

Relatório Estratégico: O Ecossistema da Consultoria Fitness Online no Brasil — Modelos de Negócio, Plataformas Tecnológicas e Estratégias para o Profissional Independente

Introdução: A Transformação Digital do Personal Training no Brasil

O mercado de fitness no Brasil atravessa um período de transformação profunda e acelerada, impulsionado por uma confluência de fatores macroeconômicos, mudanças no comportamento do consumidor e inovações tecnológicas. Este cenário cria um ambiente fértil para a expansão de novos modelos de negócio, com destaque para a consultoria fitness online. A compreensão das dinâmicas deste ecossistema é fundamental para profissionais de educação física e empreendedores que buscam capitalizar sobre as oportunidades emergentes.

Contexto de Mercado: Um Setor em Plena Expansão

A base para o crescimento da consultoria online reside na robustez e no potencial do mercado fitness brasileiro. O Brasil consolida-se como o segundo maior mercado mundial em número de estabelecimentos de condicionamento físico, com mais de 64 mil empresas ativas que movimentam um faturamento anual aproximado de R\$ 8 bilhões.¹ Este crescimento é evidenciado pelo expressivo aumento no número de alunos matriculados, que saltou de 10 milhões para 15 milhões entre 2019 e 2024.³ Apesar desses números superlativos, a taxa de penetração do mercado ainda é considerada baixa quando comparada a mercados mais maduros, sinalizando um vasto potencial de crescimento ainda inexplorado.⁵

Este mercado é sustentado por uma força de trabalho expressiva, com o país contando com um contingente entre 480 mil e 600 mil profissionais de Educação

Física devidamente registrados.⁷ Uma parcela significativa desses profissionais atua de forma autônoma, um perfil corroborado por dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) que apontam para uma elevada proporção de trabalhadores por conta própria e informais no setor de serviços.⁹ Este perfil profissional, caracterizado pela autonomia e pela necessidade de modelos de negócio com baixo investimento de capital, alinha-se perfeitamente com a estrutura da consultoria online.

A pandemia de COVID-19 funcionou como um catalisador para a digitalização do setor. O fechamento temporário de academias e a necessidade de distanciamento social forçaram uma migração massiva para plataformas digitais, consolidando modelos de negócio híbridos e 100% online que persistem e se fortalecem no cenário pós-pandêmico.¹² Pesquisas indicam que os consumidores que adotaram o fitness online durante o período de isolamento demonstram uma clara intenção de manter ou até mesmo aumentar o uso desses serviços.¹⁵

Paralelamente, o Brasil emerge como um líder na ascensão da "Creator Economy" (Economia dos Criadores), um mercado que movimentou R\$ 21 bilhões no país em 2023.¹⁶ Este fenômeno global capacita profissionais com expertise, como os personal trainers, a se tornarem criadores de conteúdo e empreendedores digitais. Eles passam a monetizar seu conhecimento diretamente com sua audiência por meio de produtos e serviços digitais, como cursos, e-books e, notavelmente, consultorias online.¹⁷

A combinação de um mercado em rápido crescimento, baixa penetração, uma grande força de trabalho autônoma e a normalização dos serviços digitais cria um cenário ideal para a proliferação de modelos de negócio escaláveis e de baixo capital, como a consultoria online. Não se trata de uma tendência passageira, mas de uma evolução estrutural da indústria fitness brasileira, perfeitamente adaptada às suas particularidades econômicas e profissionais.

Secção 1: Os Dois Modelos Dominantes de Consultoria Fitness Online

A análise do mercado de consultoria fitness online no Brasil revela a coexistência de dois modelos de negócio predominantes e distintos. De um lado, as operações

lideradas por influenciadores digitais, que capitalizam sobre o alcance massivo; do outro, os serviços oferecidos por profissionais independentes, cujo diferencial reside na expertise técnica e na personalização aprofundada. Embora operem no mesmo setor, suas estratégias, propostas de valor e estruturas de custo são fundamentalmente diferentes.

1.1 O Modelo Liderado por Influenciadores: Alavancando o Alcance em Massa

Este modelo de negócio é estruturado em torno da escala, operando em uma lógica *one-to-many* (um para muitos). A proposta de valor central não é necessariamente a personalização individual, mas sim o carisma, a autoridade percebida e a prova social da figura pública que lidera o negócio. A monetização é otimizada para alto volume e baixo custo por unidade, focando em produtos digitais escaláveis.

- **Modelo de Negócio e Monetização:** A estratégia consiste em utilizar uma grande audiência, construída através da distribuição massiva de conteúdo gratuito em plataformas como YouTube e Instagram, para vender produtos de ticket médio mais baixo. Estes produtos incluem programas de treino pré-gravados, desafios em grupo com duração determinada, e-books de receitas, planos de treino genéricos e acesso a aplicativos de assinatura com conteúdo exclusivo.¹²
- **Estudo de Caso - Carol Borba:** Com mais de 7 milhões de inscritos em seu canal no YouTube, Carol Borba exemplifica este modelo com maestria.²¹ Ela oferece os "Treinos POWER", uma suíte de programas de treino online segmentados por objetivo (Power HIIT, Power Glúteos, Power ABS, etc.), comercializados através de sua própria plataforma digital.²⁰ A estratégia é converter uma fração de sua vasta audiência gratuita em clientes pagantes de produtos digitais. Sua marca pessoal forte também permite parcerias estratégicas com empresas de suplementos, como a Sanavita, e a participação em grandes plataformas de fitness, como a Queima Diária, ampliando ainda mais suas fontes de receita.²³
- **Outras Figuras Públicas:** Outros profissionais seguem modelos similares. Rafael Topolosky, conhecido como o "Personal Trainer dos Famosos", utiliza sua associação com celebridades como MC Gui e Jon Vlogs para construir autoridade e vender consultoria esportiva.²⁵ Norton Mello (Nortão), por sua vez, alavanca sua imagem e parcerias para vender acesso a programas de treino via aplicativos e perfis privados no Instagram, com planos de assinatura mensais.²⁶
- **Análise Estratégica (Forças e Fraquezas):**

- **Forças:** A principal força deste modelo é o reconhecimento de marca quase instantâneo e um custo de aquisição de cliente (CAC) extremamente baixo, uma vez que o tráfego é majoritariamente orgânico e proveniente de uma audiência já engajada. A escalabilidade é virtualmente ilimitada, pois a venda de um produto digital para 100 ou 10.000 clientes tem um custo marginal próximo de zero.
- **Fraquezas:** A principal fraqueza reside no baixo nível de personalização. Os programas são, por natureza, generalistas para atender a um público amplo. O suporte ao cliente é frequentemente limitado a fóruns ou grupos de comunidade, sem um acompanhamento individualizado. Consequentemente, a taxa de rotatividade de clientes (*churn*) tende a ser mais alta, pois muitos buscam soluções rápidas e podem não encontrar a aderência necessária para resultados de longo prazo.

1.2 O Modelo do Profissional Independente: Foco na Expertise e no Relacionamento

Em contraposição ao modelo de escala, o profissional independente constrói seu negócio com base na profundidade e na personalização, operando em uma lógica *one-to-one* (um para um) ou *one-to-few* (um para poucos). A proposta de valor aqui é a expertise técnica, o acompanhamento próximo e a adaptação contínua do programa às necessidades individuais do cliente.

- **Estrutura do Serviço:** Este modelo é fundamentado em um serviço de alto valor agregado. O processo não se resume à entrega de uma planilha de treino, mas a um ciclo completo de acompanhamento que inclui: uma avaliação inicial aprofundada (anamnese), a prescrição de treinos genuinamente individualizados e um sistema contínuo de feedback e ajustes.²⁸ A monetização é baseada em um preço mais elevado por cliente, justificado pela entrega de um serviço premium e personalizado.
- **Desafios e Oportunidades:** O desafio primordial para o profissional independente é a captação de clientes na ausência de uma grande audiência pré-existente. As estratégias de marketing devem ser mais diretas, focadas na construção de confiança e autoridade dentro de um nicho de mercado bem definido.³² A grande oportunidade, no entanto, reside no maior valor percebido pelo cliente. Um serviço personalizado gera melhores resultados e, consequentemente, taxas de retenção e fidelização significativamente mais altas.

Casos de sucesso demonstram que personal trainers independentes que adotam as ferramentas tecnológicas corretas podem escalar seus negócios de forma impressionante, triplicando sua renda e aumentando sua base de clientes de 10 para 50 em poucos meses.³⁴

O mercado, portanto, não é monolítico, mas um espectro. Os modelos de negócio não são necessariamente concorrentes diretos, mas servem a diferentes segmentos e estágios da jornada do consumidor. O modelo de influenciador atende com eficácia as etapas de conscientização e interesse em massa, funcionando como um grande portal de entrada para o mundo fitness. O modelo do profissional independente, por sua vez, captura clientes que já avançaram para as etapas de consideração e conversão, buscando soluções de alta performance e acompanhamento dedicado. O sucesso do profissional independente não reside em tentar competir com os influenciadores em alcance, mas em se destacar exatamente onde o modelo de escala é mais fraco: na personalização profunda e na construção de relacionamentos duradouros.

Secção 2: Anatomia dos Serviços de Consultoria Online

Para compreender o valor e a estrutura de uma consultoria online, é essencial dissecar seus componentes, desde o processo inicial de integração do cliente até as estratégias de precificação. O serviço vendido não é meramente um plano de treino, mas uma solução completa de transformação e acompanhamento.

2.1 Componentes Essenciais do Serviço

A estrutura de uma consultoria online profissional segue um fluxo lógico projetado para maximizar a personalização e a eficácia.

- **Onboarding e Avaliação Inicial:** Este é o ponto de partida e um dos pilares da personalização. O processo inicia-se com uma anamnese detalhada, um questionário abrangente que coleta informações cruciais sobre o cliente: objetivos (perda de peso, hipertrofia, etc.), histórico de saúde, lesões prévias, rotina diária, hábitos alimentares, preferências de exercícios e disponibilidade de

tempo e equipamentos.³⁰ Esta etapa é fundamental para que o treinador possa desenhar um programa seguro e alinhado com a realidade do aluno.

- **Prescrição de Treinos Personalizados:** Com base nos dados coletados na anamnese, o treinador desenvolve um plano de treino verdadeiramente individualizado. As plataformas digitais modernas enriquecem essa entrega, permitindo a inclusão de vídeos demonstrativos para cada exercício. Este recurso é vital no ambiente online, pois garante que o aluno compreenda a forma e a execução correta dos movimentos, minimizando o risco de lesões e maximizando a eficácia do estímulo muscular.²⁹
- **Acompanhamento e Feedback Contínuo:** Este é o componente que mais diferencia uma consultoria de alta qualidade de uma simples venda de planilhas. O acompanhamento é um processo dinâmico e contínuo. Ele pode ocorrer de forma assíncrona, através de chats em aplicativos onde o aluno reporta a conclusão dos treinos e envia feedbacks, ou de forma síncrona, por meio de videochamadas periódicas para avaliação de progresso e ajustes. O treinador analisa os dados dos treinos registrados pelo aluno (cargas, repetições, percepção de esforço) para otimizar o programa continuamente.²⁸

2.2 Serviços de Valor Agregado

Para aumentar o valor percebido e justificar um preço premium, muitos profissionais integram serviços complementares aos seus pacotes de consultoria.

- **Orientação Nutricional:** A combinação de treino e nutrição é sinérgica para a obtenção de resultados. Muitos pacotes de consultoria incluem orientação ou planos nutricionais completos. Frequentemente, isso é feito através de parcerias estratégicas com nutricionistas, garantindo que o cliente receba uma solução de saúde integrada e profissional.²⁸
- **Coaching de Hábitos e Suporte Motivacional:** O serviço transcende a prescrição de exercícios, atuando como um suporte para a mudança de estilo de vida. Isso pode incluir o acompanhamento de hábitos (sono, hidratação) e um forte componente de suporte motivacional para aumentar a adesão ao programa, um fator crítico para o sucesso de longo prazo.⁴³
- **Comunidades Exclusivas:** A criação de grupos fechados em plataformas como WhatsApp, Telegram ou dentro dos próprios aplicativos de treino é uma tática poderosa. Esses espaços fomentam a interação entre os alunos, criando um senso de comunidade, suporte mútuo e pertencimento, o que aumenta o

engajamento e a retenção.⁴⁴

2.3 Estratégias de Precificação

A definição do preço é uma decisão estratégica que deve equilibrar os custos operacionais, o valor percebido pelo cliente e o posicionamento no mercado.

- **Análise de Custos:** O primeiro passo é uma análise financeira. O personal trainer deve calcular seus custos fixos mensais (assinaturas de plataformas, software, internet, marketing) e custos variáveis para determinar o ponto de equilíbrio e a margem de lucro desejada.⁴²
- **Modelos de Planos:**
 - **Assinatura Mensal:** É o modelo mais prevalente, oferecendo ao cliente acesso contínuo ao serviço mediante um pagamento recorrente. No Brasil, a faixa de preço é ampla, variando de R\$ 70 a mais de R\$ 500 por mês, dependendo do grau de personalização, da reputação do profissional e dos serviços agregados incluídos.⁴⁶
 - **Pacotes de Duração Fixa:** Planos trimestrais, semestrais ou anuais são oferecidos com um desconto progressivo em relação ao valor mensal. Esta estratégia é vantajosa para o treinador, pois garante uma receita recorrente previsível e aumenta o comprometimento do cliente.⁴⁸
 - **Estrutura de Tiers (Níveis de Serviço):** Uma abordagem mais sofisticada que segmenta a oferta em diferentes níveis de serviço e preço. Esta estratégia permite capturar diferentes perfis de clientes, desde os mais autônomos até aqueles que necessitam de um acompanhamento intensivo. Um exemplo prático de estrutura de *tiers* seria:
 - **Tier 1 (Básico):** Entrega do plano de treino mensal personalizado, com suporte limitado a dúvidas pontuais via e-mail.
 - **Tier 2 (Intermediário):** Inclui o plano de treino e suporte contínuo via chat dedicado no aplicativo.
 - **Tier 3 (Premium):** Engloba todos os benefícios do Tier 2, acrescido de uma videochamada mensal para avaliação de progresso, análise de vídeos de execução e planejamento estratégico.⁴⁹

A adoção de uma estrutura de *tiers* é particularmente estratégica. Ela desloca o foco da precificação de um produto (a planilha de treino) para um serviço (o nível de acesso e acompanhamento). Isso permite que o profissional justifique preços

premium não com base no número de exercícios, mas no grau de personalização, responsabilidade e relacionamento oferecido, que são os verdadeiros vetores de resultado para o cliente.

Secção 3: O Arsenal Digital do Personal Trainer Independente

Para o personal trainer que opera sem o alcance massivo de um influenciador, a tecnologia não é apenas uma ferramenta operacional, mas um equalizador estratégico. Ela democratiza o acesso a recursos que profissionalizam o serviço, automatizam a gestão e permitem que um único profissional construa uma marca forte e escalável.

3.1 Plataformas de Gestão "Tudo-em-Um": O Centro de Operações

A tentativa de gerenciar múltiplos clientes utilizando uma combinação de planilhas, WhatsApp e e-mail rapidamente se torna caótica, ineficiente e um gargalo para o crescimento. Plataformas de gestão dedicadas surgem como a solução, centralizando todas as operações em um único ambiente. Elas automatizam tarefas administrativas repetitivas, como cobranças e envio de treinos, e liberam o tempo do profissional para que ele se concentre nas atividades de maior valor: o acompanhamento e o relacionamento com o cliente.⁵¹

A seguir, uma análise comparativa das principais plataformas disponíveis no mercado brasileiro, destacando seus diferenciais e o perfil de usuário ideal para cada uma.

- **Tecnofit Personal:** É uma das plataformas mais robustas do mercado, notável por oferecer um plano **Starter** gratuito que permite a gestão de até 10 alunos. Isso a torna um ponto de entrada ideal para profissionais que estão iniciando sua consultoria online e desejam testar o modelo sem investimento inicial. Seu plano pago, **Performance**, adiciona funcionalidades avançadas essenciais para a escala, como gestão financeira completa com cobrança automática, avaliações físicas mais detalhadas (incluindo postural) e um sistema de "match" que dá destaque ao perfil do personal para alunos que buscam um treinador dentro do aplicativo.⁵⁴

- **MFIT Personal:** Esta plataforma se destaca pelo foco na usabilidade e no desenvolvimento da carreira do personal. Seu modelo de precificação é extremamente acessível, com um plano gratuito para 1 aluno e planos pagos a partir de R\$ 10,90 por mês, incluindo uma opção de alunos ilimitados por um valor competitivo.⁵⁵ Seus diferenciais incluem ferramentas integradas para a criação de páginas de vendas e a "Carteira MFIT", que centraliza a gestão financeira. É uma excelente opção de custo-benefício para o profissional que busca escalar rapidamente sua base de clientes com um baixo custo fixo.⁵⁶
- **WIKI4FIT:** Posiciona-se como uma solução premium, com um forte apelo para a construção de marca. Seu principal diferencial é o plano **VIP**, que oferece um serviço completo de *white-label*. Com ele, o personal trainer pode ter seu próprio aplicativo, com sua marca e identidade visual, publicado nas lojas de apps, além de um site personalizado. Esta é a escolha ideal para profissionais que já possuem uma base de clientes estabelecida e desejam investir na construção de uma marca forte e independente, desvinculada da plataforma-mãe.⁵⁸
- **Nexur Fit:** Adota um modelo de precificação escalável, com planos segmentados por faixas de número de alunos (Standard, Custom, Exclusive). As funcionalidades são progressivas, começando com as ferramentas essenciais e avançando para customização de logo e cores no plano intermediário. O plano **Exclusive** também oferece a possibilidade de publicação de um aplicativo próprio na Google Play e App Store, mediante o pagamento de uma taxa de publicação anual. É uma alternativa estruturada para o profissional que planeja um crescimento gradual e almeja ter seu próprio app no futuro.⁶⁰
- **Vedius:** Apresenta uma abordagem mais ampla, posicionando-se como uma plataforma integrada de saúde e bem-estar, não se limitando apenas ao fitness. Com uma vasta biblioteca de mais de 12.000 exercícios, oferece funcionalidades como prontuário eletrônico e agendamento integrado ao WhatsApp. Seus planos atendem tanto profissionais individuais quanto equipes, sendo uma opção interessante para personal trainers que trabalham em colaboração com outros profissionais da saúde, como fisioterapeutas e nutricionistas.⁶¹

Para facilitar a decisão, a tabela a seguir sintetiza as características-chave de cada plataforma.

Plataforma	Modelo de Preços (Visão Geral)	Limite de Alunos (Plano de Entrada)	Funcionalidade de Chave (Diferencial)	Opção White-Label ?	Perfil de Usuário Ideal

Tecnofit Personal	Gratuito (Starter) e Pago (Performance)	10 (Plano Gratuito)	Plano gratuito robusto; Marketplace para encontrar alunos	Não	Iniciante que busca validar o modelo e escalar gradualmente
MFIT Personal	Gratuito (1 aluno) e Pagos por faixa	1 (Plano Gratuito)	Custo-benefício; Ferramentas de venda integradas (página de vendas)	Não	Profissional que busca escalar rapidamente com baixo custo
WIKI4FIT	Planos pagos (Start, Pró, VIP)	Varia por plano	App e site com marca própria no plano VIP	Sim (Plano VIP)	Profissional estabelecido focado em construção de marca forte
Nexur Fit	Planos pagos por faixa de alunos	25 (Plano Standard)	Publicação de app próprio como serviço opcional no plano Exclusive	Sim (Plano Exclusive)	Profissional com plano de crescimento estruturado para ter seu próprio app
Vedius	Planos pagos (Individual, Equipe)	Varia por plano	Abordagem integrada de saúde; Vasta biblioteca de exercícios	Não	Profissional que trabalha em equipe multidisciplinar ou com foco em reabilitação

3.2 Construindo a Marca e Captando os Primeiros Clientes (Sem Seguidores)

A ausência de uma grande audiência inicial não é um impedimento para o sucesso, mas exige uma abordagem estratégica focada e disciplinada.

- **A Estratégia do Nicho:** A especialização é a ferramenta mais poderosa do personal trainer independente. Em vez de se posicionar como um generalista que atende "todos", é crucial focar em um nicho de mercado específico. Exemplos de nichos lucrativos incluem: mulheres no pós-parto, executivos com pouco tempo, idosos buscando qualidade de vida, corredores amadores, ou pessoas com condições específicas (como dores na lombar).⁶⁴ A definição de um nicho reduz drasticamente a concorrência percebida e torna as ações de marketing exponencialmente mais eficazes, pois a comunicação é direcionada para resolver uma "dor" específica de um público bem definido.
- **Proposta de Valor Clara:** Dentro do nicho escolhido, a proposta de valor deve ser comunicada de forma clara e concisa. Ela deve responder à pergunta do cliente em potencial: "Por que eu deveria escolher você?". Uma proposta de valor forte é específica e orientada a resultados. Por exemplo, em vez de "consultoria de emagrecimento", uma proposta mais forte seria: "Eu ajudo executivos ocupados a perderem até 10kg em 12 semanas, com treinos de 45 minutos que se encaixam em sua agenda agitada".⁶⁷
- **Estratégias de Aquisição Iniciais:**
 - **Rede de Contatos (Offline para Online):** A primeira fonte de clientes para uma consultoria online é, invariavelmente, a rede de contatos existente do profissional. Alunos de atendimentos presenciais, colegas de academia, amigos e familiares são os candidatos ideais para se tornarem os primeiros clientes pagantes. Eles já possuem um nível de confiança no profissional, o que reduz a barreira de entrada.⁶⁹
 - **Parcerias Estratégicas:** A colaboração com profissionais de áreas complementares é uma tática de baixo custo e alto impacto. Estabelecer parcerias com nutricionistas, fisioterapeutas, lojas de suplementos ou médicos do esporte para um sistema de indicação mútua pode gerar um fluxo constante de leads qualificados.⁷¹
 - **Marketing de Conteúdo de Nicho:** Mesmo com poucos ou nenhum seguidor, a criação de conteúdo de alto valor que resolve problemas específicos do nicho pode atrair o público certo. O foco não deve ser em viralizar, mas em demonstrar autoridade. A utilização de hashtags específicas do nicho em plataformas como o Instagram, a publicação de artigos de blog otimizados para buscas locais ("personal trainer para idosos em [sua cidade]") e a participação ativa em grupos online relevantes podem gerar os

primeiros contatos qualificados.⁷³

Secção 4: Navegando pelo Cenário Profissional e Regulatório

A transição para o ambiente digital introduz novas camadas de responsabilidade profissional e legal que vão além da competência técnica em prescrição de exercícios. A sustentabilidade de um negócio de consultoria online depende diretamente da conformidade com as regulamentações profissionais e as leis de proteção de dados.

4.1 Regulamentação Profissional (Sistema CONFEF/CREFs)

A prestação de serviços de Educação Física, independentemente do meio (presencial ou digital), é uma atividade regulamentada no Brasil. A Lei nº 9.696/98 estabelece que apenas profissionais com graduação em Educação Física e devidamente registrados no Sistema CONFEF/CREFs (Conselho Federal e Conselhos Regionais de Educação Física) estão habilitados a exercer a profissão.⁷⁵

A atuação online, incluindo consultorias, aulas ao vivo e prescrição de treinos à distância, está sob a jurisdição dos conselhos. Os CREFs têm intensificado a fiscalização no ambiente digital, monitorando redes sociais e plataformas para coibir o exercício ilegal da profissão por indivíduos não habilitados.³⁵ Portanto, é um requisito legal e ético fundamental que o personal trainer mantenha seu registro profissional ativo e regularizado para oferecer serviços de consultoria online.

4.2 Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)

A Lei nº 13.709/2018, conhecida como Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), estabelece regras claras sobre a coleta, armazenamento, tratamento e compartilhamento de dados pessoais no Brasil.⁷⁸ Esta legislação tem implicações

diretas e significativas para o personal trainer online.

Durante o processo de consultoria, o profissional coleta uma série de informações de seus clientes, muitas das quais são classificadas pela LGPD como "dados pessoais sensíveis". Isso inclui, mas não se limita a: histórico de saúde, informações sobre lesões, condições médicas preexistentes, dados antropométricos e, crucialmente, fotografias de progresso, que podem revelar informações sobre a saúde e a etnia do indivíduo.⁷⁹ O tratamento de dados sensíveis exige um nível de cuidado e conformidade ainda mais elevado.

As implicações práticas para o personal trainer são:

- **Consentimento Explícito:** É obrigatório obter o consentimento livre, informado e inequívoco do cliente para a coleta e o tratamento de seus dados pessoais, especialmente os sensíveis. Este consentimento deve especificar claramente a finalidade para a qual os dados serão utilizados (ex: "para a elaboração de um plano de treino personalizado").
- **Política de Privacidade:** O profissional deve ter uma política de privacidade clara e acessível, explicando quais dados são coletados, como são usados, com quem podem ser compartilhados (ex: um nutricionista parceiro, com consentimento) e por quanto tempo são armazenados.
- **Segurança dos Dados:** É responsabilidade do personal trainer garantir que os dados de seus clientes sejam armazenados de forma segura, protegidos contra acesso não autorizado, vazamentos ou perdas. Isso implica escolher plataformas e ferramentas de gestão que demonstrem estar em conformidade com a LGPD e que ofereçam recursos de segurança robustos, como criptografia.⁸¹

4.3 Melhores Práticas e Ética Profissional

A atuação online exige uma adaptação das práticas profissionais para garantir a segurança e a eficácia do serviço.

- **Reconhecimento das Limitações:** O ambiente digital possui limitações inerentes, especialmente na correção em tempo real de movimentos complexos e na avaliação de riscos iminentes. É um dever ético do profissional reconhecer essas limitações, priorizando sempre a segurança do cliente. Exercícios de alta complexidade ou para clientes com condições de saúde delicadas podem exigir adaptações ou até mesmo a recomendação de um acompanhamento presencial

complementar.⁸²

- **Comunicação e Expectativas:** A Nota Técnica emitida pelo CREF1 durante a pandemia estabeleceu diretrizes importantes que permanecem relevantes, como a obrigatoriedade de uma anamnese completa antes do início de qualquer atividade e a manutenção de uma postura profissional, incluindo vestimenta adequada, mesmo em sessões realizadas por videochamada.³⁵
- **Eficácia do Serviço:** A eficácia do treinamento online é um ponto de debate, mas estudos científicos têm demonstrado resultados promissores. Uma pesquisa realizada pela USP, por exemplo, comparou a efetividade de treinos presenciais, online supervisionados e online não supervisionados. Os resultados indicaram que os dois modelos com acompanhamento profissional apresentaram os maiores benefícios para a saúde física e mental. Surpreendentemente, as aulas com acompanhamento remoto por videochamada mostraram uma tendência de serem ainda mais eficazes que o modelo presencial, possivelmente devido à maior flexibilidade e consistência que o formato permite.⁸⁴ A chave para a eficácia, portanto, não está no meio (presencial vs. online), mas na qualidade e na constância do acompanhamento profissional.

A migração para o ambiente digital, portanto, expande o escopo de competências necessárias. A conformidade legal e digital deixa de ser um aspecto secundário e se torna um pilar central para a construção de um negócio de consultoria online sustentável e confiável. A capacidade de garantir a segurança dos dados sensíveis dos clientes torna-se, inclusive, parte da proposta de valor do profissional.

Conclusão e Recomendações Estratégicas

O mercado de consultoria fitness online no Brasil representa uma das mais significativas evoluções no setor de saúde e bem-estar. Impulsionado por um mercado consumidor em expansão e pela aceleração digital, ele se consolidou como um campo fértil, caracterizado por um ecossistema dinâmico e bifurcado. De um lado, os influenciadores digitais capitalizam sobre o alcance em massa, dominando o topo do funil de vendas com produtos escaláveis. Do outro, emerge uma vasta e crescente oportunidade para profissionais independentes que se posicionam através da expertise, do relacionamento e de serviços de alta personalização.

Para o personal trainer que busca construir um negócio sustentável neste cenário, a

estratégia não deve ser a de competir em volume, mas em valor.

Recomendações para o Personal Trainer Independente

1. **Especialize-se (Defina seu Nicho):** A diferenciação é o principal vetor de sucesso no mercado digital. Em vez de se apresentar como uma solução genérica, o profissional deve identificar um público-alvo específico com necessidades e "dores" claras. Tornar-se a autoridade e a solução definitiva para um nicho (seja ele demográfico, como idosos, ou por objetivo, como preparação para corridas) é a forma mais eficaz de reduzir a concorrência e otimizar os esforços de marketing.⁶⁶
2. **Adote a Tecnologia Estrategicamente:** A tecnologia é o grande equalizador para o profissional autônomo. A recomendação é iniciar com um plano gratuito ou de baixo custo em plataformas consolidadas como **MFIT Personal** ou **Tecnofit Personal** para validar o modelo de negócio e construir a base inicial de clientes sem um grande investimento.⁵⁴ À medida que o negócio amadurece e a receita cresce, o investimento em uma solução *white-label* de plataformas como **WIKI4FIT** ou **Nexur Fit** torna-se um passo estratégico para construir uma marca própria e independente, aumentando o valor percebido do serviço.⁵⁸
3. **Construa sua Proposta de Valor em Torno do Relacionamento:** O maior ativo do personal trainer independente é sua capacidade de oferecer um acompanhamento próximo e genuíno, algo que os modelos de massa não conseguem replicar em escala. A estrutura dos serviços, a comunicação e as ferramentas escolhidas devem ser otimizadas para maximizar o suporte, o ciclo de feedback e a construção de uma relação de confiança com cada cliente.
4. **Garanta a Conformidade Legal e Ética:** A profissionalização do serviço online passa, impreterivelmente, pela conformidade regulatória. Manter o registro no CREF ativo e em dia é o requisito básico.⁷⁶ Além disso, é fundamental estudar e aplicar os princípios da LGPD, tratando os dados sensíveis dos clientes com a máxima segurança e transparência.⁸⁰ Esta conformidade não é apenas uma obrigação legal, mas um diferencial que transmite seriedade e confiança ao mercado.

Perspectivas Futuras: A Próxima Fronteira

O futuro da consultoria fitness online será moldado pela integração de tecnologias ainda mais avançadas, que permitirão um nível de personalização e eficiência sem precedentes.

- **Inteligência Artificial (IA):** A IA não se apresenta como uma ameaça que substituirá o personal trainer, mas como uma ferramenta de aumento de produtividade. Plataformas já começam a integrar IA para auxiliar na criação de programas de treino e otimizar a comunicação com os clientes.⁸⁶ O profissional que dominar o uso da IA como um "assistente" será capaz de gerenciar um número maior de clientes com um nível de personalização ainda mais profundo, dedicando seu tempo às interações humanas de maior valor.⁸⁸
- **Hiperpersonalização e Dados:** A integração nativa com tecnologias vestíveis (*wearables*) é a próxima fronteira.⁸⁹ A capacidade de analisar dados de sono, níveis de estresse, variabilidade da frequência cardíaca e recuperação permitirá que o personal trainer ajuste os treinos em tempo real, transitando de um modelo de prescrição para um modelo de gestão de saúde 360°. O personal trainer do futuro será menos um "prescritor de exercícios" e mais um "gestor de performance e bem-estar", utilizando dados para tomar decisões cada vez mais precisas e eficazes.

Em suma, o caminho para o sucesso na consultoria online para o profissional independente é claro: especialização de nicho, adoção inteligente de tecnologia, foco incansável no relacionamento com o cliente e uma base sólida de conformidade legal e ética. Aqueles que abraçarem essa abordagem estarão bem-posicionados não apenas para competir, mas para prosperar na contínua evolução do mercado fitness digital.

Referências citadas

1. Mercado fitness no Brasil: dados e tendências para 2025 - Blog do Bling, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.bling.com.br/mercado-fitness-no-brasil/>
2. Panorama Mercado De Academias No Brasil: Dados E Tendências - Sebrae/PR, acessado em agosto 9, 2025, <https://sebraepr.com.br/impulsiona/mercado-de-academias-no-brasil-dados-e-tendencias/>
3. Academias lotadas e Ozempic: o que está por trás do crescimento do mercado fitness, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=aje9wEWH4w4>
4. Agora é o momento ideal para investir em uma academia - Engenharia do Corpo,

acessado em agosto 9, 2025,

<https://engenhariadocorpo.com.br/blog/agora-e-o-momento-ideal-para-investir-em-uma-academia/>

5. APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL JUNHO 2024, acessado em agosto 9, 2025, <https://vipfiles.valor.com.br/BDEmpresas/bcfafc86-30e4-4828-b326-3bcdadc59844.pdf>
6. Top 2025 Brazil Fitness Trends to Boost Growth, ROI, And Retention - Core Health & Fitness, acessado em agosto 9, 2025, <https://info.corehandf.com/blog/top-2025-brazil-fitness-trends-to-boost-growth-roi-retention?hsLang=en>
7. O Crescimento do Mercado Fitness no Brasil - Fitmass, acessado em agosto 9, 2025, <https://fitmass.com.br/mercado-fitness-2/>
8. Tendências do fitness para 2024 no Brasil - Revista Empresário Fitness & Health, acessado em agosto 9, 2025, <https://revistaempresariofitness.com.br/pesquisa/tendencias-do-fitness-para-2024-no-brasil/>
9. 65,8% dos trabalhadores autônomos estão na informalidade, diz IBGE - Poder360, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.poder360.com.br/economia/658-dos-trabalhadores-autonomos-estao-na-informalidade-diz-ibge/>
10. Brasil tem 32 milhões de autônomos informais ou trabalhadores sem carteira - CNN Brasil, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/brasil-tem-32-milhoes-de-autonomos-informais-ou-trabalhadores-sem-carteira/>
11. Mais de 32 milhões são autônomos informais ou trabalham sem carteira - Agência Brasil, acessado em agosto 9, 2025, <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2025-04/mais-de-32-milhoes-sao-autonomos-informais-ou-trabalham-sem-carteira>
12. Novos modelos de negócios no fitness - Revista Empresário Fitness & Health, acessado em agosto 9, 2025, <https://revistaempresariofitness.com.br/lideranca/novos-modelos-de-negocios-no-fitness/>
13. Cinco anos pós-pandemia: setor fitness se reinventa e expande mais forte - ABRAMARK, acessado em agosto 9, 2025, <https://abramark.com.br/inteligencia/noticias/cinco-anos-pos-pandemia-setor-fitness-se-reinventa-e-expande-mais-forte/>
14. Aplicativos para atividades físicas: como os apps estão mudando a forma de fazer exercício, acessado em agosto 9, 2025, <https://futurodasaude.com.br/aplicativos-para-atividades-fisicas/>
15. Suando para alcançar o consumidor de fitness - McKinsey, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/sweating-for-the-fitness-consumer/pt-BR>
16. Creator Economy: novo mercado se torna destaque na economia do Brasil, acessado em agosto 9, 2025,

<https://investsmart.com.br/creator-economy-novo-mercado-se-torna-destaque-na-economia-do-brasil/>

17. Creator economy: o que é e como sua marca pessoal pode se beneficiar, acessado em agosto 9, 2025, <https://ricardodalbosco.com/blog/creator-economy-o-que-e-e-como-sua-marca-pessoal-pode-se-beneficiar/>
18. Brasil no topo da Economia dos Criadores: oportunidade ou ilusão? - Mundo do Marketing, acessado em agosto 9, 2025, <https://mundodomarketing.com.br/brasil-no-topo-da-economia-dos-criadores-oportunidade-ou-ilusao>
19. Personal trainer sai de favela para montar negócio de sucesso com academia online, acessado em agosto 9, 2025, <https://noticias.r7.com/renda-extra/minha-historia/personal-trainer-sai-de-favela-para-montar-negocio-de-sucesso-com-academia-online-12032023/>
20. Treino COMPLETO de 10, 20 ou 30 minutos para DERRETER O CORPO TODO! SEM IMPACTO - Carol Borba, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=0WZlZQbZZRg>
21. Carol Borba - YouTube, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.youtube.com/@carolborba>
22. Como secar e definir seu corpo todo treinando em casa- DESAFIO ACADEMIA EM CASA- Carol Borba - YouTube, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=-deMCZhufos>
23. Queima Diária | Entre em Forma Fazendo Exercícios em Casa, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.queimadiaria.com/>
24. Creatina e Whey: Linha de Suplementos Carol Borba - Sanavita, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.sanavita.com.br/carol-borba>
25. Modelo e influenciador fitness Rafael Topolosky se torna referência de sucesso em todo Brasil, acessado em agosto 9, 2025, <https://cartaodevisita.r7.com/conteudo/32772/modelo-e-influenciador-fitness-rafael-topolosky-se-torna-referencia-de-sucesso-em-todo-brasil>
26. [ETN] Está de volta no perfil privado no instagram. Comece agora!, acessado em agosto 9, 2025, <https://eutreinocomonorton.com.br/lp-2023-agosto-v4/>
27. Se você quer emagrecer, secar a barriga ou ganhar massa. Assine o ETN - Eu Treino com o Norton no Instagram, acessado em agosto 9, 2025, <https://eutreinocomonorton.com.br/app-etn/>
28. Personal Trainer Online: o que é, como funciona e benefícios - BW4FIT, acessado em agosto 9, 2025, <https://bw4fit.com.br/personaltrainer-online/>
29. Biotreino - O seu Personal Trainer Online, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.biotreino.com.br/>
30. Como funciona a consultoria online de Personal Trainer, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.mfitpersonal.com.br/consultoria-online-do-personal-trainer-como-funciona/>
31. Como fazer consultoria online de personal trainer e vender mais? - Tecnofit, acessado em agosto 9, 2025,

- <https://www.tecnofit.com.br/blog/como-fazer-consultoria-online-de-personal-trainer/>
32. ESTRATÉGIAS DE MARKETING DO PERSONAL TRAINER, acessado em agosto 9, 2025,
https://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/7854/3/CT_COEFI_2015_1_05.pdf
 33. How to sell personal training with no social media : r/personaltraining - Reddit, acessado em agosto 9, 2025,
https://www.reddit.com/r/personaltraining/comments/17qvf90/how_to_sell_personal_training_with_no_social_media/
 34. Casos de Sucesso: Personal Trainers que Transformaram Carreiras com a Millbody, acessado em agosto 9, 2025,
<https://millbody.com/casos-de-sucesso-personal-trainers-que-transformaram-carreiras-com-a-millbody/>
 35. CREF1 emite Nota Técnica sobre a atuação online do profissional de Educação Física, acessado em agosto 9, 2025,
<https://cref1.org.br/cref1-emite-nota-tecnica-sobre-a-atuacao-online-do-profissional-de-educacao-fisica/>
 36. Client Onboarding Process for Personal Trainers - Complete Guide - Educate Fitness, acessado em agosto 9, 2025,
<https://educatefitness.co.uk/client-onboarding-process-for-personal-trainers-complete-guide/>
 37. Personal trainer virtual: o que é, para quem é indicado e benefícios - Wellhub, acessado em agosto 9, 2025,
<https://wellhub.com/pt-br/blog/fitness/personal-trainer-virtual/>
 38. Personal trainer online: importância do acompanhamento para atingir seus resultados, acessado em agosto 9, 2025,
<https://thiagovarella.com.br/blog/personal-trainer-online-importancia-do-acompanhamento-para-atingir-seus-resultados/>
 39. Consultoria Online Fitness-Correta - Sandro Lenzi, acessado em agosto 9, 2025,
<https://www.sandrolenzi.com.br/consultoria-online-fitness-2/>
 40. 60+ Exemplos de Perguntas para Incluir em seu Questionário de Avaliação de Treinamento - Voxy, acessado em agosto 9, 2025,
<https://voxy.com/pt-br/blog/avaliacao-de-treinamento/>
 41. Valor da Consultoria Online com Personal Trainers: Preço em 2025, acessado em agosto 9, 2025,
<https://www.francapersonaltrainer.com.br/blog/valor-da-consultoria-online-com-personal-trainer/>
 42. Como precificar o seu trabalho de Personal Trainer: dicas para montar uma tabela de preços eficiente - Koudi Marketing Fitness, acessado em agosto 9, 2025,
<https://koudi.com.br/como-precificar-o-seu-trabalho-de-personal-trainer-dicas-para-montar-uma-tabela-de-precos-eficiente/>
 43. Personal Trainer - Sebrae, acessado em agosto 9, 2025,
https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/IDEIAS_DE_NEGOCIO/PDFS/ideia-de-negocio_personal-trainer-.pdf
 44. The Ultimate Guide to Onboarding New Fitness Clients - ABC Trainerize,

- acessado em agosto 9, 2025,
<https://www.trainerize.com/blog/the-ultimate-guide-to-onboarding-new-fitness-clients/>
45. Margem de lucro nas consultorias online de Personal Trainer | Vídeo 3 - YouTube, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=oXXqa7OLFqw>
 46. Personal Trainer : r/Brazil - Reddit, acessado em agosto 9, 2025, https://www.reddit.com/r/Brazil/comments/1b56yes/personal_trainer/
 47. Personal Trainer. Quanto Cobrar? - Equipa Academia, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.acessoriosparaacademia.com.br/blog/personal-trainer-quanto-cobrar/>
 48. Personal Victor Lima - Consultoria Fitness, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.personalvictor.com.br/>
 49. Pricing Your PT Services - Institute of Personal Trainers, acessado em agosto 9, 2025, <https://instituteofpersonaltrainers.com/pricing-your-services>
 50. Pricing Your Online Personal Training Services: The Ultimate Guide - PT Distinction, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.ptdistinction.com/blog/the-ultimate-guide-to-pricing-your-online-personal-training-services>
 51. 7 Melhores Apps para Personal Trainer: Descubra Quais São! - Vedium, acessado em agosto 9, 2025, <https://vedium.com.br/melhores-app-para-personal-trainer/>
 52. Conheça estas 3 ferramentas para personal trainer essenciais, acessado em agosto 9, 2025, <https://aplicativonexur.com.br/ferramentas-para-personal-trainer/>
 53. Desafios no gerenciamento de treinos online, acessado em agosto 9, 2025, <https://plataformatreinoonline.com.br/treino-online-desafios-no-gerenciamento/>
 54. Tecnofit Personal: aplicativo para personal trainer gratuito, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.tecnofit.com.br/solucoes-tecnofit-personal/>
 55. MFIT: O Melhor Aplicativo para Personal Trainer, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.mfitpersonal.com.br/>
 56. MFIT Personal – Apps no Google Play, acessado em agosto 9, 2025, https://play.google.com/store/apps/details?id=app.mfit.personal&hl=pt_BR
 57. Como montar uma consultoria fitness online | Passo-a-passo - MFIT Personal, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.mfitpersonal.com.br/como-montar-uma-consultoria-fitness-online-passo-a-passo/>
 58. WIKI4FIT | O melhor aplicativo para personal Trainer!, acessado em agosto 9, 2025, <https://wiki4fit.com/>
 59. WIKI4FIT – Apps no Google Play, acessado em agosto 9, 2025, https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.wiki4fit&hl=pt_PT
 60. Aplicativo Para Personal Trainer e Academias Triplicarem seus ..., acessado em agosto 9, 2025, <https://aplicativonexur.com.br/>
 61. Plataforma Vedium - Teste Grátis!, acessado em agosto 9, 2025, <https://plataformavedium.com.br/>
 62. Preços - Vedium, acessado em agosto 9, 2025, <https://vedium.com.br/precos/>
 63. Aplicativo Para Personal Trainer - Gestão e Acompanhamento - Vedium, acessado

- em agosto 9, 2025, <https://vedius.com.br/aplicativo-personal-trainer/>
64. Nicho de mercado para el entrenador personal. Consejos, acessado em agosto 9, 2025, <https://feepyf.com/articulos/nicho-mercado-entrenador-personal>
65. Nicho de mercado para personal trainer - Conheça 7 nichos lucrativos, acessado em agosto 9, 2025, <https://aplicativonexur.com.br/nicho-de-mercado-para-personal-trainer/>
66. Como conseguir clientes como personal trainer? - Eksy, acessado em agosto 9, 2025, <https://eksy.com.br/como-conseguir-clientes-como-personal-trainer/>
67. Marketing Para Personal Trainer: Guia Prático - PersonalGO, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.personalgo.com.br/post/marketing-para-personal-trainers-o-guia-pratico-para-voce-bombar-no-digital/>
68. Modelos de plano de negócios de personal trainer indispensáveis - SlideTeam, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.slideteam.net/blog/modelos-de-plano-de-negocios-de-personal-trainer-indispensaveis?lang=Portuguese>
69. Como Conseguir Alunos de Consultoria Online SEM Ser Famoso - YouTube, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=5NzzNBG48mU>
70. Como conquistar os seus 10 primeiros clientes - Reev, acessado em agosto 9, 2025, <https://reev.co/conseguindo-os-primeiros-clientes/>
71. Como montar um serviço de personal trainer - Sebrae, acessado em agosto 9, 2025, <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-servico-de-personal-trainer.7d787a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>
72. Algumas formas de divulgar o serviço de Personal Training? - Centro de Atividade Corporal, acessado em agosto 9, 2025, <https://informaluiz.com.br/algumas-formas-de-divulgar-o-servico-de-personal-training/>
73. Marketing para Personal Trainers - Guia Completo (2024), acessado em agosto 9, 2025, <https://breakingmylimits.com/marketing-para-personal-trainers/>
74. 120 ideias de conteúdo para Personal Trainer - César de Deus, acessado em agosto 9, 2025, <https://cesardedeus.com.br/ideias-de-conteudo-para-personal-trainer/>
75. 11.1. Perguntas e Respostas frequentes sobre registro de Pessoa Física - CONFEF - Conselho Federal de Educação Física, acessado em agosto 9, 2025, <https://confef.org.br/confef/conteudo/1363>
76. É Legal ser Legal: Trabalhando conforme a Lei para uma atuação segura - CREF14, acessado em agosto 9, 2025, <https://cref14.org.br/e-legal-ser-legal-trabalhando-conforme-a-lei-para-uma-atuacao-segura/>
77. Quem é fiscalizado pelo CREF? - CREFPI - Outros, acessado em agosto 9, 2025, https://www.cref15.org.br/outros/detalhamento_acoes/2d0bf867ad4616859a5a8188704e397e68321e36
78. Brazilian General Data Protection Law (LGPD, English translation) - IAPP, acessado em agosto 9, 2025,

<https://iapp.org/resources/article/brazilian-data-protection-law-lgpd-english-translation/>

79. MISSION: LGPD - Online data protection training in Brazil, acessado em agosto 9, 2025, <https://oeilpouroeilcreations.fr/en/learnings/lgpd>
80. A Comprehensive Guide to the General Personal Data Protection Law (LGPD) - Qualys Blog, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.qualys.com/qualys-insights/2024/02/26/a-comprehensive-assessment-of-the-general-personal-data-protection-law-lgpd>
81. How similar is the Brazilian Personal Data Protection Law (LGPD) to the EU GDPR?, acessado em agosto 9, 2025, <https://advisera.com/articles/how-similar-is-the-brazilian-personal-data-protection-law-lgpd-to-the-eu-gdpr/>
82. Acompanhamento Online ou Personal Trainer em 2024, acessado em agosto 9, 2025, <https://breakingmylimits.com/acompanhamento-online-ou-personal-trainer/>
83. Quais são os riscos de pegar os treinos na internet sem orientação profissional?, acessado em agosto 9, 2025, <https://v4excellencefitness.com.br/quais-sao-os-riscos-de-pegar-os-treinos-na-internet-sem-orientacao-profissional/>
84. Estudo aponta exercício físico com supervisão remota como a melhor opção durante a pandemia - Agência FAPESP, acessado em agosto 9, 2025, <https://agencia.fapesp.br/estudo-aponta-exercicio-fisico-com-supervisao-remota-como-a-melhor-opcao-durante-a-pandemia/36251>
85. Estudo aponta exercício físico com supervisão remota como a melhor opção durante a pandemia, acessado em agosto 9, 2025, <https://limhc.fm.usp.br/portal/estudo-aponta-exercicio-fisico-com-supervisao-remota-como-a-melhor-opcao-durante-a-pandemia/>
86. [PV] I.A.GO - O Personal Digital, acessado em agosto 9, 2025, <https://opersonaldigital.com.br/pv-iago-att/>
87. For Future, AI Won't Replace Personal Trainers, It'll Make Them Better - Athletech News, acessado em agosto 9, 2025, <https://athletechnews.com/future-ai-personal-trainers-assistant-coach/>
88. Will AI Replace Personal Trainers? A Deep Dive into the Future of Fitness - TrueCoach, acessado em agosto 9, 2025, <https://truecoach.co/blog/will-ai-replace-personal-trainers-a-deep-dive-into-the-future-of-fitness/>
89. As tendências fitness que vão bombar em 2025, segundo os maiores especialistas da área, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.estadao.com.br/saude/as-tendencias-fitness-que-vao-bombar-em-2025-segundo-os-maiores-especialistas-da-area-nprm/>