





LANÇAMENTO IPIRANGA  

## A Arte montou seu escritório.


PASSE O MOUSE



**Marketing**  
O que faz um gestor de marketing?



**Estratégia**  
8 dicas para aumentar suas vendas



**Estratégia**  
10 erros estúpidos que os empreendedores cometem

Home / PME

Imprimir A A A



Oportunidade | 26/07/2011 06:15

Compartilhar:

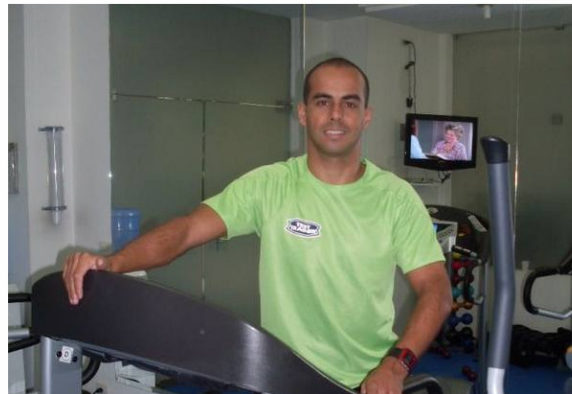
Siga EXAME.com no Twitter

## Franquia de personal trainer custa R\$ 4,4 mil

Marca possui 11 franquias em operação e quer chegar a 40 unidades até o final do ano.

Salvar notícia | Tweet 17 | Recomendar 51 | Comentários (0) Views (1726)

Daniela Moreira, de EXAME.com



Divulgação

Exame no Facebook

42,171 pessoas curtiram Exame.



Givanildo Matias, da Test Trainer: franquia é oportunidade para profissionais do fitness

São Paulo – Voltada a profissionais da área de Educação Física que estão cansados de ganhar baixos salários e trabalhar longas jornadas em academias, a franquia Test Trainer procura empreendedores interessados em investir no negócio.

### Leia Mais

- 26/07/2011 | O que faz um gestor de marketing?
- 28/07/2011 | O que faz o sucesso de uma empresa
- 28/07/2011 | 8 dicas para aumentar suas vendas
- 27/07/2011 | 10 erros estúpidos que os empreendedores cometem

Com um ano de vida, a marca possui 11 franquias em operação e quer chegar a 40 unidades até o final do ano. O investimento para se tornar um franqueado é de R\$ 4,4 mil e pode ser dividido em 24 vezes.

"O mercado forma muito mais pessoas do que as academias são capazes de absorver. Como resultado, um profissional da área ganha, em média, de R\$ 5 a R\$ 7 por hora-aula. Conosco, ele pode ganhar até 15 vezes mais", diz Givanildo Matias, diretor da Test Trainer.

Formado em Educação Física, Matias começou a atuar no mercado em 2002, terceirizando serviços de avaliação física de academias em São Paulo.

Quatro anos atrás, o empreendedor enxergou a oportunidade de recrutar profissionais para atuar como personal trainer em condomínios na cidade.

"O modelo era simples. Nós selecionávamos os profissionais e atuávamos em parceria, dividindo os lucros", conta Matias.

"O modelo era simples. Nós selecionávamos os profissionais e atuávamos em parceria, dividindo os lucros", conta Matias.

Problemas com a qualidade dos serviços prestados e potenciais processos trabalhistas o levaram, no entanto, a rever a estratégia dois anos atrás.

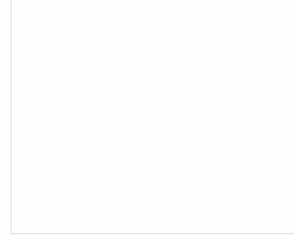
"Fiz cursos na Associação Brasileira de Franchising (ABF) e uma pós em Gestão na FGV e decidi formatar o negócio como franquia", relata.

A previsão de faturamento da rede para este ano é de R\$ 500 mil, o que deve representar um crescimento de 120% sobre o ano passado.

Para se tornar um franqueado, o empreendedor deve ter formação e experiência na área de fitness. "O próprio empreendedor é quem vai prestar os serviços, portanto ele tem que passar por um processo seletivo rigoroso, incluindo avaliações técnicas e físicas", explica Matias.

O franqueado paga à franqueadora 16% do faturamento bruto como taxa de royalties e 4% como taxa de publicidade. O faturamento médio mensal do empreendedor é estimado em R\$ 3 mil a R\$ 5 mil e a margem de lucro é calculada em 70% do faturamento bruto. A previsão de retorno no investimento é em seis meses.

### Ofertas



### As + de PME

- 24 horas
  - 7 dias
  - 30 dias
  - Últimas
- 10 erros estúpidos que os empreendedores cometem
  - 8 opções de franquias curiosas
  - 8 dicas para aumentar suas vendas
  - 8 franquias de até R\$ 35 mil
  - 8 franquias de até R\$ 35 mil
  - 7 franquias que custam até R\$ 15 mil
  - 8 franquias de retorno rápido
  - 15 franquias ideais para jovens
  - 10 franquias internacionais que estão de olho no Brasil
- [» Todas as notícias](#)

### Serviços