

Rubens Pinheiro

**Gestão de Academias
Realidade Atual e Desafios
Futuros**

**Versão impressa
1ª edição - 2024**

ISBN: 978-65-00-91312-5



São Paulo / SP

© Rubens Pinheiro.

contato@rubenspinheiro.com www.rubenspinheiro.com

Gestão de Academias – Realidade Atual e Desafios Futuros Versão

impressa - 1ª edição, 2024

ISBN: 978-65-00-91312-5

Impresso no Brasil: Capa: Cartão 250 gr. Miolo: Offset 90 gr. Revisão:

**Rubens Pinheiro Neto, Rodrigo Pinheiro e Nathália Maira
Pinheiro de Assis.**

Produção e supervisão editorial: **Rubens Pinheiro.**

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução, mesmo parcial, por qualquer processo mecânico, eletrônico, reprográfico etc. A reprodução de qualquer parte deste livro é ilegal e configura apropriação dos direitos intelectuais e patrimoniais do autor.

Lei Federal nº. 9610, de 19 de fevereiro de 1998.

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Pinheiro, Rubens
Gestão de academias [livro eletrônico] :
realidade atual e desafios futuros / Rubens
Pinheiro. -- 1. ed. -- Diadema, SP :
Ed. do Autor, 2024.
PDF

Bibliografia.
ISBN 978-65-00-91312-5

1. Academias de educação física 2. Academias
de ginástica - Administração 3. Administração
financeira 4. Empreendedorismo 5. Gestão de
negócios 6. Marketing 7. Planejamento estratégico
8. Vendas - Administração I. Título.

24-209070

CDD-796.4069

Índices para catálogo sistemático:

1. Academias de ginástica : Administração 796.4069

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

Autor



Rubens Pinheiro nasceu em São Paulo, em junho de 1973. Profissional de Educação Física, é especialista em gestão de academias, liderança, motivação e desenvolvimento profissional. É Graduado em Educação Física (licenciado e bacharelado) e Gestão

Desportiva e Lazer, Pós-Graduado em fisiologia do exercício, treinamento desportivo e atividades físicas; e em linguagens, suas naturezas e o mundo do trabalho. Possui MBA em gestão de *marketing* e vendas e em gestão de pessoas e liderança. É faixa preta 10^o Thuan* em *kung fu* pelo sistema IPKF. Como escritor, contribuiu com livros nas áreas de lutas, educação física e gestão de academias. Atuante no mercado de academias, é responsável pela direção de grupos e unidades por meio de consultorias, treinamentos e mentorias. Fundador da Pollux Consultoria e Cofundador do Instituto Pinheiro de Kung Fu (IPKF).

Rubens possui uma linha de pensamento que desafia o *status quo* e acredita que o desenvolvimento humano se dá pela educação e pela vivência.

* Graus depois que alcançou a faixa preta.

Proporciona o desenvolvimento humano por meio de cursos, treinamentos e palestras em todo o Brasil. Atua também como Professor nas áreas de Educação Física, Gestão e Organização Esportiva e *Marketing* e Vendas.

“O tigre nunca recua!”

Dedicatória

Dedico esta obra para meus pais, Rubens Pinheiro (in memoriam) e Else Silveira Pinheiro. Para minha esposa, Andréia A. Moraes Pinheiro, pelo apoio incondicional nos projetos de nossas vidas. Aos meus filhos, Rubens Pinheiro Neto, Rodrigo Pinheiro e Nathália Maira Pinheiro de Assis. Aos meus netos, Aurora Pinheiro de Assis Portes e Augusto Costa Pinheiro. E aos meus filhos de coração, Diego Alex de Assis e Lara Costa Pereira.

Prefácio

Agradeço o honroso convite de Rubens Pinheiro, profissional com longa vivência no mercado, que nos traz a obra *Gestão de Academias – Realidade Atual e Desafios Futuros*, mantendo viva a necessidade de se discutir e aprofundar os conhecimentos sobre o dinâmico mercado de academias, que exige aperfeiçoamento constante.

É muito importante para a evolução do mercado uma obra que abranja aspectos do negócio de academia como gestão, marketing, atendimento técnico e atendimento ao cliente, além de uma análise do mercado atual com projeção de possibilidades futuras.

Esta obra proporciona ao leitor, de maneira clara e simples, um painel dos diversos aspectos que fazem parte do negócio de Academia, contribuindo e provocando sobre a necessidade de refletir acerca dos vários pontos sensíveis do negócio – neste momento o mercado das academias passa por uma transição do offline, mesclando planejamento de ações também para o digital, com foco nos vários perfis de clientes e na adaptação das estratégias visando atender com excelência o frequentador clássico de academia e também nichos como idosos e adolescentes.

O tema é desafiador e complexo, mas o autor o aborda de maneira simples, clara e objetiva, proporcionando um conteúdo atual e de fácil e agradável leitura,

inspirando o leitor a trilhar o caminho do sucesso por meio da aprendizagem e da reflexão constantes.

Sem dúvida esta obra é essencial para o seu sucesso profissional e o da sua academia.

Yochio Isobe
CREF 2.408-G/SP

Introdução

Charles Darwin, em sua obra *A origem das espécies*, retrata que a evolução não se dá pela espécie mais forte, mas pelas mais adaptáveis. Sendo assim, a evolução está relacionada à adaptação. No mercado de academias não é diferente: com o crescimento e a evolução constante do setor, a gestão, o marketing e o atendimento técnico passaram a atuar de forma direcionada (público), ampla (mercados) e híbrida (atendimentos). A gestão ficou mais segmentada, com o modelo de negócio definido antes do plano de negócio para atenuar erros (SEBRAE/DF, 2013). O marketing passou a agir no off-line e no on-line, desenvolvendo métodos personalizados de acordo com o modelo da academia, os tipos de atendimento e as classificações dos serviços oferecidos para um público muito bem direcionado.

De acordo com Michael Porter (1996), para que uma empresa prevaleça frente aos concorrentes, ela deve preservar uma característica singular, capaz de convencer os consumidores de que representa a melhor solução para as suas necessidades. Por outro lado, no marketing, suas práticas são muito influenciadas pelas mudanças no comportamento e nas atitudes do consumidor, independentemente do formato. Segundo Philip Kotler, o marketing 4.0 gira em torno dos pilares produtos, clientes, marca e digital, que obtiveram uma evolução natural de acordo com as transformações dos mercados e dos clientes.

Essas transformações trouxeram muitas dúvidas não só para os empreendedores e profissionais do setor, mas principalmente para o consumidor, que não entende as diferenças existentes nesse mercado e não sabe qual academia escolher ou o tipo de serviço e de atendimento mais indicados para ele (PEREIRA, 2005). A comunicação entre a academia e o seu consumidor deve ser direta. Por exemplo, se estou com dor de dente vou procurar um dentista! Agora, quando o seu consumidor deve procurar os seus serviços? Já falou isso para ele?

Para se adaptar nesse mercado, o profissional deve, em primeiro lugar, desenvolver a sua identidade e descobrir o seu propósito. Conheço inúmeros profissionais que se dividem entre três ou quatro academias e, ainda, “nas horas vagas” atuam como personal trainer. Foi para isso que escolheu a sua profissão? Para não ter tempo para você e sua família ou, o que é pior, ser uma “babá fitness”? Pergunte-se: Quem é você? Qual é o seu papel neste mundo? Ninguém veio a passeio, todos temos um propósito! Viva a sua vida plenamente ou então terá que viver à sombra dos propósitos de outros.

O erro de muitos profissionais de Educação Física é que estão tendo uma vida sonâmbula (robótica), ação sem reflexão, simplesmente trabalham por anos, cuidando da saúde de seus clientes e se esquecendo da sua própria saúde, principalmente a saúde mental. O tempo é outro fator que leva muitos profissionais a estresse, esgotamento e depressão. Tempo é dinheiro, “eles” gritam aos quatro ventos, mas discordo. O di-