

DOCTOR*fit*

COMO MONTAR UM ESTÚDIO DE TREINAMENTO PERSONALIZADO

Cristiano Hoffmann

Bem-vindo ao Manual

Olá, tudo bem?

Seja muito bem-vindo a este manual completo sobre como abrir seu próprio estúdio de treinamento personalizado. Se você chegou até aqui, é porque deseja empreender e transformar sua paixão por educação física em um negócio de sucesso.

Sou Cristiano Hoffmann, um dos sócios-proprietários da DoctorFit e atualmente COO da empresa. A DoctorFit é uma Franquia de Treinamento Personalizado com a missão de transformar vidas através do empreendedorismo.

Para desenvolver este material, nos aprofundamos nos nossos procedimentos operacionais, nas práticas de treinamento dos franqueados e em nossa experiência de mercado. O objetivo é oferecer um guia prático, detalhado e fundamentado para que você tenha êxito ao iniciar o seu próprio estúdio.

Ao longo deste manual, abordaremos todas as etapas essenciais, desde o planejamento financeiro até a inauguração, passando por questões contábeis, escolha do ponto comercial, estratégias de marketing e vendas, gestão de clientes e operações administrativas.

Nosso compromisso é compartilhar tudo que aprendemos na DoctorFit, para que você tenha um caminho mais claro e estruturado rumo ao sucesso.

Vamos começar?

ETAPA 1 : PLANEJAMENTO FINANCEIRO

"Se você falha em planejar, você está planejando para falhar!" Essa é uma regra de ouro em qualquer negócio, e com um estúdio de treinamento não é diferente.

Ter uma visão clara sobre os custos e investimentos é essencial para garantir a sustentabilidade do seu empreendimento. A seguir, detalhamos os principais custos envolvidos na montagem de um estúdio de treinamento personalizado.

1.1 - Investimento Inicial

Para abrir um estúdio de treinamento personalizado nos padrões DoctorFit, o investimento inicial pode variar entre R\$100.000,00 e R\$200.000,00. Essa variação ocorre devido a fatores como:

1. Equipamentos: Quanto mais equipamentos, maior o custo.
2. Reformas Necessárias: Caso o imóvel exija adequações estruturais, como instalação de mezanino ou reformas na infraestrutura.
3. Capital de Giro: É recomendável ter no mínimo dois meses de capital de giro reservado. Isso garante que sua empresa tenha fôlego financeiro até atingir a estabilidade.

Como exemplo, uma unidade da DoctorFit inaugurada em Setembro de 2024 teve um custo maior devido à necessidade de construção de um mezanino, elevando os gastos com a obra. Em contrapartida, outra unidade iniciada em um imóvel pronto em Janeiro de 2025 teve um custo reduzido.

Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Para que o estúdio se torne sustentável financeiramente, é necessário calcular o ponto de equilíbrio (PE), que indica o número de clientes necessários para cobrir os custos operacionais.

- Custo Fixo médio(CF): R\$ 18.000,00
- Média das mensalidades: R\$ 300,00
- Cálculo do Ponto de Equilíbrio (PE): $PE = CF / Média das mensalidades$ $PE = R\$ 18.000,00 / 300$ $PE = 60$ alunos

Isso significa que, para começar a ter lucro, sua unidade deve ter pelo menos 61 alunos fixos, considerando uma média de treinos de duas a três vezes por semana.

Nosso Retorno de Investimento (ROI), com base nos números da franquia, é estimado entre 18 e 24 meses.

ETAPA 2: ESCOLHA DO PONTO COMERCIAL

A escolha do local certo é fundamental para o sucesso do seu estúdio. Alguns fatores a serem considerados:

Facilidade de acesso

Deve estar em uma região de fácil chegada para os clientes.

Visibilidade

Locais com boa movimentação aumentam a atração de novos clientes.

Concorrência

Estude a presença de outros estúdios e academias próximas.

Infraestrutura

Avalie se o imóvel comporta as necessidades do seu estúdio, como ventilação, iluminação e espaço para equipamentos.

Dica: Prefira locais com boa presença de público-alvo.





ETAPA 3: ESTRUTURAÇÃO DO ESTÚDIO

Para oferecer um serviço de qualidade, seu estúdio deve contar com:



Equipamentos essenciais

Pesos, halteres, kettlebells e maquinários ideais.



Layout funcional

Espaço otimizado para o perfil de treinamento.



Ambiente confortável

Iluminação, climatização e limpeza são diferenciais importantes.

ETAPA 4: ESTRATÉGIA DE MARKETING E CAPTAÇÃO DE CLIENTES

Para atrair e reter clientes, é essencial um planejamento estratégico de marketing:

1

Presença digital

Tenha perfis ativos em redes sociais e um site profissional.

2

Provas sociais

Utilize depoimentos de clientes satisfeitos.

3

Promoções iniciais

Ofereça descontos ou aulas experimentais.

4

Parcerias locais

Feche parcerias com clínicas, lojas fitness e nutricionistas.



ETAPA 5: GESTÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

Manter seus clientes é tão importante quanto conquistá-los. Algumas práticas fundamentais:

1 Acompanhamento individualizado

Personalize os treinos de acordo com as necessidades dos alunos.

2 Programas de fidelização

Ofereça descontos para alunos antigos e programas de indicação.

3 Relacionamento ativo

Mantenha comunicação frequente com seus clientes pelo WhatsApp.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Abrir seu estúdio de treinamento personalizado é um grande desafio se for feito sozinho, mas uma oportunidade de crescimento pessoal e profissional menos dolorosa se for acompanhado por uma empresa que entenda disso. Com planejamento, dedicação e a aplicação correta das estratégias apresentadas neste guia, você terá um caminho mais estruturado para alcançar o sucesso.

Se precisar de mais informações ou quiser fazer parte da maior empresa de treinamento personalizado do Brasil, entre em contato com a equipe da DoctorFit.

Venha fazer parte do nosso sonho de tomar conta do Brasil!

Este material foi desenvolvido com base na experiência da DoctorFit, empresa referência no segmento de estúdios de treinamento personalizados no Brasil. 🚀