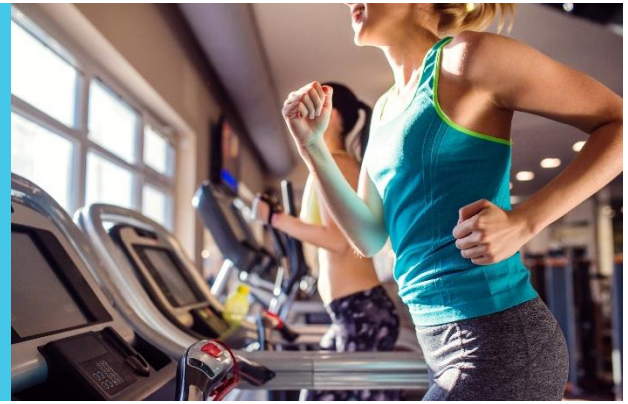
GUIA
FRANQUIAS
DE SUCESSO

GUIA PRÁTICO
FRANQUIAS DE ACADEMIA

©2017 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados

ÍNDICE

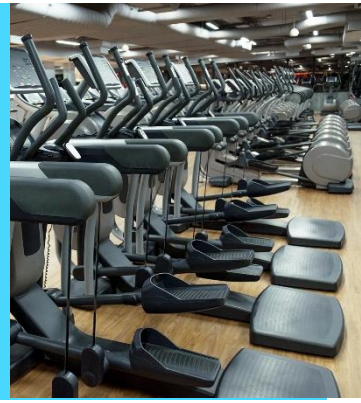
INTRODUÇÃO
pág. 03



DADOS DO MERCADO
pág. 04

VANTAGENS
pág. 05

DESAFIOS
pág. 06



CUIDADOS
pág. 07

INVESTIMENTO
pág. 08

OPINIÃO DE ESPECIALISTA
pág. 09

OPÇÕES DE FRANQUIAS
pág. 10

POR DENTRO DAS
FRANQUIAS DE ACADEMIA

O mercado fitness e a preocupação com o bem estar são uma tendência forte que parecem ter chegado para ficar. Segundo a International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA), o Brasil já é um dos maiores mercados fitness do mundo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos.

Aproveitando essa onda, as franquias de academia têm conquistado seu espaço no mercado. Oferecendo aos consumidores serviços especializados e atendimento personalizado, as redes do segmento conseguem atrair investidores interessados na área fitness com modelos, equipamentos, métodos de treinos e aulas padronizadas que simplificam a instalação.

Para se dar bem nesse ramo, o candidato deve procurar marcas que se adequem ao público da sua região, além de encontrar um bom ponto comercial e uma equipe de funcionários qualificados.

Neste guia, você confere dados do mercado fitness, vantagens e desafios de apostar em uma franquia de academia e opiniões de especialistas no assunto. **Boa leitura!**

DADOS DE MERCADO

O Brasil tem mais de **33 mil academias**, com quase **8 milhões de alunos**. [Associação Brasileira de Academias]

O mercado mundial de bem estar fatura mais de **3 trilhões de dólares** por ano. [Global Wellness Institute]

O mercado brasileiro de academias movimenta cerca de **2,5 bilhões de dólares.** [Associação Brasileira de Academias]

As franquias de saúde, beleza e bem estar cresceram **5,3%** no primeiro semestre de 2018. [Associação Brasileira de Franchising]

VANTAGENS

- O mercado fitness está em alta e continua aquecido em todas as épocas do ano. Ainda que ganhe força no verão, a oferta de planos de longa duração aos alunos (semestrais, por exemplo), garante bom desempenho durante todo o ano.

- As franqueadoras conseguem oferecer aos investidores treinos e aulas padronizados, o que ajuda a proporcionar métodos de alto padrão para os alunos.

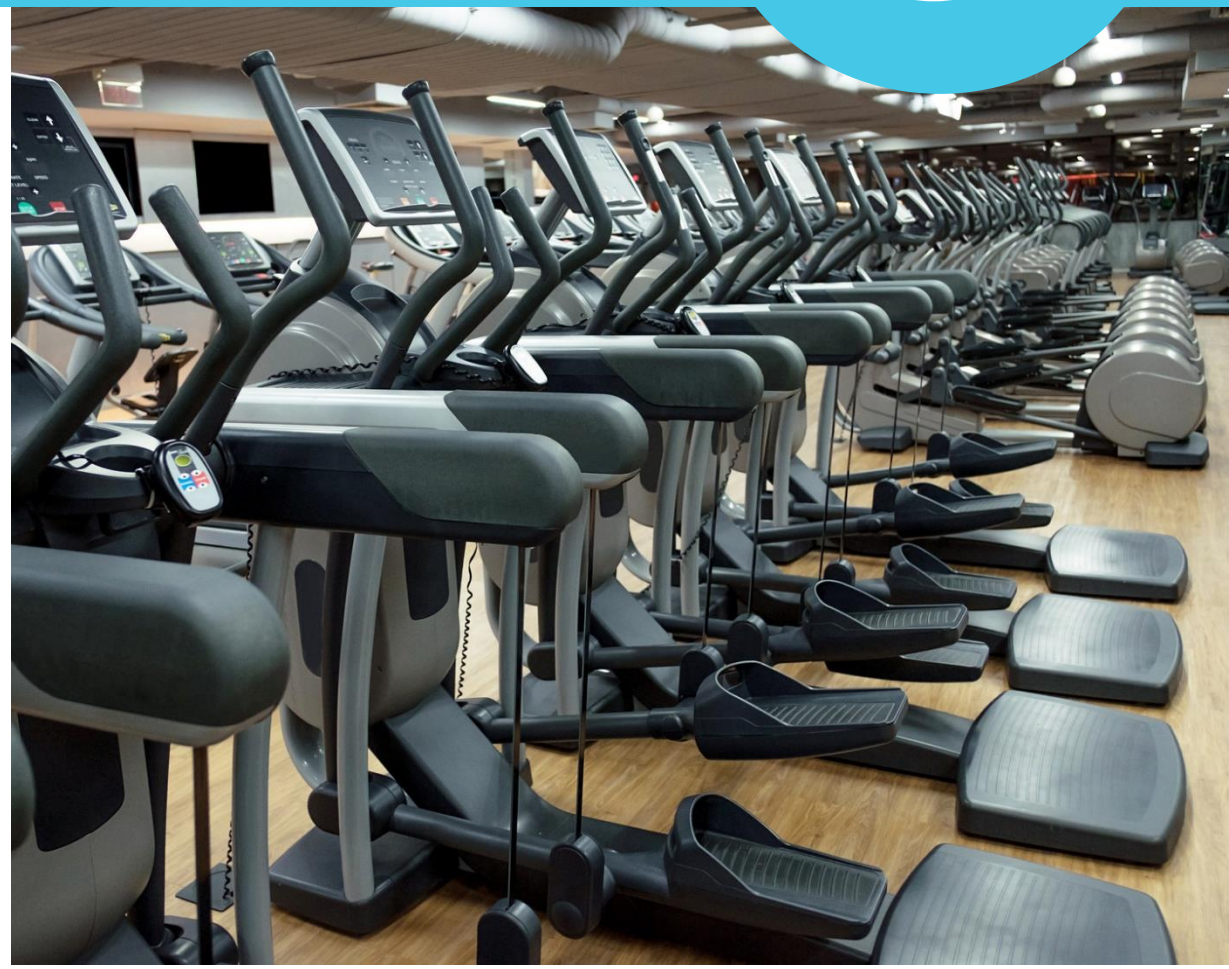
- Algumas redes possibilitam descontos e condições especiais de pagamento para a compra de equipamentos. Com isso, a montagem do negócio é simplificada.

DESAFIOS

- Encontrar um ponto comercial capaz de atrair um alto volume de alunos é fundamental para o sucesso de uma franquia de academia. Aposte em regiões comerciais, próximas a instituições de ensino e dentro de shopping centers.

- Investir na atualização e treinamentos constantes para os funcionários e instrutores da unidade faz a diferença. Procure trazer novidades e tendências para fidelizar seus clientes.

- A estrutura da unidade merece atenção redobrada. É preciso manter a qualidade dos equipamentos, ar condicionados funcionando, além de ter bebedouros e chuveiros em perfeito estado.



CUIDADOS

Apoio na escolha do ponto comercial é fundamental. Cheque como a franqueadora presta esse suporte.

Verifique como são os treinamentos oferecidos pela franqueadora. Treinamentos de atualização e reciclagem são diferenciais importantes.

Avalie se a rede oferece algum tipo de apoio na compra e na manutenção de equipamentos.

Estude os serviços da marca com atenção. Além dos preços, os tipos de treinos e aulas oferecidos são cruciais para a definição de perfil do público.

INVESTIMENTO

- Há modelos de franquias de academia com investimentos bastante variados. Conforme a marca, é possível encontrar opções que exigem capital inicial entre R$ 150 mil a R$ 4 milhões.

- Modelos focados em modalidades que não exigem muitos equipamentos, como pilates e lutas, por exemplo, conseguem reduzir o investimento inicial. É possível investir nesses formatos com capital a partir de R$ 27 mil.

- O faturamento de uma franquia de academia vai depender principalmente do número de alunos matriculados. Há redes que estimam faturamento médio mensal de R$ 25 mil até R$ 120 mil.

- O prazo de retorno do capital investido em franquias desse segmento costuma ser de médio a longo. No geral, esse tempo é estimado entre 18 a 48 meses após o início das operações.

OPINIÃO DE ESPECIALISTA

"As grandes redes investem sem parar em equipamentos modernos que melhoram o rendimento e os resultados dos seus clientes. Outra vantagem é poder contar com várias unidades da mesma marca, o que faz com que o seu cliente possa malhar em qualquer uma de suas lojas."

***Carlos Pimentel Vergili**, consultor da GSPP SP*

"Negócios ligados à qualidade de vida estão cada vez mais em alta, as pessoas atualmente trocam consumos de produtos e serviços por outros que ofereçam diferenciais para o corpo e para a mente. É uma tendência que veio para ficar."

***Milena Lidor,** especialista em franchising da Franquear Consultoria*

GUIA

FRANQUIAS

DE SUCESSO

AVISO: Este conteúdo contém materiais publieditoriais. Todas as informações sobre as franquias presentes nas páginas identificadas como tais (como investimento, taxas, faturamento e prazo de retorno, entre outras) são de única responsabilidade das respectivas marcas. O Guia Franquias de Sucesso não recomenda nem endossa nenhuma franquia.

10ª Edição | **Data de publicação:** 03/12/2024

Expediente: Daniela Moreira (Editora-chefe) | Karina Azevedo (Editora-assistente) | Mariana Simões (Designer)

©2018 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados