



NOTÍCIAS

31/08/2010 • Personal • 1222 visitas

Empresário lança microfranquia de personal trainers

Fonte: Revista PEGN

Com franquia de uma pessoa só e uma minuciosa seleção de franqueados, empreendedor quer finalizar 2011 com 80 parceiros e faturamento de R\$ 400 mil por mês

Quem procura um personal trainer em geral pede indicação a amigos, ou vai a uma academia para saber se algum instrutor pode fazer o serviço. E os profissionais de educação física que querem ser personal trainers normalmente não têm uma instituição por trás que ofereça confiança e credibilidade para seus serviços. A empresa Test Trainer Franchise serve aos dois lados: agrupa profissionais que se dedicam exclusivamente a ser personal trainers, melhorando a visibilidade para a clientela, e oferece a credibilidade da marca a quem queira se franquear.

"É muito difícil que o profissional da área se coloque no mercado e organize um trabalho de personal trainer de forma efetiva, lucrativa e duradoura", diz Givanildo Holanda Matias, 29, o empreendedor por trás do negócio. "Com a franquia, o franqueado tem uma instituição por trás de seu trabalho, além de ter apoio até na administração financeira".

Como surgiu a ideia

O modelo do negócio não veio do nada. Desde seu primeiro ano na faculdade de educação física, em 2001, Matias já procurava uma maneira de exercer a profissão de maneira diferente. "A maior parte dos profissionais está concentrada em academias, e não há tantas delas para os cerca de 2,5 mil formandos que entram no mercado todo ano só em São Paulo", afirma ele.

No segundo ano de faculdade, trabalhou fazendo check up de pessoas que queriam ingressar em academias, e, depois de formado, ministrou cursos sobre a área de personal trainer e avaliação física. Com uma pós-graduação no Instituto de Ciências Biomédicas da USP, Matias desenvolveu um programa que levava personal trainers para dentro de condomínios. "Mas a iniciativa não deu certo", conta ele. "Houve dificuldades ao lidar com os profissionais, o próprio modelo de negócio não estava dando certo", diz ele.

Sem desanimar, Matias iniciou outra pós-graduação, desta vez em gestão empresarial na Fundação Getúlio Vargas, e tomou contato com o mundo das franquias. "Conheci a Associação Brasileira de Franchising, e investi cerca de R\$ 50 mil para transformar o modelo existente em um projeto de franquia", conta ele. Como o franqueado seria o próprio personal trainer, Matias diz que "foi um grande quebra-cabeças" para desenhar o modelo jurídico e estruturar o suporte ao cliente e aos parceiros. Atualmente, a Test Trainer Franchise está em processo de associação à ABF.

Baixo investimento, boa remuneração

"Escolhi o modelo de franquias porque garante uma expansão mais rápida, e porque tem um retorno maior ao franqueado", diz Matias. Segundo ele, um franqueado que tenha uma carteira de dez clientes e trabalhe seis horas por dia consegue um faturamento de até R\$ 5 mil por mês. O custo da hora-aula depende de questões como horário e frequência, mas pode alcançar R\$ 80.

Uma pesquisa da Sociedade Brasileira de Personal Trainers (SBPT) realizada no primeiro semestre do ano passado mostrou que, no estado de São Paulo, a média salarial desses profissionais é R\$ 4.735,27 (cobrando em média R\$ 58,11 por hora-aula, com um ritmo médio de 20,4 sessões semanais, e média de 9,8 clientes por profissional). Havia inclusive personal trainers com renda superior a R\$ 11 mil. "Para um profissional competente e conhecido, não é difícil ganhar R\$ 10 mil por mês", afirma Marcos Tadeu, fundador da SBPT. "Mas para quem ainda está ingressando no mercado de personal trainers [ter essa franquia] pode ser bom", diz ele.

O modelo de Matias é atrativo. O profissional investe R\$ 4 mil e receberá 150 horas de um curso de treinamento e um kit com ferramentas (uniforme, cartões de visitas, materiais promocionais e aparelhos para avaliação física em comodato), além de apoio administrativo, financeiro, operacional e técnico. O prazo médio de retorno do investimento é de seis meses, e o lucro, 70% do faturamento bruto. Mas para ser um franqueado, o profissional passa por uma seleção rigorosa.

por Ricardo F. Santos

NESTE CANAL

Página Principal

Pesquisa Avançada

Mais Acessadas

Últimas Notícias

Por Assunto »»

+ Profissão

+ Serviços

+ Especiais

+ Redes Sociais

publicidade

Lançamento no Brasil!

CORE//ALIGN™

2 Encontro Sudeste
PHYSIO PILATES
14 a 16 de Outubro de 2010 - São Paulo - SP

Dê sua opinião

Dê sua opinião

Dê sua opinião