

O Mercado Brasileiro de Aplicativos para Personal Trainers: Dimensionamento, Análise Funcional e Oportunidades Estratégicas

1.0 Sumário Executivo

Este relatório apresenta uma análise de mercado aprofundada sobre o ecossistema de aplicativos para personal trainers independentes no Brasil. A análise revela um setor em franca expansão, impulsionado por uma confluência de fatores: um crescimento exponencial no número de profissionais atuantes, uma demanda crescente por serviços de saúde e bem-estar por parte dos consumidores e uma rápida digitalização das práticas de treinamento físico. O mercado brasileiro de fitness não é apenas grande em escala, mas também dinâmico, apresentando oportunidades estratégicas significativas para plataformas de software que consigam atender às necessidades específicas e ainda não totalmente supridas dos seus profissionais.

O dimensionamento do mercado indica um cenário robusto. O Brasil conta com centenas de milhares de profissionais de educação física qualificados, e o segmento de personal training registrou um crescimento notável de 32,76% no número de profissionais ativos entre 2022 e 2023. Este aumento na oferta é espelhado por uma demanda aquecida, com o número de frequentadores de academia atingindo a marca de 15 milhões em 2024, um aumento de 50% em relação aos níveis pré-pandemia. Este público consumidor demonstra um grau de sofisticação crescente, valorizando primordialmente o conhecimento técnico e o profissionalismo do treinador em detrimento de fatores como preço ou aparência física.

A análise competitiva das plataformas digitais existentes — incluindo líderes nacionais como Tecnofit Personal e MFIT Personal, e competidores internacionais como Hexfit — demonstra um mercado funcionalmente maduro em áreas essenciais como gestão de alunos, prescrição de treinos e administração financeira. Contudo, uma investigação detalhada revela uma lacuna crítica e generalizada no mercado: a

ausência de ferramentas sofisticadas para a personalização de fichas de treino com base nos equipamentos específicos disponíveis em diferentes academias. Esta falha representa um gargalo operacional significativo para personal trainers que atendem clientes em múltiplos locais.

A principal conclusão deste relatório é que a resolução deste "problema de fragmentação de equipamentos" constitui a mais clara oportunidade para diferenciação e conquista de market share. Uma plataforma que ofereça uma camada de inteligência logística, permitindo ao treinador criar perfis de academias e filtrar exercícios de acordo com os equipamentos disponíveis, proporcionaria um ganho de eficiência e profissionalismo sem precedentes. As recomendações estratégicas, portanto, centram-se no desenvolvimento desta funcionalidade como um pilar central da oferta de produto, complementado por ferramentas robustas de gestão de negócios adaptadas à realidade do profissional autônomo brasileiro e uma estratégia de entrada no mercado focada em marketing digital e modelos de precificação flexíveis.

2.0 Dimensionamento e Caracterização do Mercado Fitness Brasileiro

Para compreender a oportunidade para aplicativos de gestão, é imperativo quantificar as três dimensões fundamentais do mercado de personal training no Brasil: a oferta de profissionais, a demanda dos consumidores e a infraestrutura de suporte representada pelas academias e centros de treinamento. A análise desses componentes revela um mercado de grande escala, em rápido crescimento e com características socioeconômicas distintas que influenciam diretamente o desenvolvimento de soluções tecnológicas.

2.1 O Ecossistema Profissional: O Lado da Oferta

A base de potenciais usuários de aplicativos de gestão é vasta e está em rápida expansão, caracterizada por um alto grau de autonomia e uma crescente necessidade

de ferramentas de profissionalização.

Número Total de Profissionais e Crescimento Acelerado

O Brasil possui uma reserva substancial de talentos no setor. Dados do Conselho Federal de Educação Física (CONFEF) indicam a existência de aproximadamente 480 mil profissionais de educação física registrados no país, com estimativas mais recentes, de maio de 2023, elevando esse número para 600 mil.¹ Dentro deste universo, fontes do setor apontam para mais de 100 mil profissionais qualificados atuando especificamente como personal trainers.³

Mais importante do que o número absoluto é a taxa de crescimento do setor. Um levantamento realizado pela Tecnofit, uma das principais plataformas de gestão do mercado, revelou um aumento expressivo de 32,76% no número de personal trainers em atividade no Brasil apenas entre 2022 e 2023.⁵ Este crescimento na oferta de serviços é validado por um aumento simultâneo na demanda: a mesma pesquisa constatou um crescimento de 119% no número de treinos confirmados por alunos na plataforma no mesmo período.⁵ Tal dinâmica posicionou o serviço de personal training como a terceira maior tendência do universo fitness no Brasil para 2024, segundo a American College of Sports Medicine (ACSM), uma instituição de referência global em estudos do setor.⁵

Perfil de Trabalho: Autonomia e Informalidade

A estrutura de trabalho predominante para personal trainers é a de autônomo ou microempreendedor. Dados do IBGE de 2022 mostram que o setor de serviços concentra 41,3% de todos os trabalhadores por conta própria no Brasil.⁸ Uma característica marcante deste grupo é a alta taxa de informalidade. Cerca de 65,8% dos trabalhadores autônomos no país atuam sem um CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), um número que é ainda maior nas regiões Norte (84,9%) e Nordeste (80%).⁸

Esta realidade tem implicações diretas para o desenvolvimento de aplicativos. A informalidade ou a operação como Microempreendedor Individual (MEI) significa que

muitos profissionais carecem de ferramentas adequadas para gestão financeira, emissão de notas e controle de pagamentos.⁹ Portanto, uma plataforma que transcenda a funcionalidade de prescrição de treinos e se posicione como uma solução de "negócio em uma caixa" — facilitando a gestão financeira e auxiliando na transição para a formalidade — atende a uma necessidade latente e crítica deste público.

Perfil de Renda e Gestão de Negócios

Em termos de remuneração, o salário bruto médio de um personal trainer no Brasil é estimado em R\$ 61.083 por ano, com uma taxa horária equivalente de R\$ 29.¹² No entanto, existe uma vulnerabilidade significativa na gestão de seus negócios. Um estudo apontou que muitos profissionais não possuem um método padronizado para estipular o preço de seus serviços, tornando-os suscetíveis às flutuações do mercado.¹³ Isso indica uma oportunidade para que os aplicativos incorporem não apenas ferramentas de gestão, mas também recursos educacionais e de precificação que ajudem a profissionalizar a carreira de seus usuários.

2.2 A Base de Clientes Alvo: O Lado da Demanda

O público consumidor de serviços de personal training no Brasil é grande, crescente e cada vez mais criterioso, valorizando a expertise e a personalização do serviço.

População Total de Frequentadores de Academia

O mercado potencial de clientes para personal trainers é vasto. Antes da pandemia, o Brasil contava com cerca de 9,6 a 10 milhões de usuários de academias.¹ Esse número experimentou um crescimento notável, saltando para aproximadamente 15 milhões de alunos matriculados em 2024, o que representa um aumento de 50% desde 2019.¹⁵ Este crescimento substancial amplia significativamente o mercado endereçável para

serviços de treinamento personalizado.

Perfil Demográfico dos Consumidores de Fitness

O perfil demográfico dos praticantes de atividade física é predominantemente composto por adultos em fase economicamente ativa. O relatório *Panorama Setorial Fitness Brasil 2024* detalha que 32% dos praticantes estão na faixa etária de 36 a 45 anos, seguidos por 26% na faixa de 26 a 35 anos.¹⁷ Em termos de gênero, há um leve predomínio masculino, com 62% dos praticantes sendo homens e 38% mulheres.¹⁷

Motivações para a Contratação de um Personal Trainer

A decisão de contratar um personal trainer é baseada em critérios de qualidade e competência. Uma pesquisa sobre os fatores relevantes no momento da contratação revelou que o **conhecimento técnico-específico** do profissional foi considerado o fator mais importante, com 100% de relevância.¹⁹ Em seguida, vieram a

postura profissional (98,3%) e o **atendimento** (97,4%).¹⁹ Fatores como preço e a aparência física do treinador foram considerados significativamente menos importantes, ambos com 20,5% de relevância.¹⁹

Esses dados indicam uma mudança fundamental na proposição de valor. Os clientes não estão apenas comprando um plano de exercícios; eles estão investindo em expertise, segurança, motivação e resultados mensuráveis.²⁰ Isso reforça a necessidade de aplicativos que capacitem os treinadores a demonstrar seu profissionalismo. Ferramentas que permitem avaliações detalhadas, visualização clara do progresso e comunicação eficiente não são apenas funcionalidades, mas instrumentos que ajudam o treinador a justificar seu valor e a fidelizar o cliente.

2.3 A Infraestrutura de Suporte: O Ambiente Físico

O ambiente onde o treinamento ocorre — as academias — é vasto e diversificado,

formando a espinha dorsal do setor.

Número e Distribuição de Centros de Fitness

O Brasil detém uma posição de destaque global em infraestrutura fitness. É o segundo maior mercado do mundo em número de academias, com estimativas que variam de mais de 34 mil estabelecimentos, segundo a IHRSA ¹, a mais de 64 mil "empresas de condicionamento físico", um termo mais amplo que inclui estúdios e serviços de personal training, segundo o Sebrae.²³ O estado de São Paulo lidera a concentração desses estabelecimentos no país.²⁴

Impacto Econômico

O setor de fitness é um motor econômico relevante. Ele movimenta aproximadamente US\$ 2,1 bilhões anualmente, o que representa cerca de 0,3% do PIB nacional.¹ Outras estimativas, como a do Sebrae, apontam para um movimento de R\$ 8 bilhões por ano.¹⁸ Essa robustez econômica sustenta o ecossistema de profissionais e cria um ambiente fértil para o desenvolvimento de tecnologias de suporte.

3.0 Cenário Competitivo de Plataformas Digitais para Personal Trainers

O mercado brasileiro de software para personal trainers é dinâmico, composto por uma mistura de players nacionais consolidados e competidores internacionais que adaptaram suas ofertas para o público local. A análise funcional dessas plataformas revela um conjunto de características padrão que definem as expectativas do mercado, bem como áreas onde a inovação ainda pode gerar vantagens competitivas significativas.

3.1 Mapeamento dos Principais Concorrentes

A identificação dos principais aplicativos foi baseada em sua presença de mercado, menções em publicações especializadas e avaliações de usuários. Eles podem ser categorizados da seguinte forma:

- **Líderes Nacionais:**
 - **Tecnofit Personal:** Parte do ecossistema Tecnofit, é uma das plataformas mais citadas e com forte presença no mercado brasileiro de gestão fitness.²⁶
 - **MFIT Personal:** Reconhecido por sua interface amigável e um grande acervo de vídeos de exercícios, posiciona-se como uma solução completa e acessível.²⁷
 - **WIKI4FIT:** Destaca-se pela capacidade de personalização da marca (white-label) e por um conjunto robusto de ferramentas de gestão.²⁹
 - **Nexur:** Oferece uma solução integrada com aplicativos separados para o treinador (Nexur Trainer) e para o aluno (Nexur Fit), com foco em personalização e gestão de pagamentos.³⁰
 - **Vedius:** Apresenta uma das maiores bibliotecas de exercícios do mercado, com mais de 12.000 vídeos, e atende a um público amplo de profissionais da saúde.³¹
- **Competidores Internacionais com Presença no Brasil:**
 - **Hexfit:** Uma plataforma de origem canadense que se adaptou ao mercado brasileiro, conhecida por suas ferramentas avançadas de periodização e avaliação física.³³
 - **TrainerFu:** Uma solução global popular, valorizada por suas ferramentas de engajamento comunitário (feed de notícias) e automação de comunicação.³¹

3.2 Análise Comparativa de Funcionalidades Essenciais

A maioria das plataformas de ponta converge em um conjunto de funcionalidades essenciais, divididas em duas grandes áreas: gestão do negócio e prescrição do treinamento.

Gestão de Clientes e Negócios

- **Onboarding e Avaliação:** Quase todas as plataformas oferecem módulos para a coleta de informações iniciais do aluno. Isso inclui formulários de anamnese personalizáveis, questionários de prontidão para atividade física (PAR-Q), avaliações posturais e protocolos de composição corporal.²⁶ A profundidade e a personalização desses módulos variam, mas a sua presença é um padrão de mercado.
- **Agendamento:** Ferramentas para agendar aulas, gerenciar a disponibilidade do treinador e permitir que os alunos marquem sessões são comuns, especialmente em plataformas como WIKI4FIT e Nexur, que oferecem funcionalidades de check-in e controle de vagas.²⁹
- **Comunicação e Feedback:** A comunicação direta é um pilar da consultoria online. Recursos como chat dentro do aplicativo, notificações push para lembretes de treino e mecanismos para que o aluno forneça feedback após cada sessão são amplamente implementados.²⁶
- **Administração Financeira:** Esta é uma área crítica, dada a natureza autônoma da profissão. As plataformas mais completas, como MFIT, Tecnofit, WIKI4FIT e Nexur, integram sistemas de pagamento que permitem a criação de planos (recorrentes ou pacotes), o processamento de pagamentos via cartão de crédito ou boleto, e a gestão automatizada de inadimplência, bloqueando o acesso de alunos com pagamentos pendentes.²⁶

Prescrição de Treinos e Acompanhamento de Progresso

- **Biblioteca de Exercícios:** O tamanho e a qualidade da biblioteca de vídeos são um diferencial competitivo importante. Os números variam consideravelmente, desde cerca de 600 exercícios no Tecnofit Personal até mais de 12.000 no Vedium.²⁶ Um recurso padrão em quase todas as plataformas é a capacidade de o treinador adicionar seus próprios exercícios, seja por upload de vídeo ou link do YouTube, permitindo uma personalização completa.²⁶
- **Construtor de Treinos:** A usabilidade do construtor de treinos é fundamental. As plataformas permitem a criação de treinos definindo exercícios, séries, repetições, cargas, intervalos de descanso e outras variáveis. Recursos que economizam tempo, como a criação de modelos de treino e a capacidade de duplicar um treino de um aluno para outro, são altamente valorizados.²⁶
- **Periodização:** Plataformas mais avançadas, como Hexfit e Tecnofit, oferecem

ferramentas específicas para o planejamento de longo prazo (periodização), permitindo que o treinador estruture macrociclos e mesociclos de treinamento de forma organizada.²⁶

- **Monitoramento de Progresso:** Para manter o aluno motivado e demonstrar o valor do serviço, as plataformas fornecem painéis visuais para o cliente. Gráficos de evolução de cargas, registros fotográficos de "antes e depois" e históricos de treinos concluídos são funcionalidades padrão.²⁶

3.3 Matriz Comparativa de Funcionalidades

A tabela a seguir consolida a análise funcional, oferecendo uma visão comparativa direta entre os principais concorrentes do mercado.

Funcionalidade	Tecnofit Personal	MFIT Personal	WIKI4FIT	Hexfit	Nexur	TrainerFu
Gestão do Negócio						
Anamnese Personalizável	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Avaliação Postural	✓	✓	✓	✓	✗	●
Agendamento de Aulas	●	●	✓	✓	✓	●
Chat Integrado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notificações Push	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gestão	✓	✓	✓	✓	✓	✗

Financeira (Pagamentos)						
Cobrança Recorrente	✓	✓	✓	✓	✓	x
Bloqueio por Inadimplência	✓	x	✓	✓	✓	x
Criação de Página de Vendas	●	✓	✓	●	●	✓
App com Marca Própria (White-Label)	x	●	✓	✓	✓	✓
Prescrição de Treino						
Biblioteca de Vídeos (Tamanho)	Média (~600+)	Grande (~1800+)	Grande (~1000+)	Muito Grande (~10k+)	Média (~900+)	Grande (~1500+)
Upload de Vídeos Próprios	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Construtor de Treinos Intuitivo	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Modelos de Treino (Template)	✓	✓	✓	✓	✓	✓

s)						
Duplicação de Treinos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ferramenta de Periodização	✓	✗	●	✓	✗	●
Acompanhamento do Aluno						
App Exclusivo para Aluno	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Feedback Pós-Treino	✓	✓	✓	✓	●	✓
Gráficos de Evolução (Cargas)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Registro Fotográfico de Progresso	✓	●	✓	✓	✓	✓
Integração com Wearables	✗	✗	✗	✓	✗	✓
Feed de Comunidade/Grupo	●	✗	●	✗	●	✓
Diferenci						

ais						
Perfis de Equipamentos por Academia	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Plano Gratuito Robusto	✓	✓	✗	✗	✗	✓
Marketplace de Treinadores	✓	✗	✗	✗	✗	✗

Legenda: ✓ - Funcionalidade Completa; ◐ - Funcionalidade Parcial/Limitada; ✗ - Sem Funcionalidade.

4.0 Aprofundamento: O Desafio da Personalização de Treinos por Academia

A análise das funcionalidades padrão revela um mercado competente em fornecer as ferramentas básicas para a gestão de uma consultoria de personal training. No entanto, uma investigação mais aprofundada, focada em um problema operacional crítico enfrentado por treinadores independentes, expõe uma lacuna de inovação significativa e uma oportunidade estratégica clara.

4.1 O Problema da Fragmentação de Equipamentos

O modelo de negócio de um personal trainer independente é, por natureza, descentralizado. É comum que um único profissional atenda clientes em uma variedade de locais, cada um com uma infraestrutura de equipamentos

completamente diferente. Considere um cenário típico:

- **Cliente A** treina em uma academia de grande rede, como a Smart Fit, que possui um conjunto padronizado, mas por vezes limitado, de máquinas de musculação.
- **Cliente B** frequenta uma academia premium, como a Bodytech, que oferece uma gama muito mais ampla de equipamentos, incluindo máquinas especializadas, pesos livres e acessórios funcionais.
- **Cliente C** treina no ginásio do seu condomínio, que pode ter apenas um conjunto básico de halteres, caneleiras e alguns aparelhos multifuncionais.

Para o personal trainer, essa fragmentação cria um desafio logístico e um gargalo de eficiência. Um plano de treino eficaz deve ser construído com base nos recursos disponíveis para o aluno. Um exercício de "leg press" prescrito para o Cliente B é inútil para o Cliente C. Isso força o treinador a adotar soluções manuais e ineficientes, como manter múltiplas planilhas, memorizar os equipamentos de dezenas de locais diferentes ou, pior, criar treinos genéricos que não otimizam o potencial do ambiente de cada cliente. Esse processo manual não apenas consome um tempo valioso, mas também aumenta a probabilidade de erros e diminui a percepção de um serviço verdadeiramente personalizado.

4.2 Capacidades Atuais dos Aplicativos vs. Necessidade do Mercado

Uma revisão minuciosa da documentação, materiais de marketing e funcionalidades das principais plataformas do mercado brasileiro revela uma falha consistente em endereçar este problema de forma sistemática.²⁶ Embora todas as plataformas permitam a criação de exercícios personalizados e a montagem de fichas de treino flexíveis ³⁶, nenhuma parece oferecer uma solução integrada para a gestão de equipamentos por local.

Não foi identificada em nenhuma das plataformas analisadas uma funcionalidade que permita ao treinador:

1. **Criar um "Perfil de Academia":** Uma entidade dentro do sistema onde o treinador possa cadastrar um local de treino específico (ex: "Academia do Condomínio Edifício Central Park").
2. **Associar Equipamentos ao Perfil:** Vincular a esse perfil uma lista de equipamentos disponíveis (ex: "Halteres até 20 kg", "Banco ajustável", "Barra fixa").

3. **Filtrar a Biblioteca de Exercícios:** Ao montar o treino para um cliente associado a um determinado perfil de academia, o aplicativo deveria permitir que o treinador filtrasse a biblioteca de exercícios, exibindo apenas aqueles que são realizáveis com os equipamentos disponíveis naquele local.

A ausência dessa camada de inteligência logística significa que a responsabilidade de gerenciar a complexidade dos equipamentos recai inteiramente sobre o treinador, sem suporte tecnológico adequado. O mercado, portanto, opera sob a premissa falha de que o ambiente de treino é uma constante, quando na realidade, para o personal trainer independente, ele é uma das variáveis mais críticas.

4.3 A Oportunidade Estratégica

A lacuna funcional descrita acima representa mais do que uma simples melhoria incremental; ela constitui uma oportunidade para desenvolver uma **Proposta de Valor Única (USP)** poderosa e defensável. Uma plataforma que introduza o conceito de "inteligência logística" para a prescrição de treinos poderia se diferenciar drasticamente da concorrência.

Os benefícios de tal funcionalidade seriam imediatos e tangíveis:

- **Ganho de Eficiência:** Automatizaria um processo atualmente manual e propenso a erros, economizando horas de trabalho administrativo para o treinador.
- **Aumento do Profissionalismo:** Permitiria que o treinador entregasse um serviço hiper-personalizado, demonstrando ao cliente que seu plano foi meticulosamente desenhado não apenas para seus objetivos, mas também para seu ambiente de treino específico.
- **Escalabilidade do Negócio:** Facilitaria a gestão de uma carteira de clientes maior e mais diversificada, removendo uma das principais barreiras logísticas ao crescimento.

Essa funcionalidade poderia se tornar o pilar de uma campanha de marketing, posicionando o aplicativo como a solução definitiva para o "verdadeiro" personal trainer independente — aquele que navega pela complexidade de múltiplos locais de treino. Em um mercado onde as funcionalidades básicas estão se tornando commodities, a solução para um problema real e complexo como este é o caminho mais claro para a liderança de mercado.

5.0 Tendências de Mercado e Recomendações Estratégicas

A síntese da análise de mercado, do cenário competitivo e da lacuna funcional identificada permite a formulação de recomendações estratégicas claras para o desenvolvimento de produto e a penetração no mercado brasileiro de aplicativos para personal trainers. O sucesso dependerá da capacidade de alinhar a inovação tecnológica com as tendências emergentes do setor e as necessidades práticas dos profissionais.

5.1 Vetores de Crescimento e Tendências Futuras

O mercado de fitness está em constante evolução, e as plataformas digitais devem se adaptar às seguintes tendências para manter a relevância:

- **Integração Tecnológica (Wearables):** A tecnologia vestível, como relógios inteligentes e monitores de frequência cardíaca, é uma tendência consolidada e continua a liderar os rankings de relevância para 2025.³⁷ A capacidade de um aplicativo se integrar a ecossistemas como Apple Health, Garmin e Polar é crucial. Essa integração permite que o treinador acesse dados holísticos sobre o cliente (sono, estresse, atividade diária) e os utilize para personalizar o treinamento de forma mais eficaz, transformando dados em insights valiosos.⁴⁰
- **Modelos de Treinamento Híbridos:** O futuro do personal training não é exclusivamente presencial nem totalmente online, mas sim um modelo híbrido que combina o melhor dos dois mundos.⁴² Os aplicativos funcionam como o sistema nervoso central dessa relação, permitindo a gestão contínua do cliente, a prescrição de treinos para sessões remotas e o acompanhamento de progresso entre os encontros presenciais.
- **Foco em Nichos Demográficos:** Há uma crescente demanda por programas de treinamento especializados, com destaque para a população idosa.³⁷ Esta tendência exige que as plataformas sejam flexíveis, permitindo a criação de protocolos de avaliação e exercícios adaptados para grupos com necessidades específicas, como menor mobilidade ou condições crônicas.
- **Inteligência Artificial e Automação:** A aplicação de IA no fitness está emergindo como uma força transformadora. O uso de algoritmos para otimizar

planos de treino, automatizar a comunicação com base no desempenho do cliente e fornecer análises preditivas será um diferencial competitivo chave nos próximos anos.⁵

5.2 Recomendações para o Desenvolvimento do Produto

Com base na análise, as seguintes iniciativas de desenvolvimento de produto são recomendadas para capturar a oportunidade de mercado identificada:

- **Prioridade Nº 1: Desenvolver a Funcionalidade de "Perfil de Academia":** Conforme detalhado na Seção 4.0, esta deve ser a funcionalidade central e o principal diferencial do produto. A implementação deve permitir que os treinadores criem perfis de locais (academias, condomínios, parques), cadastrem os equipamentos disponíveis em cada um e, crucialmente, que o construtor de treinos filtre de forma inteligente a biblioteca de exercícios com base no perfil selecionado para cada cliente. Esta funcionalidade, por si só, resolveria um dos maiores pontos de atrito na rotina do personal trainer independente.
- **Aprimorar as Ferramentas de Gestão de Negócios:** Dada a alta prevalência de informalidade e de MEIs no setor, é vital fortalecer as funcionalidades que apoiam o treinador como empreendedor. Isso inclui sistemas de cobrança robustos e flexíveis, ferramentas de emissão de faturas simplificadas e, potencialmente, um marketplace integrado (semelhante ao oferecido pelo PersonalGO ⁴⁶) que conecte treinadores a novos clientes, agregando um valor imenso à plataforma.
- **Aprofundar a Integração e Visualização de Dados:** Ir além dos gráficos básicos de progressão de carga. A plataforma deve se destacar na capacidade de cruzar dados de wearables com os dados de treino. Por exemplo, visualizar como a qualidade do sono de um cliente afeta seu desempenho em exercícios de força na semana seguinte. Isso permite que o treinador ofereça insights mais profundos e reforce seu papel como um coach de saúde integral.
- **Construir Funcionalidades de Comunidade:** O engajamento e a retenção de clientes, especialmente no modelo online, são desafios constantes. A incorporação de elementos sociais, como um feed de notícias onde os alunos podem compartilhar conquistas (uma característica forte do TrainerFu ³⁴) ou a criação de desafios em grupo, pode aumentar significativamente a aderência e criar uma experiência mais rica para o usuário final.

5.3 Estratégia de Entrada no Mercado (Go-to-Market)

Uma vez que o produto esteja alinhado com as necessidades do mercado, a estratégia de aquisição de usuários deve ser direcionada e multifacetada:

- **Marketing Digital Direcionado:** Os personal trainers são usuários ativos de mídias sociais, utilizando plataformas como Instagram e YouTube para promover seus próprios serviços.⁴⁸ A estratégia de marketing deve se concentrar nesses canais, com campanhas de tráfego pago e marketing de conteúdo que comuniquem claramente os benefícios de eficiência e profissionalismo da plataforma, com ênfase na funcionalidade exclusiva de gestão de equipamentos.
- **Modelos de Precificação Freemium e por Níveis:** O mercado é sensível a custos, especialmente para profissionais em início de carreira. Oferecer um plano gratuito funcional, como o plano "Starter" da Tecnofit²⁶, é essencial para reduzir a barreira de entrada e impulsionar a aquisição de usuários. Os planos pagos podem então desbloquear funcionalidades avançadas, como número ilimitado de alunos, processamento de pagamentos integrado e, principalmente, a funcionalidade premium de "Perfil de Academia". Os preços devem ser competitivos com o mercado, que apresenta planos de entrada variando de R 10,90 a R 79,90 mensais.²⁸
- **Parcerias e Educação:** Estabelecer parcerias com instituições de ensino, influenciadores digitais e eventos do setor fitness (como a Fitness Brasil Expo⁴⁵) é uma forma eficaz de construir autoridade e alcançar o público-alvo em escala. A criação de conteúdo educacional, como e-books e webinars sobre "Gestão de Carreira para Personal Trainer"⁵⁶, posiciona a marca como uma parceira no sucesso do profissional, com o aplicativo sendo a ferramenta essencial para colocar a teoria em prática.

Referências citadas

1. O Crescimento do Mercado Fitness no Brasil - Fitmass, acessado em agosto 9, 2025, <https://fitmass.com.br/mercado-fitness-2/>
2. 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/>
3. Quantos Personal Trainers existem no Brasil?, acessado em agosto 9, 2025, <https://appts.com.br/quantos-personal-trainers-existem-no-brasil/>

4. Quantos Personal Trainers existem no Brasil? - Leonardo Farah, acessado em agosto 9, 2025,
<https://www.leonardofarah.com/post/quantos-personal-trainers-existem-no-brasil>
5. Número de personal trainers em atividade cresce 32,76% no Brasil - Saúde Digital News, acessado em agosto 9, 2025,
<https://saudedigitalnews.com.br/14/05/2024/numero-de-personal-trainers-em-atividade-cresce-3276-no-brasil/>
6. Número de personal trainers em atividade cresce 32,76% no Brasil - Revista ProAtiva, acessado em agosto 9, 2025,
<https://revistaproativa.com.br/numero-de-personal-trainers-em-atividade-cresce-3276-no-brasil/>
7. A explosão dos personal trainers no Brasil - por Daniela Nucci - Hora Campinas, acessado em agosto 9, 2025,
<https://horacampinas.com.br/a-explosao-dos-personal-trainers-no-brasil-por-daniela-nucci/>
8. 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/>
9. O perfil do MEI no Brasil - Sebrae, acessado em agosto 9, 2025,
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-perfil-do-mei-no-brasil,939b4c36e25f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>
10. Pesquisa Perfil Do Microempreendedor Individual (MEI) - Edição 2022 - Sebrae/PR, acessado em agosto 9, 2025,
<https://sebraepr.com.br/impulsiona/perfil-do-microempreendedor-individual-mei-edicao-2022/>
11. Pesquisa O Perfil Atual Do Microempreendedor Individual No Brasil - Sebrae/PR, acessado em agosto 9, 2025,
<https://sebraepr.com.br/impulsiona/o-perfil-atual-do-microempreendedor-individual-no-brasil/>
12. Personal Trainer Salary in Brazil (2025) - SalaryExpert, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.salaryexpert.com/salary/job/personal-trainer/brazil>
13. Perfil da gestão do negócio do personal trainer de Curitiba-PR - BVS, acessado em agosto 9, 2025,
<https://docs.bvsalud.org/biblioref/2019/08/1009197/perfil-da-gestao-do-negocio-do-personal-trainer.pdf>
14. A CLASSE C TAMBÉM VAI À ACADEMIA: Análise do consumo de academias low-cost - SEMEAD LOGIN, acessado em agosto 9, 2025,
https://login.semead.com.br/27semead/anais/download.php?cod_trabalho=1965
15. 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>
16. 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/>
17. Descubra as tendências do mercado fitness em 2024: uma análise completa do Panorama Setorial FB, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.fitnessbrasil.com.br/newsfitbr/ descubra-as-tendencias-do-mercado-fitness-em-2024-uma-analise-completa-do-panorama-setorial-fb/>
 18. 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/>
 19. Personal training: fatores relevantes para contratação do serviço - SciSpace, acessado em agosto 9, 2025, <https://scispace.com/pdf/personal-training-fatores-relevantes-para-contratacao-do-3zug4ycwm6.pdf>
 20. Aspectos envolvidos na contratação e manutenção do personal trainer: capitais em jogo - SciELO, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.scielo.br/j/rbce/a/6HspdDn4R46986YGbyYJpwm/?format=pdf&lang=pt>
 21. Fatores determinantes na contratação de um personal trainer em Fortaleza/CE | Kinesis, acessado em agosto 9, 2025, <https://periodicos.ufsm.br/kinesis/article/view/32232>
 22. ACAD Brasil 2018 | PDF - Scribd, acessado em agosto 9, 2025, <https://pt.scribd.com/document/817917176/ACAD-Brasil-2018>
 23. 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/>
 24. Levantamento mostra que Brasil tem mais de 32 mil academias - Medicina S/A, acessado em agosto 9, 2025, <https://medicinasa.com.br/academias-brasil/>
 25. Com quase 4 mil academias, São Paulo lidera onda fitness | by LabJor - Medium, acessado em agosto 9, 2025, <https://medium.com/labjorfaap/com-quase-4-mil-academias-s%C3%A3o-paulo-lidera-onda-fitness-14be66d5bd87>
 26. Tecnofit Personal: aplicativo para personal trainer gratuito, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.tecnofit.com.br/solucoes-tecnofit-personal/>
 27. 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
 28. MFIT: O Melhor Aplicativo para Personal Trainer, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.mfitpersonal.com.br/>
 29. WIKI4FIT | O melhor aplicativo para personal Trainer!, acessado em agosto 9, 2025, <https://wiki4fit.com/>
 30. Aplicativo Para Personal Trainer e Academias Triplicarem seus ..., acessado em agosto 9, 2025, <https://aplicativonexur.com.br/>
 31. 7 Melhores Apps para Personal Trainer: Descubra Quais São! - Vedium, acessado em agosto 9, 2025, <https://vedius.com.br/melhores-app-para-personal-trainer/>
 32. Plataforma Vedium - Teste Grátis!, acessado em agosto 9, 2025,

- <https://plataformavedius.com.br/>
33. App Para Personal Trainer | HexFit - A excelência em aplicativos ..., acessado em agosto 9, 2025, <https://www.myhexfit.com/pt-br/>
 34. Are there any “All in one” personal training apps for online trainers ? : r/personaltraining - Reddit, acessado em agosto 9, 2025, https://www.reddit.com/r/personaltraining/comments/1bw6fvj/are_there_any_all_in_one_personal_training_apps/
 35. Trainerfu—For Personal Trainer - Apps on Google Play, acessado em agosto 9, 2025, <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.trainerfu.android>
 36. Como criar e editar exercícios? - MFIT Personal, acessado em agosto 9, 2025, <https://ajuda.mfitpersonal.com.br/ajuda/professor/biblioteca-de-exercicios/como-criar-e-editar-exercicios/>
 37. As principais tendências fitness para 2025 - Tecnofit, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.tecnofit.com.br/blog/tendencias-fitness-2025/>
 38. As principais tendências do mercado fitness para 2025: um olhar sofisticado sobre o futuro da Saúde e Bem-Estar - Ever Gym, acessado em agosto 9, 2025, <https://studioever.com.br/blog/as-principais-tendencias-do-mercado-fitness-para-2025-um-olhar-sofisticado-sobre-o-futuro-da-saude-e-bem-estar/>
 39. 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/>
 40. Hexfit on the App Store, acessado em agosto 9, 2025, <https://apps.apple.com/uy/app/hexfit/id1131462837>
 41. Hexfit - Apps on Google Play, acessado em agosto 9, 2025, <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.myhexfit.app>
 42. 5 principais tendências fitness para 2025, segundo especialistas - CNN Brasil, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.cnnbrasil.com.br/saude/5-principais-tendencias-fitness-para-2025-segundo-especialistas/>
 43. Tendências para o futuro da Educação Física | Como escolher a melhor faculdade? Saiba no Blog do Claretiano!, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.claretiano.edu.br/2024/10/29/as-principais-tendencias-para-o-futuro-do-profissional-de-educacao-fisica/>
 44. 5 tendências fitness para ficar de olho em 2025 - MFIT Personal, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.mfitpersonal.com.br/5-tendencias-fitness-para-ficar-de-olho-em-2025/>
 45. Fitness Brasil Expo 2025: as tendências e inovações do mercado fitness - Netshoes, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.netshoes.com.br/especiais/suplementos/calendario-de-eventos-fitness-sup/ihrsa-fitness-brasil-sup-cef/fitness-brasil-expo-2025>
 46. Para Personal Trainers - PersonalGO, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.personalgo.com.br/para-personal-trainer/>
 47. Trainerfu: Best Personal Trainer Software, acessado em agosto 9, 2025,

- <https://www.trainerfu.com/>
48. Social media para personal trainer: quais as melhores estratégias - Tecnofit, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.tecnofit.com.br/blog/social-media-personal-trainer/>
 49. Marketing para personal trainer: 7 estratégias de mídias sociais para atrair alunos, acessado em agosto 9, 2025, <https://webtrends.net.br/marketing-para-personal-trainer/>
 50. Marketing para Personal Trainer | Dicas valiosas de Marketing Digital, acessado em agosto 9, 2025, <https://aplicativonexur.com.br/marketing-para-personal-trainer/>
 51. Marketing para Personal Trainer: 10 dicas práticas de como fazer - Tecnofit, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.tecnofit.com.br/blog/marketing-para-personal-trainer/>
 52. Marketing para personal trainer: tudo o que você deve saber! - MFIT Personal, acessado em agosto 9, 2025, <https://blog.mfitpersonal.com.br/marketing-para-personal-trainer-2/>
 53. Instagram para Personal Trainers: Estratégias e Dicas Essenciais - Vejjo, acessado em agosto 9, 2025, <https://vejjo.com.br/blog/marketing-personal-trainers/instagram-para-personal-trainer/>
 54. Preços - Vedium, acessado em agosto 9, 2025, <https://vedius.com.br/precos/>
 55. Fitness Brasil Expo 2025: Tudo o Que Você Precisa Saber - Tecnofit, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.tecnofit.com.br/blog/fitness-brasil-expo/>
 56. Curso - Prescrição e Periodização - Treino em FOCO, acessado em agosto 9, 2025, <https://www.treinoemfoco.com.br/periodizacao/>