

RENATO GONÇALVES SANTANA

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA ANÁLISE DA VIABILIDADE DA
ABERTURA DE UMA ACADEMIA NO BAIRRO GOIÂNIA EM BELO
HORIZONTE.**

**Belo Horizonte, MG
2010**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
CENTRO DE PÓS – GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO DA
UFMG
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO ESTRATÉGICA - CEGE**

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA ANÁLISE DA VIABILIDADE DA
ABERTURA DE UMA ACADEMIA NO BAIRRO GOIÂNIA EM BELO
HORIZONTE**

RENATO GONÇALVES SANTANA

Belo Horizonte, MG

2010

RENATO GONÇALVES SANTANA

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA ANÁLISE DA VIABILIDADE DA
ABERTURA DE UMA ACADEMIA NO BAIRRO GOIÂNIA EM BELO
HORIZONTE**

Trabalho final de conclusão do curso de especialização
em gestão estratégica do centro de pós-graduação e
pesquisas em administração da UFMG.

Orientador: Marco Antônio Machado

Belo Horizonte, MG

2010

*Julgue seu sucesso pelas coisas
que você teve que renunciar para conseguir.*

Dalai Lama

CENTRO DE PÓS – GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO DA
UFMG

CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO ESTRATÉGICA - CEGE

Aluno: Renato Gonçalves Santana

Número de Matrícula: 2008704909

Orientador: Marco Antônio Machado

Título: PLANO DE NEGÓCIOS PARA ANÁLISE DA VIABILIDADE DA
ABERTURA DE UMA ACADEMIA NO BAIRRO GOIÂNIA EM BELO
HORIZONTE.

Nota:

Conceito:

Resultado:

Data:

Renato Gonçalves Santana

Prof. Marco Antônio Machado

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela força concedida e por colocar as pessoas certas no meu caminho na hora certa.

Aos meus pais Eliomar e Márcio, ao meu irmão pelo empenho e confiança depositados.

Agradeço a minha noiva Aline, por estar a meu lado, nos bons e nos maus momentos, e por tornar tudo isso possível, por me dar força quando eu não mais a tinha, pelos sopros de inspiração que me empurravam em direção ao sucesso. Por tornar momentos em preto e branco em aquarelas.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	08
1.1 Apresentação do tema.....	08
1.2 Justificativa.....	09
1.3 Objetivos.....	09
1.3.1 <i>Objetivos Específicos do Trabalho</i>	09
1.3.2 <i>Objetivos Específicos</i>	09
2. REVISÃO DA LITERATURA.....	11
2.1 Análise de Viabilidade.....	11
2.2 O Plano de Negócio.....	12
2.3 Para Quem é Feito o Plano de Negócio.....	13
2.4 Estrutura de um Plano de Negócio.....	14
2.5 Tamanho de um Plano de Negócio.....	18
3. METODOLOGIA	20
3.1 Instrumentos de coleta de dados.....	20
4. SUMÁRIO EXECUTIVO EXTENDIDO DA ACADEMIA RGS SPORT FOR LIFE.....	22
4.1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	22
4.2 Declaração de Visão da academia RGS Sport For Life.....	22
4.3 Declaração de Missão da academia RGS Sport For Life.....	23
4.4 Estratégia de Marketing.....	23
4.5 Localização.....	24
4.6 Gestão da Academia.....	24
4.7 Investimentos e Retornos Necessários.....	24
5. SERVIÇOS OFERECIDOS PELA ACADEMIA.....	25
5.1 Detalhamento dos Serviços.....	25
6. ANÁLISE DE MERCADO.....	25
O mercado de fitness no Brasil.....	26
6.1 Análise do Ambiente Interno (forças e fraquezas).....	27
6.1.1 Forças.....	27
6.1.2 Fraquezas.....	27
6.2 Análise do Ambiente Externo (ameaças e oportunidades).....	28
6.3 Definição do Nicho de Mercado.....	28
6.4 Análise da Concorrência.....	29
6.5 Diferenciais Competitivos.....	29
7. PLANO DE MARKETING.....	30
7.1 Análise dos 4P.....	30
7.2 Projeção de Vendas.....	31
8. ORGANIZAÇÃO E GERÊNCIA DO NEGÓCIO.....	32
8.1 Análise das Instalações.....	32
8.2 Equipamentos e Máquinas Necessários.....	32
8.3 Funcionários.....	34
8.4 Processo de Produção.....	34
8.5 Terceirização.....	35
8.6 STARTUP.....	35
9. PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	37
9.1 Despesas Mensais.....	37
9.2 Fluxo de Caixa.....	37
9.3 Despesas com Pessoal.....	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39
ANEXOS.....	40