

# MEU INSTRUTOR DIGITAL: UM MÉTODO DE FIDELIZAÇÃO PARA ACADEMIAS

## III Encontro de Empreendedorismo e Inovação

David Henrique Cavalcante Maciel, Danilo Veloso Xavier, Deivid Mota Freitas, João Victor Barroso Alves, Vlândia Helen Ferreira Farias, Henrique Barbosa Silva

O exercício físico possui um papel fundamental no corpo humano e, dentre as diversas modalidades existentes, a musculação encontra-se como sendo uma das mais importantes na atualidade. Assim, nos últimos anos houve um crescimento exponencial de academias, bem como de inovações nessa área, como: softwares de gestão, aplicativos, treinos on-line e etc. Atualmente, as academias constituem um segmento de grande importância no mercado brasileiro e internacional. Segundo a IHRSA, o Brasil ocupa a segunda posição no número de academias no mundo, a quarta em número de clientes. Entretanto, o país está na décima segunda em faturamento em dólar. Essa discrepância entre o número de clientes e o faturamento pode ser explicada pela grande taxa de evasão nas academias, haja vista que apenas 3,7% dos alunos permanecem durante um ano (Sperandei et al., 2016). Dessa forma, relacionando esses dados, é notório que a evasão de alunos diminui o potencial de crescimento das academias. Nesse sentido, a Meu Instrutor Digital é uma startup B2B (Business to Business) que objetiva a criação de um método de fidelização para os clientes de academias com foco na região metropolitana de Fortaleza. Esse método consiste em uma combinação de motivação, gamificação, planejamento e otimização implementados em um aplicativo de treino que é vendido de forma personalizada para cada academia atendida pela startup. A fim de verificar a viabilidade e a possibilidade de adesão ao projeto, utilizou-se de uma metodologia qualiquantitativa, entrevistando alunos de academia de forma presencial e on-line, através de redes sociais e formulários. Ao todo, foram entrevistadas 159 pessoas, entre elas alunos, instrutores e donos de academia, com foco na região de Fortaleza, especialmente os bairros de Bela Vista, Parquelândia e Benfica. Assim, obtivemos 78,6% de validação do problema e conseguimos confirmar a viabilidade do ingresso nesse mercado. Por fim, o projeto segue em estado de validação e desenvolvimento.

Palavras-chave: academias. fidelização. método.