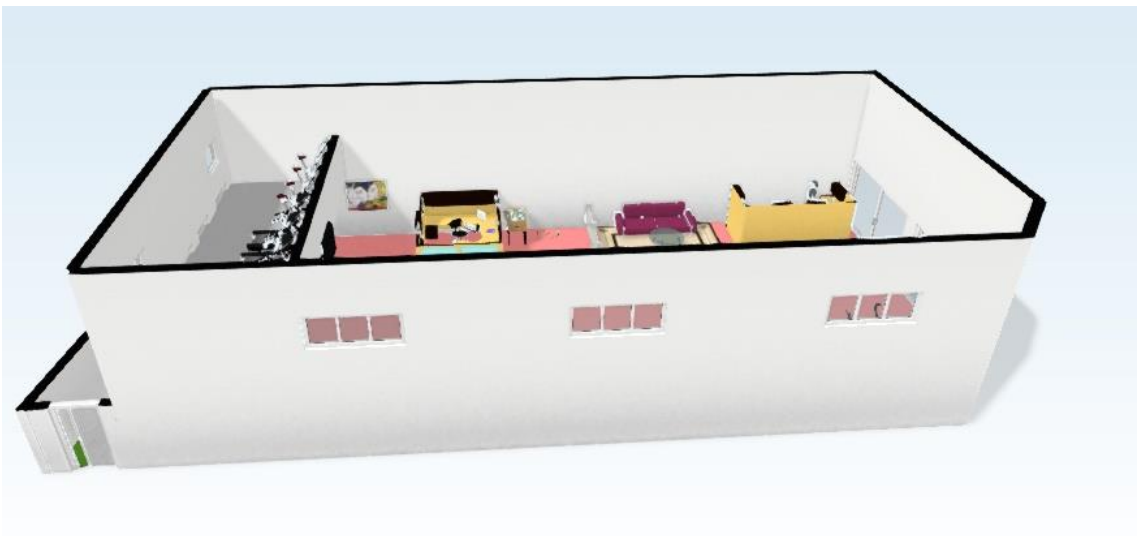
Fonte: O próprio autor

Figura 10. Parte do fundo da academia em 3D.



Fonte: O próprio autor.

Figura 11. Parte lateral da Academia em 3D.



Fonte: O próprio autor.

Figura 12. Planta da academia.



Fonte: O próprio autor.

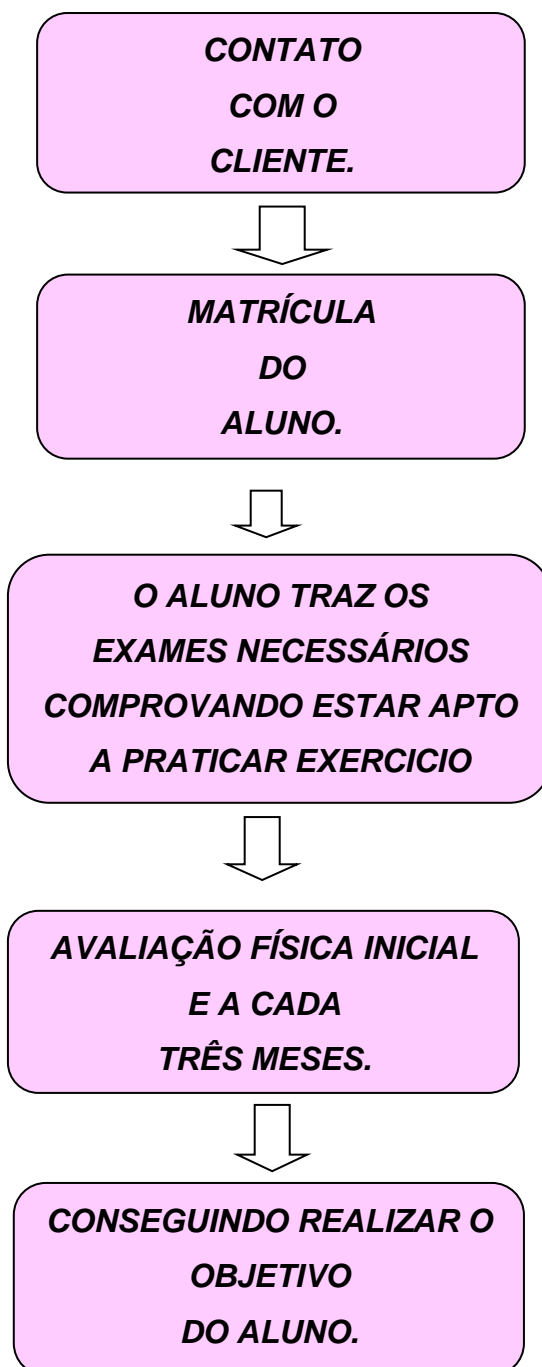
4.2 CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL/SERVIÇOS

A Academia Feminy Fitness pretende atender inicialmente 80 alunos no mês, mas futuramente pretendemos no mínimo atender 300 alunos mensais, atenderemos esses alunos seis dias por semana, cada um permanecerá aproximadamente 1 hora na academia e a mesma contará com dois professores.

4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Ao efetuar a matrícula, a aluna será informada sobre a necessidade da apresentação dos exames necessários, para comprovar sua aptidão física para participar dos exercícios físicos, assim sendo passará por avaliação física antes de iniciar as aulas.

A cada três meses fará uma nova avaliação para constatar se os objetivos desejados se estão sendo alcançados.

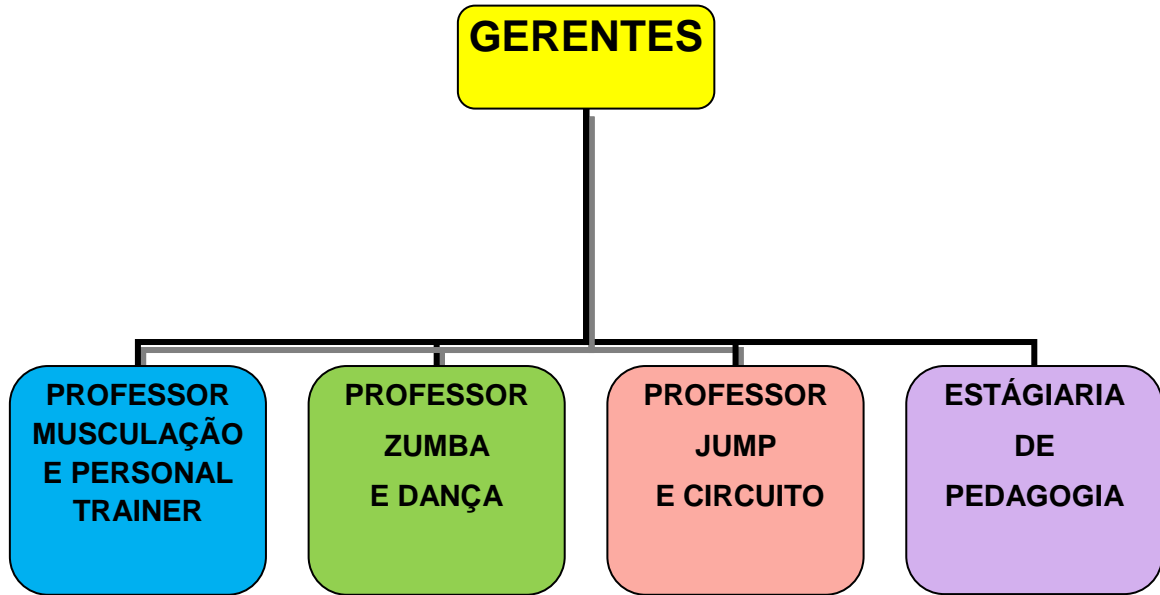


4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

A nossa academia iniciará com 8 funcionárias, sendo apenas 2 funcionárias registradas, que é a Professora de educação física responsável pela academia e atendente, as outras duas professores receberão por aula, a faxineira será uma diarista e as uma estagiárias de Pedagogia para ficar no Playground, contratada por um período máximo de 2 anos pelo CIEE.

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Gerente	É necessário ter experiência anterior e formação em administração/rotinas administrativas e informática. Esse cargo será ocupado por uma das sócias, Ana Maria de Souza da Silva.
Professora de Educação física Responsável pela academia	É necessário ser uma pessoa do sexo feminino que tenha formação em bacharel em Educação física e que tenha cadastro no CREF e estar em dia com o CREF e que tenha experiência anterior para executar essas atividades. Esse cargo será ocupado pela Professora Andressa Karollina Guedes Pereira.
Atendente	É necessário ser uma pessoa do sexo feminino com boa aparência, ter experiência anterior, o ensino médio completo, e saber lidar com os mais variados tipos de pessoas.
Professores de educação física	É necessário ser uma pessoa do sexo feminino, ter experiência anterior e bacharelada em Educação Física.
Estagiaria	É necessário estar cursando Pedagogia, ter habilidade com criança e não precisa de experiência.

4.5 ORGANOGRAMA DA EMPRESA



5. PLANO FINANCEIRO

Planejar significa traçar um plano, programar, projetar. E o planejamento financeiro significa tanto para pessoas como para empresas, estabelecer e seguir uma estratégia, visando atingir objetivos. Essa estratégia pode ser voltada para curto, médio ou longo prazo. Toda empresa, para progredir precisa ter um foco.

E a academia Feminy Fitness tem um grande objetivo e pensando no mesmo, planejamos o financeiro no primeiro mês e após 3 anos atuando no mercado.

5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

A- Máquinas e Equipamentos				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Abdutor LFS	1	R\$ 4.313,25	R\$4.313,25
2	Adutor LFS	1	R\$ 4.229,25	R\$4.229,25
3	Cross over LFS	1	R\$ 6.666,00	R\$6.666,00
4	Flexor/Extensor Conj LFS	1	R\$ 4.134,00	R\$4.134,00
5	Puxada 2x1 LFS	1	R\$ 4.038,75	R\$4.038,75
6	Puxada Baixa LFS	1	R\$ 3.776,25	R\$3.776,25
7	Barra Guiada	1	R\$ 4.959,75	R\$4.959,75
9	Hack 45° peso livre	1	R\$ 4.896,75	R\$4.896,75
10	Leg Press 45° peso livre	1	R\$ 4.896,75	R\$4.896,75
11	Leg Press 80° peso livre	1	R\$ 4.896,75	R\$4.896,75
12	Panturrilha sentada peso livre	1	R\$ 1.377,75	R\$1.377,75
13	Supino reto peso livre	1	R\$ 1.647,00	R\$1.647,00
14	Banco 0° a 90° peso livre	2	R\$ 981,75	R\$1.963,50
15	Cross over angular LF-X	1	R\$ 9.936,75	R\$9.936,75
16	Puxada alta LF-X	1	R\$ 7.590,00	R\$7.590,00
17	Anilha pintada c/ pegada 1kg	6	R\$ 7,65	R\$45,90
18	Anilha pintada c/ pegada 2kg	6	R\$ 15,30	R\$91,80
19	Anilha pintada c/ pegada 5kg	6	R\$ 38,25	R\$229,50
20	Anilha pintada c/ pegada 10kg	6	R\$ 76,50	R\$459,00
21	Anilha pintada c/ pegada 20 kg	6	R\$ 153,00	R\$918,00

22	Barra curva p/ tríceps	1	R\$ 29,75	R\$29,75
23	Barra de 1,20m c/ persilha crom. Rec	1	R\$187,00	R\$187,00
24	Barra grande p/ puxada	1	R\$102,00	R\$102,00
25	Barra reta puxada baixa	1	R\$42,50	R\$42,50
26	Barra W 1,20M c/ presilha Crom	4	R\$170,00	R\$680,00
27	Colchonete preto	10	R\$64,60	R\$646,00
28	Dumbell Vulcanizado 6kg	2	R\$202,30	R\$404,60
29	Dumbell Vulcanizado 8kg	2	R\$232,90	R\$465,80
30	Jogo halter bem. 1 a 10kg s/ sup	1	R\$986,00	R\$986,00
31	Jogo Tornozeleira 1 a 10kg s/ sup	1	R\$841,50	R\$841,50
32	Kit Body pump vulc 16kg	1	R\$123,25	R\$123,25
33	Bicicleta Erg Vertical LF 300	4	R\$3.238,40	R\$12.953,60
34	Elíptico Profissional LF 200	4	R\$4.168,00	R\$16.672,00
35	Esteira ergométrica X-3 2CV	4	R\$4.336,00	R\$17.344,00
36	Suporte anilhas (07pinos)	1	R\$948,80	R\$948,80
37	Suporte Gaiola	1	R\$2.383,20	R\$ 2.383,20
38	Mini cama elástica Jump	20	R\$99,00	R\$1.980,00
39	Suporte Halteres X-3 (10 pares)	1	R\$635,20	R\$ 635,20
TOTAL			R\$128.491,90	

B- Móveis e Utensílios				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Mesa escritório	1	R\$219,00	R\$219,00
2	Cadeira giratória	2	R\$139,00	R\$278,00
3	Estabilizador	2	R\$123,20	R\$246,40
4	Computador	2	R\$1.600,00	R\$3.200,00
5	Multifuncional a jato de tinta	2	R\$784,95	R\$1.569,90
6	Telefone sem fio	1	R\$199,00	R\$199,00
7	Balança digital	1	R\$54,90	R\$54,90

8	Balde	2	R\$16,99	R\$ 33,98
9	Rodo	2	R\$6,99	R\$13,98
10	Vassoura	2	R\$8,99	R\$17,98
11	Aparelho de pressão	1	R\$84,90	R\$ 84,90
12	Tatame	30	R\$19,90	R\$597,00
13	Bola Pilates	5	R\$ 49,00	R\$245,00
14	Corda de Pular	3	R\$12,20	R\$36,60
15	Televisão de 32	2	R\$1.025,00	R\$ 2.050,00
16	Caixa de Som	2	R\$365,00	R\$730,00
17	Cone de Platisco	5	R\$8,30	R\$41,50
TOTAL			R\$ 9.618,14	

Total de Investimentos Fixos		
	Descrição	Valor
1	Máquinas e Equipamentos	R\$ 128.491,90
2	Móveis e utensílios	R\$ 9.618,14
4	Investimentos Pré operacional	R\$1.355,00
TOTAL		R\$ 139.465,04

5.2 CAPITAL DE GIRO

Caixa mínimo

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Dias	Média Ponderada
Á VISTA	100%	0%	0%
Á PRAZO (1)	0%	0%	0
Prazo Médio Total de Vendas (dias)			0

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal (5.11)	R\$ 10.907,62
Custo variável Mensal (5.12) - Subtotal 2	R\$ 5.200,00
Custo Total da Empresa	R\$16.107,62
Custo Total Diário	R\$ 536,92
Caixa Mínimo	R\$ 536,92

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Investimentos Pré Operacionais		
	Item	Valor
Despesas de legalização	Abertura de Firma	R\$ 450,00
	Bombeiro	R\$ 85,00
	Engenheiro	R\$ 300,00
	Alvará de Funcionamento	R\$120,00
Outras Despesas	Divulgação	R\$ 400,00
Total		R\$1.355,00

5.4- INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)

Investimento Total			
Item	Descrição do Investimento	Valor	%
5.1	Investimento (fixo)	R\$139.465,04	99%
5.2	Capital de Giro		0%
5.3	Investimento pré operacional	R\$1.355,00	1%
Total de investimento		R\$140.820,04	100%

5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Estimativa do Faturamento Mensal				
		Quantidade de Alunos	Mensalidade (Un)	Faturamento
1	Musculação	80	R\$80,00	R\$6.400,00
2	Zumba	50	R\$ 60,00	R\$3.000,00
3	Dança	40	R\$ 60,00	R\$2.400,00
4	Circuito Funcional	50	R\$ 60,00	R\$3.000,00
5	Jump	40	R\$50,00	R\$2.000,00
6	Personal Trainer	10	R\$300,00	R\$ 3.000,00
Total do Faturamento				R\$ 19.800,00

5.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Impostos (Custos de Comercialização)				
	Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1	Imposto Simples	4,50%	R\$19.800,00	R\$ 891,00
Total				R\$ 891,00
Gastos com Vendas				
1	Propaganda	1,50%	R\$19.800,00	R\$297,00
2	DAF	6,00%	R\$19.800,00	R\$1.188,00
Total				R\$1.485,00
Total dos Custos de Comercialização				R\$ 2.376,00

5.7 APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS

	Professor	Estimativa de Alunos	Porcentagem do professor	Valor do mensal do Professor
1	Zumba	50	R\$ 30,00	R\$1.500,00
2	Dança	40	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00
3	Circuito Funcional	50	R\$ 30,00	R\$ 1.500,00
4	Jump	40	R\$ 25,00	R\$ 1.000,00
	Total	180	R\$115,00	R\$ 5.200,00

5.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo do funcionário	Salário	Encargos
Professor de Educação Física	R\$ 1.600,00	R\$ 598,40
Professor de Educação Física	R\$ 1.600,00	R\$ 598,40
Estagiário de Pedagogia	R\$ 600,00	
TOTAL	R\$ 3.800,00	R\$ 1.196,80
TOTAL DO CUSTO DE MÃO DE OBRA MENSAL		R\$ 4.996,80

5.9 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Depreciação do Maquinário				
Descrição do Ativo	Valor do Ativo	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 128.491,90	10	R\$ 12.849,19	R\$ 1.070,77
Móveis	R\$ 9.618,14	10	R\$ 961,81	R\$ 80,15
Totalde Depreciação			R\$ 13.811,00	R\$ 1.150,92

5.10- ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
Aluguel	R\$1.800,00
Água	R\$100,00
Energia Elétrica	R\$600,00
Telefone	R\$150,00
Honorários do Contador	R\$300,00
Pro- labore	R\$1.600,00
Salários + encargos	R\$4.996,80
Material de Limpeza	R\$100,00
Material de Escritório	R\$50,00
Maquina de Cartão	R\$59,90
Depreciação	R\$1.150,92
Total	R\$ 10.907,62

5.11- DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Demonstrativo do Resultado de Exercício			
Item	Descrição da Conta	Valor	%
5.5	Receita Total	R\$19.800,00	
	Vendas	R\$19.800,00	
	Imposto e gastos de Vendas	R\$2.376,00	
5.6	Imposto sobre Vendas (-)	R\$891,00	
5.6	Gastos com Vendas (-)	R\$1.485,00	
	Custos Variáveis totais		
5.8	Custo de Serviço Prestado (CMV)	R\$4.350,00	
	Margem de Contribuição	R\$13.074,00	
5.11	Custos Fixos Totais	R\$10.907,62	
	Resultado Operacional	R\$ 2.166,38	

5.12- INDICADORES DE VIABILIDADE

5.12.1 Ponto de Equilíbrio	
Receita Total	R\$19.800,00
Custo Fixo	R\$ 10.907,62
Custos Variáveis	R\$ 6.726,00
Índice de Margem de Contribuição	R\$ 0,66
Total do Ponto de Equilíbrio	R\$ 16.519,11

Índice de Margem de Contribuição = $\frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$ = IMC

IMC : $\frac{\text{R\$ } 19.800,00 - 6.726,00,00}{\text{R\$ } 19.800,00} = 0,66$

R\$ 19.800,00

$$\text{Ponte de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo Total} = \text{PE}}{\text{IMC}}$$

$$\text{PE:} \quad \frac{\text{R\$ 10.907,62}}{0,66} = \text{R\$ 16.519,11}$$

Quando a Academia Feminy Fitness chegar à receita de R\$16.519,11 atingirá o PE (Ponto de Equilíbrio) e estará cobrindo seus custos totais.

5.12.2- Lucratividade	
Lucro Líquido (anual)	R\$ 25.996,60
Receita Total (anual)	R\$ 237.600,00
Total	10,94%

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = (\%)$$

$$\text{Lucratividade:} \quad \frac{\text{R\$ 25.996,60}}{\text{R\$ 237.600,00}} \times 100 = 10,94\% \text{ ao ano.}$$

A Academia Feminy Fitness terá lucro de 10,94% ao ano depois de pagar todos os imposto e despesas devidas.

5.12.3 Rentabilidade	
Lucro Líquido	R\$ 25.996,60
Investimento total	R\$ 140.820,04
Total	R\$ 18,46 % ao ano

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = (\%)$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$25.966,60}}{\text{R\$140.820,04}} \times 100 = 18,46\% \text{ ao ano.}$$

Em um ano os sócios conseguirão recuperar 18,46% do valor investido através do lucro obtido pela empresa.

5.12.4 Prazo de Retorno de Investimento	
Investimento total	R\$140.820,04
Lucro Líquido	R\$ 25.996,60
Total	5 anos

Prazo de Retorno do Investimento= $\frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$ = (anos)

Prazo de Retorno do Investimento: $\frac{\text{R\$ } 140.820,04}{\text{R\$ } 25.996,60} = 5 \text{ Anos}$

O Prazo do retorno do investimento significa que após 05 (cinco) anos da empresa aberta, os sócios conseguirão recuperar todo o valor que foi gasto para a abertura desta, isso sob a forma de lucro da empresa.

5.13. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DAQUI 3 (TRÊS) ANOS

De acordo com o objetivo da nossa academia, fizemos uma simulação do demonstrativo de resultado no qual pretendemos atingir daqui 3 anos ou menos.

Demonstrativo do Resultado de Exercício			
Item	Descrição da Conta	Valor	%
5.5	Receita Total	R\$ 35.000,00	
	Vendas	R\$35.000,00	
	Serviço Prestado		
	Imposto e gastos de Vendas	R\$4.200,00	
5.6	Imposto sobre Vendas (-)	R\$1.575,00	
5.6	Gastos com Vendas (-)	R\$ 2.625,00	
	Custos Variáveis totais		
5.8	Custo de Serviço Prestado (CMV)	R\$5.750,00	
	Margem de Contribuição	R\$25.050,00	
5.11	Custos Fixos Totais	R\$13.486,02	
	Resultado Operacional	R\$11.563,98	

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

Cenários são todos os eventos que influenciam as condições de gerenciamento das empresas. O planejamento de cenários representa um entendimento adotado pela empresa sobre algumas variáveis externas, sejam elas com desdobramentos trágicos e dramáticos ou não, que constituem o seu cenário de negócios.

		Cenário Provável	Cenário Pessimista	Cenário Otimista
Quadro	Descrição	Valor	Valor	Valor
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 19.800,00	R\$ 15.840,00	R\$27.730,00
	3.Custos variáveis totais			
5.8	(-) custos com materiais diretos e ou CMV	R\$4.350,00	R\$3.220,00	R\$6.865,00
5.7 (total 1)	(-) impostos sobre vendas	R\$891,00	R\$712,80	R\$1.247,85
5.7 (total 2)	(-) gastos com vendas	R\$1.485,00	R\$1.188,00	R\$2.079,85
	Subtotal 2			
	3.Margem de contribuição (1-2)	R\$ 13.074,00	R\$ 10.719,20	R\$ 17.537,40
5.11	4. (-) Custos fixos totais	R\$10.907,62	R\$10.907,62	R\$10.907,62
	5.Lucro/prejuízo operacional (3-4)	R\$ 2.166,38	R\$ -188,42	R\$6.629,78

Cenário provável: É o que está atualmente acontecendo na nossa empresa, ou seja, é a demonstração do nosso faturamento ou gastos mês atual.

Cenário Pessimista: É o resultado do nosso faturamento se algum concorrente direto abrir na cidade. O nosso faturamento poderia cair uns 10%, se a concorrente oferecesse o mesmo serviço que o nosso.

Cenário Otimista: É o resultado do nosso faturamento futuro, aonde nos pretendemos chegar em médio prazo.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Avaliação estratégica e a onde irão avaliar as forças e fraquezas da nossa empresa, quanto maior a nossa força, mais oportunidade nos teremos no mercado. Quanto menor nossa fraqueza menos ameaças iremos ter no mercado.

7.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

	FATORES INTERNOS (controláveis)	FATORES EXTERNOS (incontroláveis)
PONTOS FORTES	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> - Exclusividade de prestação de serviço somente para mulheres. - Atendimento de qualidade. - Localização Estratégica. - Divulgação. - Equipamento Moderno. - Equipe treinada, comprometida e motivada. 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> - Não ter concorrente Direto. - Crescimento na procura de atividade física para saúde.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> - Nome da empresa ainda não é conhecida no mercado. - Fidelização dos alunos 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> - Atividades físicas alternativas.

Forças: O ponto forte da nossa empresa será a Exclusividade de prestação de serviços somente para mulheres, seremos a única academia da cidade

especializada em mulheres. Atendimento de qualidade será um do nosso diferencial, pois é um item importantíssimo para alavancar o nosso negocio. Localização estratégica será a única academia instalada na avenida principal da cidade. Divulgação freqüente, o marketing e uma das maiores estratégia de uma empresa. Equipamento moderno, será uma academia com equipamentos novos com 3 anos de garantia e as mulheres procuram equipamentos novos e modernos e equipe treinada, comprometida e motivada.

Oportunidades: Em Presidente Epitácio, existe uma grande procura na aérea de atividade física. Portanto o mercado de academia na cidade está em alta mais todas mista, sendo nenhum é nosso concorrente direto por sermos exclusivo para mulheres.

Fraqueza: Nosso serviço está em alta mais não somos uma empresa ainda reconhecida no mercado e assim gera um pouco de dificuldade para fidelizar alunos na academia.

Ameaças: Com a nossa chegada, podemos gerar idéias para termos um concorrente direto na cidade com serviços exclusivos para mulheres. Uma ameaça forte na cidade são as atividades físicas alternativas que temos na orla e em outros lugares.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Como podemos ver ao longo deste plano de negócio, o mercado de academia está em alta na cidade de Presidente Epitácio, mas ainda existe muita falha nesse ramo. Portanto verificamos que a maioria matriculada nas academias são mulheres, isso gera uma grande oportunidade de abrir uma academia exclusiva para elas.

Com a venda dos terrenos das sócias e com o capital no valor de R\$160.000,00, conseguiremos abrir uma academia com equipamento novo e moderno, na avenida principal da cidade, com um ambiente amplo e confortável, que atenderá todas as necessidades das nossas alunas. Os móveis e equipamentos da academia serão novos e de primeira linha totalizando um valor de R\$ 138.110,04 a ser investido inicialmente em nossa academia.

Por mês, teremos uma receita no valor de R\$ 19.800,00 se tivermos 270 alunos matriculados na academia, no entanto, ao sermos reconhecidas e com muita divulgação do nosso negócio essa receita irá dobrar.

Com isso, nosso lucro líquido mensal será de R\$ 2.166,38 depois de pagas todas as despesas incluindo o pró-labore das sócias.

Ao final das contas, teremos uma rentabilidade de 18,46% ao ano, e após 5 anos de atividade da empresa, os sócios já terão recuperado, sob forma de lucro, tudo o que gastou na montagem da Academia Feminy Fitness, portanto é mais que visível a viabilidade deste plano de negócio, mas com um risco muito alto.

9- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

IBGE. **Sinopse do Censo Demográfico 2010**. Disponível em: <http://www.censo2010.ibge.gov.br/sinopse/index.php?uf=35&dados=26#topo_piramide>. Acesso em: 18 ago. 2015.

UOL. **UOL Economia e Empreendedorismo**. <<http://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2014/01/14/numero-de-academias-aumenta-133-em-cinco-anos.htm>>. Acesso no dia 18 ago. 2015.

SEBRAE. **Como montar uma academia de ginástica**. <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-academia-de-gin%C3%A1stica>>. Acesso em: 18 ago.2015.

EXTRA. **Utilitários e Eletrônicos**. Disponível em: <www.extra.com.br>. Acesso em: 19 de sete. 2015.

LION FITNESS. **Maquinário e Equipamentos**. Disponível em <www.lionfitness.com.br>. Acesso em : 19 de sete. 2015.

10. ANEXOS

10.1. ANEXO 1 QUESTIONÁRIO.



Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Curso Técnico em Administração
Pesquisa de Mercado

1- Qual é a sua idade?

- 15 a 25 anos
- 26 a 40 anos
- 45 a 50 anos
- 50 a 60 anos
- Acima de 70 anos

2- Onde você reside?

- Próximo do ginásio de esporte
- Próximo ao cemitério
- Próximo da Radio Band
- Próximo da Prefeitura
- Próximo ao Tribo Show
- Próximo ao espaço Criança
- Outro _____

3- Qual é a sua formação Escolar?

- Ensino Fundamental
- Ensino Médio
- Ensino Superior
- Não estudou

4- Qual é a sua Renda Familiar?

- Até R\$800,00 reais
- R\$801,00 a R\$1800,00 reais

- R\$1801,00 a R\$2800,00
- R\$ 2801,00 a R\$3800,00
- R\$3801,00 a R\$4800,00
- Mais R\$4801,00

5- Você pratica alguma atividade física?

- Sim (se a sua resposta for "SIM", pule para questão 7)
- Não (se a sua resposta for "NÃO", responda somente a questão 6 e entregue o questionário)

6- Por que você não pratica atividade física?

- Falta de tempo
- Tenho problema de saúde que me impede de praticar
- Não gosto
- Não tenho companhia
- Meu companheiro não gosta
- Por outras razões _____

7- Você frequenta atividade física em academia?

- Sim
- Não (se a sua resposta for "NÃO", pule para a questão 10)

8- Você pratica atividades físicas em academia quantas horas por dia?

- 1 hora
- 1 hora e 30 minutos
- 2 horas
- 2 horas e 30 minutos
- 3 horas ou mais

9- Quais são os problemas que você costuma observar na academia em que frequenta e nas quais já frequentou? (podendo assinalar mais de uma alternativa)

- Mau atendimento
- Problema de higienização nos aparelhos
- Equipamentos antigos ou com defeito
- Ausência de profissionais devidamente capacitados para orientar os clientes
- Pouco aparelho para atividade física
- Outros _____

10-Você frequentaria uma academia exclusiva para mulheres, que disponibilizasse playground e que estivesse equipada com lanchonete?

- Sim (se sua resposta for "SIM", pule para a questão 12)
- Não (se a sua resposta for "NÃO", responda a questão 11 e entregue o questionário)

11-Por que você NÃO frequentaria uma academia exclusiva para mulheres?


12-Quanto você considera justo pagar por mês para frequentar uma academia exclusiva para mulheres, que constasse com playground?


- R\$50,00 a R\$60,00
- R\$61,00 a R\$70,00
- R\$71,00 a R\$80,00
- R\$81,00 a R\$90,00
- R\$91,00 a R\$100,00


13-Em que local da cidade você considera mais adequado a instalação de uma academia exclusiva para mulheres?

- Avenida Presidente Vargas
- Próximo a Igreja matriz
- Próximo a orla
- Próximo a Madeireira Estância
- Outro local _____


10.2. ANEXO 2 ORÇAMENTO DOS MAQUINÁRIOS E EQUIPAMENTOS.

ORÇAMENTO: 095722				Data Emissão: 14/10/2015	Pag: 1			
CORP LIGHT INDUSTRIA E COMERCIO EIRELI		(17) 3485-9080		Data Entrega: 13/11/2015				
www.lionfitness.com.br		ESTR. VICINAL CAMILO SATO, 15520-000 - VALENTIM GENTIL SÃO PAULO CNPJ: 03.529.804/0001-70 IE: 709.056.510.112						
Nome: 30335 JANAINA LOZANO DA SILVA	Cnpj:	I.E.:						
Endereço:	Nº:	Cep:	Bairro:					
Complemento:	Município: PRESIDENTE EPITÁCIO		UF: SP					
Contato: JANAINA	Telefone: (18) 9686-4191	e-mail: jana_lozano@hotmail.com						
Endereço de Entrega: O MESMO								
Endereço de Cobrança: O MESMO								
ACESSÓRIOS								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	VI. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
02100- ANILHA PINTADA C/ PEGADA 01 KG				1	9,00	1,35	7,65	7,65
Cód.FINAME:								
02012- ANILHA PINTADA C/ PEGADA 02 KG				3	18,00	8,10	15,30	45,90
Cód.FINAME:								
02105- ANILHA PINTADA C/ PEGADA 05 KG				1	45,00	6,75	38,25	38,25
Cód.FINAME:								
03289- ANILHA PINTADA C/ PEGADA 10 KG				1	90,00	13,50	76,50	76,50
Cód.FINAME:								
02008- ANILHA PINTADA C/ PEGADA 20 KG				1	180,00	27,00	153,00	153,00
Cód.FINAME:								
00111- BARRA CURVA P/ TRICEPS				1	35,00	5,25	29,75	29,75
Cód.FINAME:								
00084- BARRA DE 1,20M C/ PRESILHA CROM.REC				1	220,00	33,00	187,00	187,00
Cód.FINAME:								
00112- BARRA GRANDE P/ PUXADA				1	120,00	18,00	102,00	102,00
Cód.FINAME:								
00113- BARRA RETA PUXADA BAIXA				1	50,00	7,50	42,50	42,50
Cód.FINAME:								
00088- BARRA W 1,20M C/ PRESILHA CROM.				1	200,00	30,00	170,00	170,00
Cód.FINAME:								
01606- COLCHONETE PRETO				1	76,00	11,40	64,60	64,60
Cód.FINAME:								
00500- DUMBELL VULCANIZADO 06 KG				2	238,00	71,40	202,30	404,60
Cód.FINAME:								
00501- DUMBELL VULCANIZADO 08 KG				2	274,00	82,20	232,90	465,80
Cód.FINAME:								
00092- JOGO HALTER EMB. 1 A 10 KG S/ SUP.				1	1.160,00	174,00	986,00	986,00
Cód.FINAME:								
05694- JOGO TORNOZ. 01 A 10 KG S/ SUP.				1	990,00	148,50	841,50	841,50
Cód.FINAME:								
00097- KIT BODY PUMP VULC. 16KG				1	145,00	21,75	123,25	123,25
Cód.FINAME:								
Sub Total:				20				3.738,30
CÁRDIO								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	VI. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
00610- BICICLETA ERG. VERTICAL LF 300				1	4.048,00	809,60	3.238,40	3.238,40
Cód.FINAME:								
00003- ELIPTICO PROFISSIONAL LF 200				1	5.210,00	1.042,00	4.168,00	4.168,00
Cód.FINAME: 3212004								
05877- ESTEIRA ERGOMÉTRICA X-3 2CV				1	5.420,00	1.084,00	4.336,00	4.336,00
Cód.FINAME: 3211795								
Sub Total:				3				11.742,40
PESO LIVRE								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	VI. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
00191- SUPORTE ANILHAS (07PINOS)				1	1.186,00	237,20	948,80	948,80
Cód.FINAME:								
00144- SUPORTE GAIOLA				1	2.979,00	595,80	2.383,20	2.383,20
Cód.FINAME:								
00194- SUPORTE HALTERES (10 PARES)				1	794,00	158,80	635,20	635,20
Cód.FINAME:								
Sub Total:				3				3.967,20
Obs.:				Total:				24.035,00
CONDICOES EM:				Frete:				0,00
				Descto: 19,09%				4.587,10
				Total c/ Descto:				19.447,90

ORÇAMENTO: 095722				Data Emissão: 14/10/2015	Pag: 2
CORP LIGHT INDÚSTRIA E COMÉRCIO EIRELI (17) 3485-9080 www.lionfitness.com.br		Data Entrega: 13/11/2015			
ESTR. VICINAL CAMILO SATO, 15520-000 - VALENTIM GENTIL SÃO PAULO CNPJ: 03.529.804/0001-70 IE: 709.056.510.112					
Nome: 30335 JANAINA LOZANO DA SILVA		Cnpj:		I.E.:	
Endereço:	Nº	Cep:	Bairro:		
Complemento:		Município: PRESIDENTE EPITÁCIO	UF: SP		
Contato: JANAINA	Telefone: (18) 9686-4191	e-mail: jana_lozano@hotmail.com			
Endereço de Entrega: O MESMO					
Endereço de Cobrança: O MESMO					
<p>A VISTA = CARTÃO BNDES PROGER FINAME LEASING RECURSO PRÓPRIO.</p> <p>A PRAZO = FINANCIAMENTO EM ATÉ 24X.</p> <p>12X - FIXAS COM 10% DE DESCONTO.</p> <p>A VISTA 15% DE DESCONTO. (acessorios)</p> <p>A VISTA 20% DE DESCONTO.</p> <p>Deixo em aberto para a senhora expor para mim qual seria a melhor condição de pagamento para a senhora hoje, através desta informação consigo expor situação se não igual o mais próximo possível do que esta precisando.</p>					
FORMA DE PGTO					
A VISTA R\$19447.90					
Sujeito à Aprov. Crédito, negociável. Validade proposta 15 dias, exceto promoções e feiras. Pedido mín. R\$ 2.000,00 Devolução até 07 dias após recebimento. Em Caso de devolução, após confirmação, cobramos 20% de multa e frete.					
FRETE					
Pago pela Empresa, Entrega em 25 Dias a partir da confirmação do pagamento na empresa.					
*** FRETE E MONTAGEM DOS EQUIPAMENTOS GRATIS ***					
GARANTIA					
Conforme as Normas da Empresa, 03 anos estrutural 01 ano peças, deck e lona 06 meses estofados e acessórios 03 meses produtos usados (SOMENTE FABRICAÇÃO PRÓPRIA) Até 30 dias não cobramos deslocamento A Empresa se reserva o direito de fazer melhorias nos produtos. Poderá haver 5% referente a diferença ICMS de acordo com o estado.					
_____ CLAUDIO GOMES DE OLIVEIRA JUNIOR			_____ JANAINA LOZANO DA SILVA		

ORÇAMENTO: 094942				Data Emissão: 29/09/2015	Pag: 1			
		CORP LIGHT INDÚSTRIA E COMÉRCIO EIRELI (17) 3485-9080 www.lionfitness.com.br		Data Entrega: 29/10/2015				
ESTR. VICINAL CAMILO SATO, 15520-000 - VALENTIM GENTIL SÃO PAULO CNPJ: 03.529.804/0001-70 IE: 709.056.510.112								
Nome: 29922 CARLA MARIANA FERNANDES		Cnpj: _____		I.E.: _____				
Endereço: _____ N° _____		Cep: _____		Bairro: _____				
Complemento: _____		Município: PRESIDENTE EPITÁCIO		UF: SP				
Contato: _____		Telefone: (18)98109-3673		e-mail: cmariana587@gmail.com				
Endereço de Entrega: O MESMO								
Endereço de Cobrança: O MESMO								
LFS								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	Vi. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
07501- ABDUTOR LFS				1	5.751,00	1.437,75	4.313,25	4.313,25
Cód.FINAME: _____								
07502- ADUTOR LFS				1	5.639,00	1.409,75	4.229,25	4.229,25
Cód.FINAME: _____								
07507- CROSS OVER LFS				1	8.888,00	2.222,00	6.666,00	6.666,00
Cód.FINAME: _____								
07513- FLEXOR/EXTENSOR CONJ. LFS				1	5.512,00	1.378,00	4.134,00	4.134,00
Cód.FINAME: _____								
07521- PUXADA 2X1 LFS				1	5.385,00	1.346,25	4.038,75	4.038,75
Cód.FINAME: _____								
07523- PUXADA BAIXA LFS				1	5.035,00	1.258,75	3.776,25	3.776,25
Cód.FINAME: _____								
Sub Total:				6				27.157,50
PESO LIVRE								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	Vi. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
00046- BARRA GUIADA				1	6.613,00	1.653,25	4.959,75	4.959,75
Cód.FINAME: 3211849								
00325- HACK 45° PESO LIVRE				1	6.529,00	1.632,25	4.896,75	4.896,75
Cód.FINAME: 3211884								
00228- LEG PRESS 45° PESO LIVRE				1	6.529,00	1.632,25	4.896,75	4.896,75
Cód.FINAME: 3211832								
00131- LEG PRESS 80° PESO LIVRE				1	6.529,00	1.632,25	4.896,75	4.896,75
Cód.FINAME: _____								
00064- PANTURRILHA SENTADO PESO LIVRE				1	1.837,00	459,25	1.377,75	1.377,75
Cód.FINAME: _____								
00615- SUPINO RETO PESO LIVRE				1	2.196,00	549,00	1.647,00	1.647,00
Cód.FINAME: _____								
Sub Total:				6				22.674,75
Obs.:						Total:	66.443,00	
CONDICOES EM:						Frete:	0,00	
A VISTA = CARTAO BNDES PROGER FINAME LEASING RECURSO PROPRIO.						Descto: 25,00%	16.610,75	
						Total c/ Descto:	49.832,25	
A PRAZO = FINANCIAMENTO EM ATÉ 24X.								
12X - FIXAS COM 10% DE DESCONTO.								
A VISTA 25% DE DESCONTO.								
Deixo em aberto para a senhora expor para mim qual seria a melhor condição de pagamento para a senhora hoje, através desta informação consigo expor situação se não igual o mais próximo possível do que esta precisando.								
FORMA DE PGTO								
A VISTA R\$49832.25								
Sujeito á Aprov. Crédito, negociável. Validade proposta 15 dias, exceto promoções e feiras. Pedido mín. R\$ 2.000,00								
Devolução até 07 dias após recebimento. Em Caso de devolução, após confirmação, cobramos 20% de multa e frete.								

ORÇAMENTO: 094942		 CORP LIGHT INDÚSTRIA E COMÉRCIO EIRELI (17) 3485-9080 www.lionfitness.com.br		Data Emissão: 29/09/2015	Pag: 2
Data Entrega: 29/10/2015 ESTR. VICINAL CAMILO SATO, 15520-000 - VALENTIM GENTIL SÃO PAULO CNPJ: 03.529.804/0001-70 IE: 709.056.510.112					
Nome: 29922 CARLA MARIANA FERNANDES		Cnpj:		I.E.:	
Endereço:	Nº	Cep:	Bairro:		
Complemento:		Município: PRESIDENTE EPITÁCIO	UF: SP		
Contato:	Telefone: (18)98109-3673	e-mail: cmariana587@gmail.com			
Endereço de Entrega: O MESMO					
Endereço de Cobrança: O MESMO					
FRETE					
Pago pela Empresa, Entrega em 25 Dias a partir da confirmação do pagamento na empresa.					
*** FRETE E MONTAGEM DOS EQUIPAMENTOS GRATIS ***					
GARANTIA					
Conforme as Normas da Empresa, 03 anos estrutural 01 ano peças, deck e lona 06 meses estofados e acessórios 03 meses produtos usados (SOMENTE FABRICAÇÃO PRÓPRIA) Até 30 dias não cobramos deslocamento A Empresa se reserva o direito de fazer melhorias nos produtos. Poderá haver 5% referente a diferença ICMS de acordo com o estado.					
_____ CLAUDIO GOMES DE OLIVEIRA JUNIOR			_____ CARLA MARIANA FERNANDES		

ORÇAMENTO: 094951				Data Emissão: 29/09/2015	Pag: 1			
CORP LIGHT INDUSTRIA E COMERCIO EIRELI		(17) 3485-9080		Data Entrega: 29/10/2015				
www.lionfitness.com.br		ESTR. VICINAL CAMILO SATO, 15520-000 - VALENTIM GENTIL SÃO PAULO CNPJ: 03.529.804/0001-70 IE: 709.056.510.112						
Nome: 29922 CARLA MARIANA FERNANDES	Cnpj:	I.E.:						
Endereço:	Nº:	Cep:	Bairro:					
Complemento:		Município: PRESIDENTE EPITÁCIO		UF: SP				
Contato:	Telefone: (18)98109-3673	e-mail: cmariana587@gmail.com						
Endereço de Entrega: O MESMO								
Endereço de Cobrança: O MESMO								
LINHA LF-X								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	Vi. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
07265- CROSS OVER ANGULAR LF-X				1	13.249,00	3.312,25	9.936,75	9.936,75
Cód.FINAME: 3212560								
07021- PUXADA ALTA LF-X				1	10.120,00	2.530,00	7.590,00	7.590,00
Cód.FINAME: 3212725								
Sub Total:				2				17.526,75
PESO LIVRE								
Referencia	Estrutura	Estofado	Série	Qtd.	Valor Unit.	Vi. Desc.	Valor Liq.	Valor Total
05108- BANCO 0° A 90° PESO LIVRE				1	1.309,00	327,25	981,75	981,75
Cód.FINAME: 3212139								
Sub Total:				1				981,75
Obs.:								
CONDICOES EM:								
Total:						24.678,00		
Frete:						0,00		
Descto:						25,00%		
Total c/ Descto:						6.169,50		
A VISTA = CARTAO BNDES PROGER FINAME LEASING RECURSO PROPRIO.								
A PRAZO = FINANCIAMENTO EM ATÉ 24X.								
12X - FIXAS COM 10% DE DESCONTO.								
A VISTA 25% DE DESCONTO.								
Deixo em aberto para a senhora expor para mim qual seria a melhor condição de pagamento para a senhora hoje, através desta informação consigo expor situação se não igual o mais próximo possível do que esta precisando.								
FORMA DE PGTO								
A VISTA R\$18508.50								
Sujeito à Aprov. Crédito, negociável. Validade proposta 15 dias, exceto promoções e feiras. Pedido min. R\$ 2.000,00								
Devolução até 07 dias após recebimento. Em Caso de devolução, após confirmação, cobramos 20% de multa e frete.								
FRETE								
Pago pela Empresa, Entrega em 25 Dias a partir da confirmação do pagamento na empresa.								
*** FRETE E MONTAGEM DOS EQUIPAMENTOS GRATIS ***								
GARANTIA								
Conforme as Normas da Empresa, 03 anos estrutural 01 ano peças, deck e lona 06 meses estofados e acessórios 03 meses produtos usados (SOMENTE FABRICAÇÃO PROPRIA) Até 30 dias não cobramos deslocamento A Empresa se reserva o direito de fazer melhorias nos produtos. Poderá haver 5% referente a diferença ICMS de acordo com o estado.								
_____ CLAUDIO GOMES DE OLIVEIRA JUNIOR			_____ CARLA MARIANA FERNANDES					

10.3. ANEXO 3 FOTOS DO EQUIPAMENTO.



Adutor LFS



Abdutor LFS



Cross Over LFS



Flexor/Extensor Conj. LFS



Puxada 2x1 LFS



Puxada Baixa LFS



Barra Guiada Peso Livre



Hack 45° Peso Livre



Leg Press 45° Peso Livre



Leg Press 80° Peso Livre



Panturrilha Sentado Peso Livre



Supino Reto Peso Livre



Cross Over Angular LFX



Puxada Alta LFX



Banco 0° a 90° Peso Livre



Anilha Pintada C/Pegada 01 kg

Anilha Pintada C/Pegada 02 kg



Anilha Pintada C/Pegada 05 kg



Anilha Pintada C/Pegada 10 kg



Anilha Pintada C/Pegada 20 kg



Barra Curva P/ Triceps



Barra de 1,20m C/ Presilha Crom.



Barra Grande P/Puxada



Barra W 1,20 C/Presilha Crom.



Barra Reta Puxada Baixa



Colchonete Preto



Dumbell Vulcanizado 06 kg



Dumbell Vulcanizado 08 kg



Jogo Halter Emb. 1 a 10 kg S/ Sup.



Jogo Tornozoleira 01 a 10 kg S/Sup.



Kit Body Pump Vulc. 16 kg



Bicicleta Erg. Vertical LF 300



Elíptico Profissional LF 200



Esteira Ergométrica X-3 2CV



Suporte Anilhas (07 Pinos)



Suporte Gaiola



Suporte Halteres (10 pares)

10.3 ANEXO 4. CONTRATO DE LOCAÇÃO DO ESPAÇO DENTRO DA ACADEMIA.

CONTRATO DE LOCAÇÃO DO ESPAÇO DA ACADEMIA FEMINY FITNESS PARA REALIZAÇÃO DAS AULAS

Pelo presente instrumento particular, de um lado **LOCADORA** sediada na Av. Presidente Vargas n.º 18-82, na cidade de Presidente Epitácio, Estado de São Paulo, inscrita no CNPJ sob nº 11.638.494/0001-12, representada pelas sócias **Janaina Lozano da Silva**, portador do RG: 44.622.346-3, CPF 230.731.98-63 e **Ana Maria da Silva souza**, portadora do RG:00.108.646-5, CPF:279.804.668-88, doravante denominada **LOCADORA** e de outro lado **NOME DO PROFESSOR**, residente na cidade de Presidente Epitácio, Estado de São Paulo, à Rua _____ portadora do CPF: _____ RG: _____ dovarante denominada simplesmente **LOCATÁRIA**, celebram este **CONTRATO**, que se regerá pelo disposto no Código Civil Brasileiro e pelas Cláusulas e condições seguintes.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO E PRAZO DA CONTRATAÇÃO

1.1 O presente ajuste tem por objeto a LOCAÇÃO do espaço físico e equipamentos da **LOCADORA** ao (a) **LOCATÁRIO** (a) no período compreendido referente aos horários da tabela.

Aulas	Segunda Feira	Terça Feira	Quarta Feira	Quinta Feira	Sexta Feira
Dança	9:30 as 10:30	*****	9:30 as 10:30	*****	9:30 as 10:30
Zumba	14:30 as 15:30 20:00 as 21:00	*****	14:30 as 15:30 20:00 as 21:00	*****	14:30 as 15:30 20:00 as 21:00
Jump	*****	9:30 as 10:30 18:30 as 19:30	*****	9:30 as 10:30 18:30 as 19:30	*****
Circuit o	17:30 as 18:30 18:30 as 19:30	*****	17:30 as 18:30 18:30 as 19:30	*****	17:30 as 18:30 18:30 as 19:30

CLÁUSULA SEGUNDA – DO VALOR DA LOCAÇÃO

2.1 Pela locação ora ajustada o (a) **LOCATÁRIO (A)** pagará à **LOCADORA**, até o dia 10 Dez de cada Mês, o valor R\$ 1.200,00 (mil e duzentos reais)

CLÁUSULA TERCEIRA – DAS OBRIGAÇÕES DOS CONTRATANTES

3.1 Constituem-se obrigações e responsabilidades da LOCADORA:

3.1.1 Colocar à disposição do **LOCATÁRIO (A)**, no dia da sua aula até o término da mesma as seguintes dependências, equipamentos utilizado na aula, limpos e em condições de uso:

- a) **Jump**
- b) **Cone**
- c) **Barras**
- d) **Anilha**
- e) **Dumbel**
- f) **Halter**

- g) Tornozeleira
- h) Body Pump
- i) Colchonete
- j) Corda

3.2 São obrigações e responsabilidades do (a) LOCATÁRIO (a):

- a) Usar com zelo as dependências bem como todos os equipamentos e outros materiais colocados à sua disposição, sem qualquer dano
- b) Usar com zelo o espaço, deixando limpo e organizado para o próximo que for utilizar.
- c) Usar e zelar dos banheiros.
- d) O (A) LOCATÁRIO (A) arcará com a recolocação imediatamente de novos equipamentos ou utensílio usado na sua aula caso venha a quebrar.
- e) Cumprir o horário estabelecido em 1.1 e em 3.1.1.

CLÁUSULA QUARTA – RESPONSABILIDADE CÍVEL E CRIMINAL

- 4.1 O(A) LOCATÁRIO (A) responderá civil e criminalmente por todo e qualquer ato e fato ocorrido nas dependências da LOCADORA em razão da aula.

CLÁUSULA QUINTA – DISPOSIÇÕES GERAIS

- 4.2 A LOCADORA não se responsabiliza objetivamente por eventuais danos ou furtos a veículos ou objetos no interior destes que se encontre em suas dependências. A LOCADORA poderá entrar com ação de regresso contra o LOCATÁRIO caso seja questionado por algum dos casos citados.

CLÁUSULA SEXTA – DO FORO

- 5.1 Elegem os(as) CONTRATANTES o foro da Comarca de Presidente Epitácio-SP para dirimir quaisquer dúvidas decorrentes do presente contrato.

E, por estarem justos (as) e contratados (as), firmam o presente instrumento em duas vias de igual teor e forma, perante as testemunhas que se seguem, a tudo presentes.

Presidente Epitácio, _____ de _____ de 2015.

LOCADORA

LOCATÁRIO (A)

TESTEMUNHA

CPF _____

TESTEMUNHA

CPF _____