



Com a faca e o queijo na mão

EMPRESÁRIO LANÇA MICROFRANQUIA PARA
PERSONAL TRAINERS E PRETENDE CHEGAR A 2011
COM 80 PARCEIROS EM TODO O PAÍS

POR FRANCISCO ARRUDA

Uma última pesquisa da Sociedade Brasileira de Personal Trainers (SBPT), realizada em 2009, mostrou que, no estado de São Paulo, a média salarial desses profissionais é de 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).

Alguns profissionais mais renomados chegam a ganhar até mesmo R\$ 11 mil por mês, remuneração considerada dentro das expectativas para quem se destaca no mercado. Mas pouco são aqueles que conseguem se estruturar adequadamente para ampliar a carteira de clientes fixos e poder oferecer diferenciais que os façam manter as aulas por um bom tempo. É preciso muito suor e saber construir o próprio marketing, garantem especialistas.

Geralmente, a procura por um personal trainer parte da indicação de amigos ou dentro do próprio ambiente da academia, onde muitos alunos procuram saber se o instrutor que ali está oferece este tipo de serviço particular. Sondagem essa capaz de fomentar grandes discussões entre empresários do setor, gestores de estabelecimentos e professores de educação física.

Discussões éticas à parte, um empreendedor paulista, com base na observação desse cenário, decidiu investir em um sistema de microfranquia para personal trainers. Assim, a Test Trainer Franchise agrupa profissionais que se dedicam exclusivamente à atividade, melhorando a visibilidade para a clientela, e oferece a credibilidade da marca a quem queira se franquear. Uma via de duas mãos, explica Givanildo Mathias, 29 anos, dono do negócio. “O franqueado tem uma instituição por trás de seu trabalho, além de ter apoio na administração financeira”, explica.

FONTE DE INSPIRAÇÃO

Givanildo conta que, desde a faculdade de Educação Física, já procurava exercer a profissão de modo diferente, principalmente em função da concorrência de mercado, uma vez que, somente na cidade de São Paulo, a cada ano, cerca de 2,5 mil profissionais ingressam na atividade.

“No segundo ano do curso, comecei a fazer *check up* de pessoas que queriam ingressar em academias, e, depois de formado, ministrei cursos sobre a área de personal trainer e avaliação física. Depois, desenvolvi um programa que levava personal trainers para dentro de

condomínios. Mas a iniciativa não deu certo”, diz.

Foi então que Mathias iniciou uma pós-graduação e tomou contato com o mundo das franquias. “Investi R\$ 50 mil para transformar o modelo existente em um projeto. Atualmente, a Test Trainer Franchise está em processo de associação à ABF. Escolhi o modelo de franquias porque garante uma expansão mais rápida, e porque tem um retorno maior ao franqueado”, garante.

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.

O modelo da empresa é interessante: o profissional investe R\$ 4 mil e receberá 150 horas de um curso de treinamento e um *kit* com uniforme, cartões de visitas, e materiais promocionais) além de apoio administrativo, financeiro e técnico. O prazo médio de retorno do investimento é de seis meses. “Mas para ser um franqueado, o profissional deve passar por uma seleção rigorosa”, alerta o franqueador. ■