

POR ADRIANA POZO



PILAR FINANCEIRO

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO
NAS ACADEMIAS**

O QUE É E COMO INICIAR UM PLANEJAMENTO

SUMÁRIO

Introdução	3
Capítulo 1	4
Capítulo 2	10
Capítulo 3	12
Capítulo 4	18

INTRODUÇÃO

O que é Planejamento Financeiro?

É o processo de criar um plano detalhado para gerenciar e otimizar os recursos financeiros de uma pessoa ou organização com o objetivo de alcançar metas financeiras específicas. Ele envolve a análise da situação financeira atual, a definição de objetivos financeiros de curto, médio e longo prazo, a elaboração de estratégias para atingir esses objetivos e o monitoramento contínuo para ajustar o plano conforme necessário.

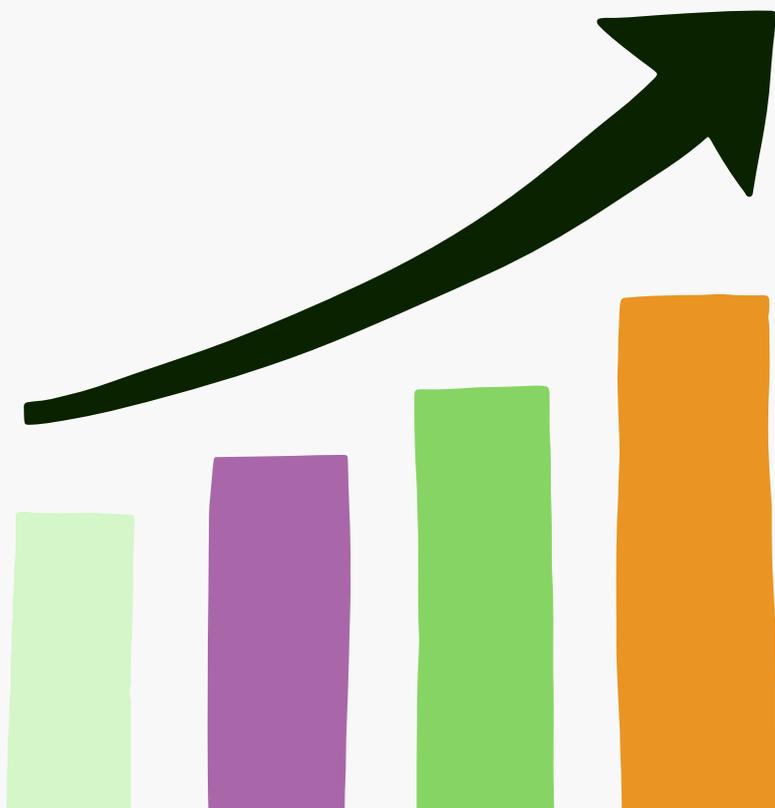
Importância para academias

O planejamento financeiro ajuda a controlar e prever o fluxo de caixa, garantindo que a academia tenha fundos suficientes para cobrir despesas operacionais, como salários, aluguel e manutenção de equipamentos.



CAPÍTULO 1

**ENTENDENDO O
CENÁRIO
FINANCEIRO
DAS ACADEMIAS**



PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

Planos Anuais

Vender planos anuais pode ser uma estratégia eficaz para academias, oferecendo diversos benefícios tanto para o negócio quanto para os membros. Aqui estão algumas razões e práticas recomendadas para implementar e maximizar as vendas de planos anuais:



BENEFÍCIOS DOS PLANOS ANUAIS

01

RECEITA ANTECIPADA

A venda de planos anuais proporciona um fluxo de caixa imediato, ajudando a garantir a estabilidade financeira da academia e permitindo um planejamento mais eficaz.

02

FIDELIZAÇÃO DOS MEMBROS

Planos anuais ajudam a manter os membros comprometidos por um período mais longo, reduzindo a rotatividade e o custo associado à aquisição de novos membros.

03

DESCONTOS ATRAENTES

Oferecer descontos ou benefícios adicionais para planos anuais pode ser um incentivo atraente para os membros, comparado a opções de adesão mensal.

04

REDUÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO

Menos necessidade de processar renovações mensais reduz a carga administrativa e melhora a eficiência operacional.

05

PREVISIBILIDADE FINANCEIRA

Receita mais previsível ajuda na alocação de orçamento para melhorias, marketing e manutenção.

PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

Vendas de Produtos

Aumento da Receita: A diversificação pode criar novas fontes de receita além das taxas de adesão e mensalidades. Produtos como suplementos, roupas esportivas, acessórios de treino, e serviços adicionais podem gerar lucro extra e ajudar a aumentar o faturamento total e contribuindo para pagar a despesa fixa do negócio.

Serviços adicionais (aulas particulares, programas de treinamento)

Melhoria na Experiência do Cliente: Oferecer uma variedade de produtos e serviços pode melhorar a experiência dos membros, proporcionando tudo o que eles precisam em um só lugar. Isso pode aumentar a satisfação e a lealdade dos clientes.

Observamos que dependendo exclusivamente da Receitas de Planos mensais, trimestrais e anuais, podem ser arriscados, especialmente em períodos de baixa ou em mercados competitivos. Produtos e serviços adicionais ajudam a diversificar a receita e reduzir o impacto de flutuações no mercado financeiro.

PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

Principais Custos e Despesas

Destacando um dos principais **Custo**, o Simples Nacional, Regime de Tributação das Academias e DAS, Guia de Recolhimento do imposto sobre as vendas de Planos. Temos a observar que a base para cálculo desde deverá ser pelo Regime Caixa (entrada de planos em caixa/bancos, no mês ao qual estamos fazendo o cálculo) e não Competência (venda de todos os planos em um único mês), pois por este último aumentaremos substancialmente nosso Custo. Este percentual deverá perfazer 6% sobre a receita bruta mensal (base de cálculo).

As principais **Despesas** que obtemos em uma academia, são: Aluguel, Contas de Serviços públicos, como água e energia; Salários e benefícios de funcionários; Manutenção de equipamentos e Despesas com Marketing; estas são despesas fixas significativas que precisam ser cobertas regularmente, por tanto observamos abaixo um percentual factível com que o mercado pago para o devido controle.

PRINCIPAIS FONTES DE RECEITA

Aluguel

Em muitos setores de varejo e serviços, incluindo academias, uma boa prática é manter as despesas com aluguel entre 10% a 13% sobre a receita bruta mensal. Essa faixa ajuda a equilibrar as despesas fixas e obter a rentabilidade do negócio.

Salários e benefícios dos funcionários

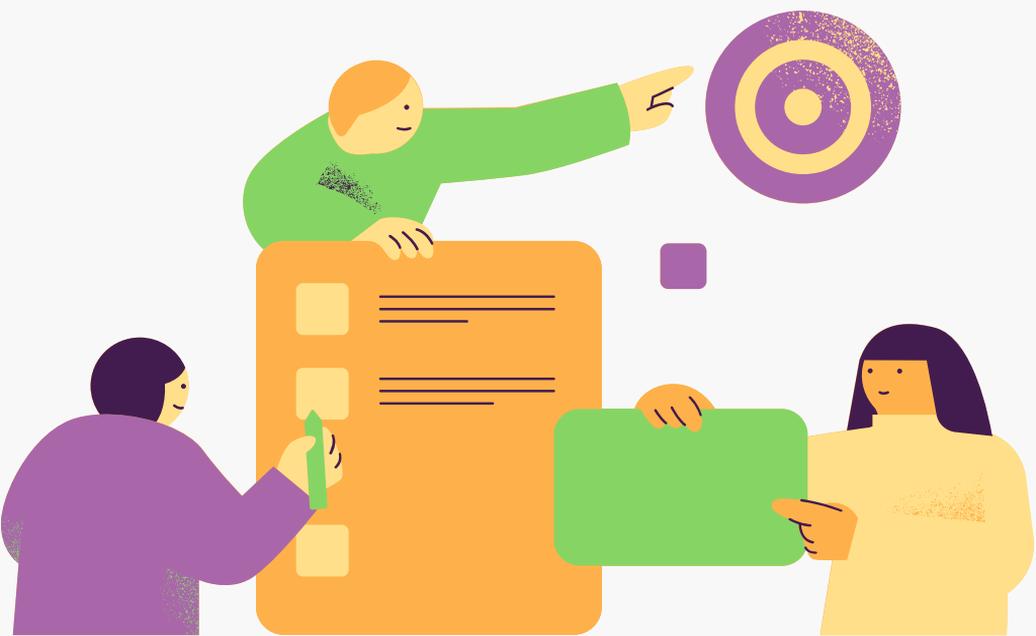
Uma faixa comum para despesas de pessoal em academias é entre 29% e 37% da receita bruta. Isso inclui salários, benefícios, encargos sociais e outros custos relacionados ao pessoal.

Manutenção de Equipamentos

Em geral, recomenda-se que academias aloque cerca de 2% a 5% da receita bruta anual para manutenção de equipamentos. Este percentual inclui custos de manutenção preventiva, reparos e eventualmente a substituição de equipamentos.

CAPÍTULO 2

DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS FINANCEIROS



DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS FINANCEIROS

Crescimento de Receita: Defina metas para aumentar a receita total, como um aumento percentual nas vendas de planos de adesão ou na receita de produtos e serviços.

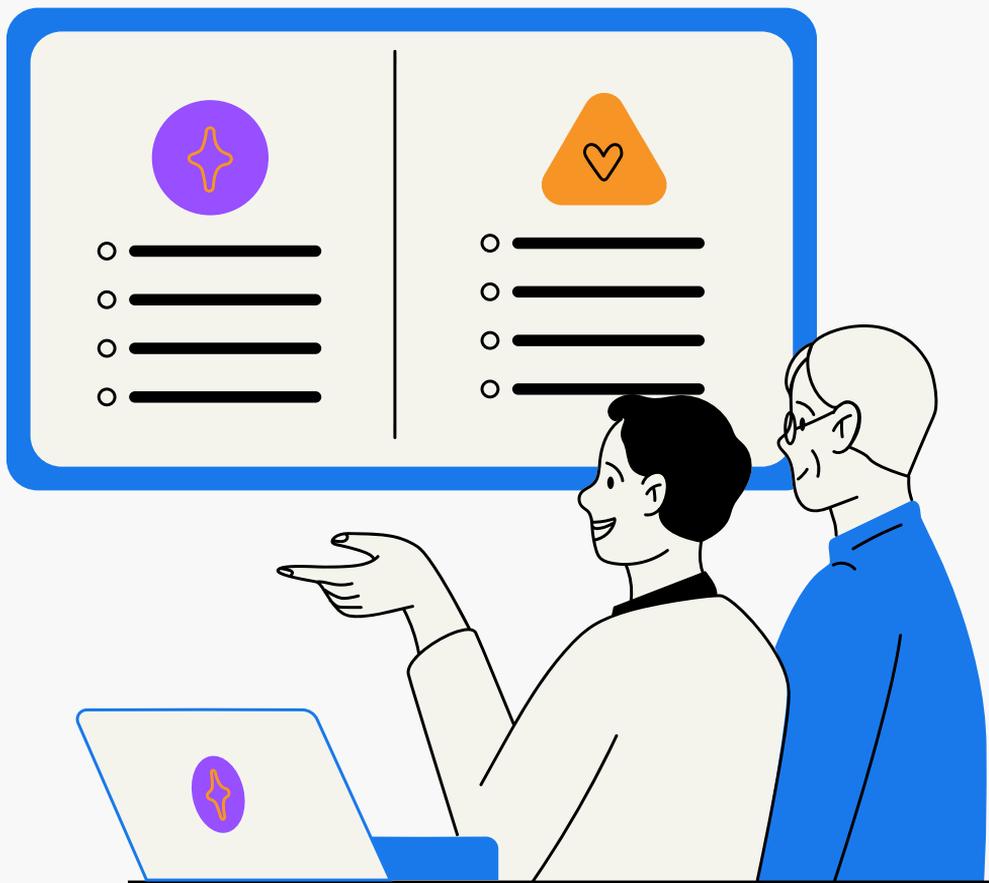
Redução de Custos: Determine metas para reduzir despesas, como diminuir os custos de manutenção ou otimizar gastos com marketing.

Aumento da Margem de Lucro: Estabeleça metas para melhorar a margem de lucro, ajustando preços, aumentando a eficiência ou reduzindo custos.



CAPÍTULO 3

IMPLEMENTANDO E ACOMPANHANDO O PLANO



PASSO 1: IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO

Alocação de recursos

Uma alocação eficaz ajuda a otimizar o desempenho, reduzir desperdícios e maximizar o retorno sobre o investimento.

Defina os Objetivos Estratégicos:

01 CRESCIMENTO

Aumentar a base de membros, expandir os serviços ou abrir novas unidades.

02 EFICIÊNCIA

Melhorar a eficiência operacional, reduzir custos ou otimizar processos.

03 EXPERIÊNCIA DO MEMBRO

Melhorar a satisfação e retenção dos membros, oferecer novos programas ou serviços.

PASSO 1: IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO

Identifique as Necessidades de Recursos

01 RECURSOS FINANCEIROS

Orçamento disponível para diversas áreas como marketing, manutenção e investimentos.

02 RECURSOS HUMANOS

Necessidades de contratação, treinamento e desenvolvimento da equipe.

03 RECURSOS MATERIAIS

Equipamentos de treino, materiais de marketing, e suprimentos operacionais.

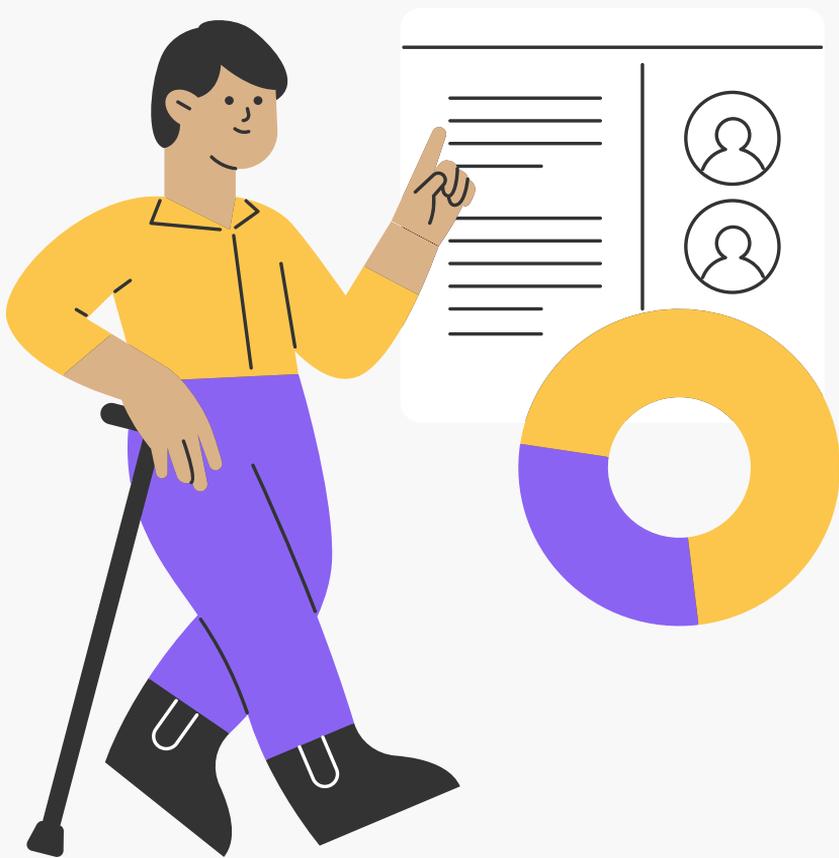
Identifique Prioridades, determine quais áreas devem receber mais recursos com base nos objetivos estratégicos. Por exemplo, se o objetivo é aumentar a base de membros, priorize investimentos em marketing e promoções.

Desenvolva programas de incentivos e benefícios para motivar e reter funcionários talentosos.

PASSO 1: IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO

Planejamento e execução das ações financeiras

Reserva de Emergência, estabeleça um fundo de reserva para cobrir despesas inesperadas e garantir a continuidade das operações em caso de crise.



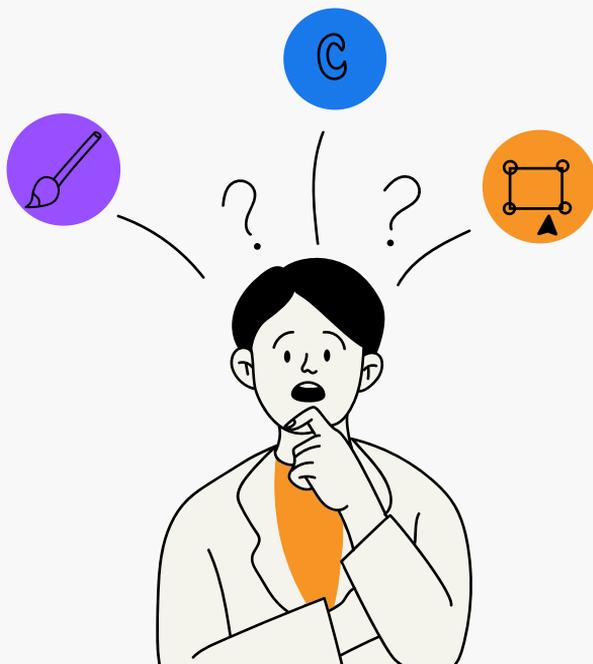
PASSO 2: MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO

Métodos para acompanhar o desempenho financeiro

Monitorar o fluxo de caixa para garantir que a academia tenha dinheiro suficiente para cobrir suas despesas operacionais e outros compromissos financeiros.

Indicadores financeiros a serem monitorados (receita líquida, lucro líquido, margem de lucro).

Use indicadores-chave de desempenho (KPIs) para medir o progresso em relação às metas financeiras.



PASSO 3: AJUSTES E CORREÇÕES

Como fazer ajustes no plano

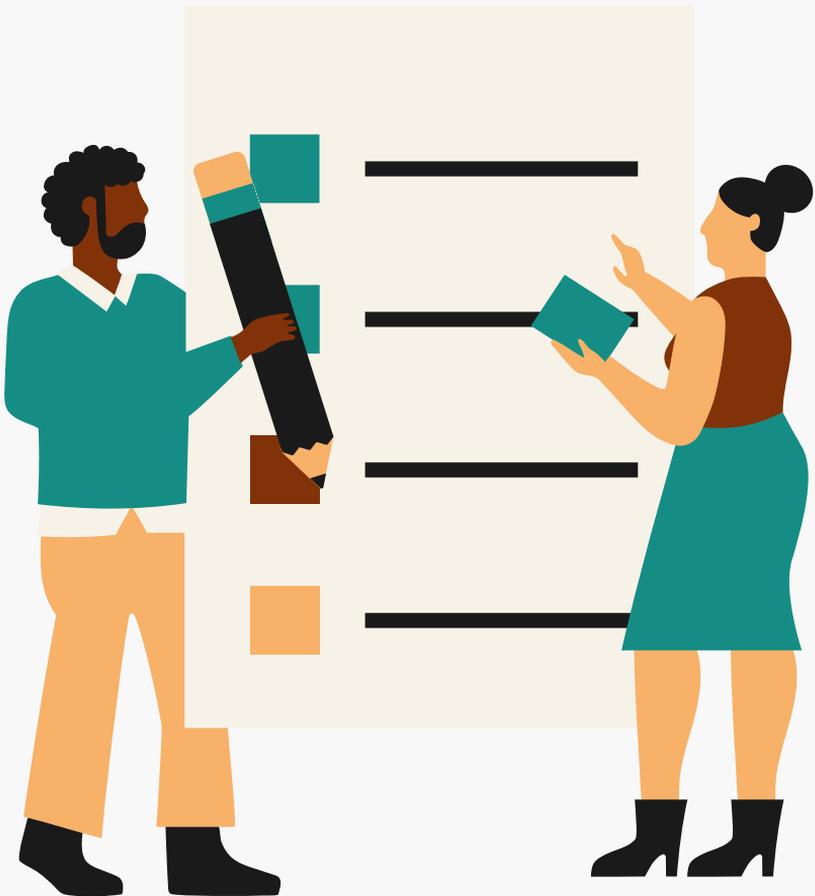
Revisão Periódica: Revise os objetivos financeiros e o progresso periodicamente (mensal, trimestral ou anual).

Ajuste de Metas: Ajuste os objetivos e planos de ação conforme necessário com base no desempenho real e nas mudanças no ambiente de negócios.



CAPÍTULO 4

ESTUDOS DE CASO E EJEMPLOS PRÁCTICOS



ESTUDO DE CASO 1: ACADEMIA DE SUCESSO

Descrição do cenário financeiro inicial

Cliente obtinha seu fluxo de caixa negativo todo mês. Todo mês tinha que utilizar o limite do banco para terminar de pagar as contas da academia.

Estratégias implementadas

Com a implantação da Ferramenta Fluxo de caixa, a organização das suas contas foi a primeira estratégia implantada. A segunda foi verificar qual conta e quando, data, era a despesa efetiva que fazia sua conta estourar todo mês.

Observamos que a Academia obtinha um empréstimo no banco com um valor alto e que toda vez que pagava efetivamente esta conta, ela ficava negativa.

Terceira estratégia for negociar com o banco, juros menores, valor menor da parcela e a data mais adequada para o devido pagamento.

Resultados alcançados

Com estas três estratégias implantadas houve uma redução de despesas financeiras da cliente em 2% ao mês, ou seja, no ano a mesma deixou de gastar 24% da sua receita bruta.

Ter a visão do que fazer, lhe torna mais efetivo nas decisões a serem tomadas.

Conclusão

Resumo dos Principais Pontos

A Importância da Continuidade e Revisão

- Por que o planejamento financeiro deve ser um processo contínuo

As metas e objetivos de uma academia podem evoluir com o tempo. À medida que a academia cresce, novas metas de expansão, diversificação de serviços ou melhorias na infraestrutura podem surgir. O planejamento financeiro contínuo permite que essas metas sejam incorporadas e adaptadas ao plano financeiro.

Despesas operacionais, como manutenção de equipamentos e salários, podem variar ao longo do tempo. Manter um plano financeiro atualizado, ajuda a gerenciar essas variações e evitar surpresas financeiras.

Mudanças nas preferências dos clientes e feedback dos membros podem exigir ajustes nos serviços oferecidos e na estrutura de preços.

O monitoramento contínuo permite identificar sinais precoces de problemas financeiros, como baixa liquidez ou aumento de dívidas, possibilitando a implementação de estratégias corretivas antes que se tornem crises.

Situações imprevistas, como desastres naturais ou problemas de saúde pública, podem impactar suas finanças. Um planejamento contínuo ajuda a ter planos de contingência prontos.

Recursos Adicionais

- Bibliografia e Leitura Recomendada
 1. "Planejamento Financeiro Pessoal e Empresarial" por Carlos Eduardo de Lima
 - Um guia abrangente sobre planejamento financeiro que aborda tanto aspectos pessoais quanto empresariais.
 2. "Finanças Corporativas: Teoria e Prática" por Aswath Damodaran
 - Este livro é uma referência essencial para entender a teoria e a prática das finanças corporativas, incluindo avaliação e gestão financeira.
 3. "Gestão Financeira de Pequenas e Médias Empresas" por Dimitris D. Hatzopoulos
 - Foca nas necessidades específicas das pequenas e médias empresas, fornecendo insights úteis para academias.
 4. "O Gerente Financeiro Eficaz" por Peter Drucker
 - Oferece uma visão geral sobre a gestão financeira eficaz, abordando desde o controle de custos até a análise de desempenho financeiro.
 5. "Análise de Balanços para Pequenas Empresas" por Thomas Ittelson
 - Um guia acessível para entender e analisar balanços financeiros, útil para qualquer proprietário de pequena empresa.

Livros sobre Finanças para o Setor de Fitness

- "Managing Sports and Fitness Facilities" por Derek T. Lawrence
 - Oferece uma visão detalhada sobre a gestão de instalações de esportes e fitness, incluindo aspectos financeiros.
-

- "Fitness Business Management: A Complete Guide" por C. Scott McDonald
 - Um guia específico para a gestão financeira e operacional de negócios no setor de fitness.

"The Business of Personal Training" por Joseph A. Horrigan

- Focado no aspecto financeiro do treinamento pessoal e gestão de academias.

Artigos e Recursos Online

- Harvard Business Review – Artigos sobre finanças e gestão para empresas de diversos tamanhos e setores.
 - [Harvard Business Review - Finance](#)
- Forbes – Insights e artigos sobre gestão financeira e planejamento estratégico.
 - Forbes - Finance
- Investopedia – Recursos educacionais e artigos sobre finanças corporativas e pessoais.
 - Investopedia - Financial Planning
- Entrepreneur – Dicas e estratégias para pequenas empresas, incluindo gestão financeira e planejamento.
 - Entrepreneur – Finance

Websites e Blogs

- SmartAsset – Oferece recursos e ferramentas para planejamento financeiro pessoal e empresarial.
 - [SmartAsset](#)
- The Balance Small Business – Artigos e guias sobre finanças e gestão para pequenas empresas.
 - [The Balance Small Business](#)
- Gym Owners United – Comunidade e recursos voltados para a gestão e finanças de academias.
 - [Gym Owners United](#)