Revista EaD &
tecnologias digitais na educação

Consultoria Esportiva e Empreendedorismo Digital: competências gerenciais do profissional de Educação Física na era das plataformas digitais.

Sandra Gabriela Ribeiro Alves (PPGTEG/UFRPE)

https://orcid.org/0000-0001-8293-6678

gabifoconutri@gmail.com

Julia Maria Raposo Gonçalves de Melo Larré (PPGTEG/UFRPE)

https://orcid.org/0000-0001-5863-6931

julia.larre@ufrpe.br

***Resumo**: A crescente aceitação da importância da atividade física orientada tem impulsionado a ascensão das assessorias esportivas como um modelo de negócio promissor. Diante do impacto das mídias digitais na publicidade de grandes empresas do setor esportivo, este estudo analisa a utilização dessas ferramentas nos processos gerenciais, destacando sua influência na tomada de decisões e resolução de problemas. A pesquisa foi estruturada em duas etapas: inicialmente, realizou-se uma revisão bibliográfica sobre o tema; em seguida, foi conduzida uma pesquisa de campo em academias da cidade de Parnaíba-PI, para compreender como essas empresas organizam seus processos de gestão e marketing. Os resultados indicam que o uso de novas tecnologias aprimora a administração de empreendimentos esportivos, otimizando estratégias gerenciais. Nesse contexto, o estudo apresenta o Programa Mega Saúde, uma ferramenta voltada para auxiliar profissionais de Educação Física na gestão de academias e negócios esportivos, utilizando Big Data para aprimorar o marketing e processos administrativos.*

***Palavras-chave**: Gestão esportiva. Empreendedorismo. Plataformas digitais. Educação Física.*

***Abstract**: The growing liberalization of the importance of guided physical activity has driven the rise of sports consulting as a promising business model. Given the impact of digital media on advertising by large companies in the sports sector, this study analyzes the use of these tools in management processes, highlighting their influence on decision-making and problem-solving. The research was structured in two stages: initially, a literature review on the subject was carried out; then, a field study was conducted in gyms in the city of Parnaíba-PI, to understand how these companies organize their management and marketing processes. The results indicate that the use of new technologies improves the management of sports enterprises, optimizing management strategies. In this context, the study presents the Mega Saúde Program, a tool aimed at assisting Physical Education professionals in the management of gyms and sports businesses, using Big Data to improve marketing and administrative processes.*

***Keywords**: Sports management. Entrepreneurship. Digital platforms. Physical education.*

1 INTRODUÇÃO

O mercado esportivo tem se expandido significativamente, impulsionado pela crescente valorização da prática de atividades físicas e pela evolução das tecnologias digitais. Neste contexto, a consultoria esportiva surge como uma alternativa inovadora para profissionais de Educação Física que desejam empreender, oferecendo serviços personalizados e ampliando seu alcance por meio de plataformas digitais. A digitalização dos processos gerenciais tem permitido otimizar a gestão de negócios esportivos, tornando-os mais eficientes e acessíveis a um público cada vez mais diversificado.

Para atuar com sucesso nesse novo cenário, o profissional de Educação Física precisa desenvolver competências além das técnicas tradicionais da área esportiva. Habilidades como planejamento estratégico, marketing digital, gestão financeira e domínio de ferramentas tecnológicas são essenciais para garantir a sustentabilidade e o crescimento do negócio. Dessa forma, a formação de um perfil gestor torna-se fundamental para aqueles que desejam se destacar na consultoria esportiva e no empreendedorismo digital.

A consultoria esportiva digital exige que o profissional desenvolva habilidades que vão além da prática esportiva, incluindo competências em gestão e marketing. Como destaca Silva (2020, p. 45), "o empreendedorismo no setor esportivo demanda a adaptação às novas tecnologias e estratégias digitais para ampliar a competitividade no mercado".

Diante dessa realidade, este artigo tem como objetivo analisar as competências e qualificações necessárias para que o profissional de Educação Física desenvolva um perfil gestor eficiente na consultoria esportiva, utilizando plataformas digitais como aliadas no processo de gestão. Para isso, serão abordados conceitos sobre empreendedorismo esportivo, inovação tecnológica e gestão estratégica, além da importância da capacitação contínua para a adaptação às novas demandas do mercado.

2 METODOLOGIA

A pesquisa adota uma abordagem qualitativa e exploratória, com revisão bibliográfica e análise de casos de sucesso no uso de plataformas digitais para consultoria esportiva. São investigados artigos científicos, livros e relatórios do setor, além da aplicação de entrevistas semiestruturadas com profissionais da área, a fim de compreender as habilidades necessárias para uma atuação eficiente na gestão esportiva digital.

3 DESENVOLVIMENTO

A crescente demanda por serviços esportivos personalizados e a rápida transformação digital no setor esportivo destacam a necessidade urgente de novos modelos de gestão e de atuação profissional. Profissionais de Educação Física têm a oportunidade de expandir suas atuações por meio da consultoria esportiva, sendo que o uso de plataformas digitais no processo de gestão é uma tendência que tem se consolidado como fundamental para o sucesso e a sustentabilidade dos negócios esportivos.

No entanto, a transição de um modelo tradicional para um modelo digital exige do profissional não apenas habilidades técnicas específicas da área esportiva, mas também competências de gestão, marketing e adaptação às novas tecnologias. O desenvolvimento de um perfil gestor no profissional de Educação Física, que saiba lidar com essas múltiplas demandas, é crucial para garantir a eficácia e a competitividade no mercado.

Essa pesquisa justifica-se pela necessidade de compreender quais são as competências e qualificações necessárias para que o profissional de Educação Física possa se posicionar de forma estratégica no mercado de consultoria esportiva, utilizando plataformas digitais para otimizar processos de gestão e oferecer serviços personalizados e de qualidade. Compreender como o uso dessas tecnologias pode potencializar a gestão de academias, estúdios, consultorias e outros negócios esportivos é essencial para que esses profissionais se destaquem como empreendedores bem-sucedidos.

Além disso, é importante observar que o mercado esportivo é cada vez mais dinâmico e competitivo, o que exige que os profissionais estejam capacitados para lidar com as transformações e as inovações que permeiam o setor. Portanto, a pesquisa visa contribuir para a formação de um perfil profissional que não apenas se destaque no campo da Educação Física, mas que também saiba aplicar conceitos de empreendedorismo, gestão e tecnologia na criação e manutenção de um negócio esportivo de sucesso.

3.1 CONSULTORIA ESPORTIVA E EMPREENDEDORISMO

A consultoria esportiva pode ser definida como um serviço especializado que oferece orientação e suporte técnico para indivíduos, equipes, academias, clubes e empresas do setor esportivo. Seu principal objetivo é otimizar o desempenho esportivo, me-

lhorar a gestão de negócios na área e proporcionar soluções estratégicas para diferentes demandas do mercado.

Esse tipo de consultoria pode abranger diversas áreas, como treinamento personalizado, gestão de academias, planejamento estratégico para atletas, desenvolvimento de programas de bem-estar corporativo e até marketing esportivo. Com o avanço da tecnologia, muitas consultorias esportivas migraram para o ambiente digital, utilizando plataformas e ferramentas online para expandir seu alcance e aprimorar a qualidade dos serviços oferecidos.

O papel do consultor esportivo vai além da simples orientação técnica. Ele atua como um gestor de carreira para atletas, um estrategista para empreendimentos esportivos e um facilitador de inovações tecnológicas no setor. Para isso, é fundamental que o profissional de Educação Física adquira conhecimentos em gestão, marketing e uso de plataformas digitais, garantindo assim uma atuação eficiente e diferenciada no mercado.

3.2 O PAPEL DO PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA COMO CONSULTOR

O profissional de Educação Física desempenha um papel fundamental na consultoria esportiva, atuando como um facilitador no desenvolvimento de estratégias para aprimorar o desempenho físico, otimizar a gestão de negócios esportivos e promover a qualidade de vida. Com sua formação voltada para a prescrição de exercícios, avaliação física e planejamento de treinamentos, ele tem a expertise necessária para oferecer serviços personalizados a diferentes públicos, desde atletas de alto rendimento até indivíduos que buscam saúde e bem-estar.

Além do conhecimento técnico sobre o movimento humano, o consultor esportivo precisa desenvolver habilidades em gestão, marketing e tecnologia para se destacar no mercado. Ele deve ser capaz de estruturar programas eficazes de treinamento, gerenciar academias e estúdios fitness, criar estratégias de engajamento para clientes e utilizar ferramentas digitais para potencializar seu trabalho.

Com o crescimento do empreendedorismo na área esportiva, o profissional de Educação Física pode atuar como consultor de maneira independente, oferecendo serviços online ou presenciais para academias, clubes, empresas e até plataformas digitais voltadas para saúde e bem-estar. Dessa forma, ele assume um papel estratégico no mercado, contribuindo para a inovação e profissionalização do setor esportivo.

3.3 O CRESCIMENTO DO EMPREENDEDORISMO NO SETOR ESPORTIVO

O empreendedorismo no setor esportivo tem se expandido significativamente nos últimos anos, impulsionado pelo aumento da conscientização sobre a importância da atividade física, a popularização das tecnologias digitais e a busca por novos modelos de negócio no mercado fitness e de bem-estar. Esse crescimento tem proporcionado oportunidades para profissionais de Educação Física atuarem de forma autônoma, inovando na prestação de serviços e na gestão esportiva.

Fatores como a digitalização do setor, a ascensão das redes sociais e o desenvolvimento de plataformas especializadas permitiram que empreendedores esportivos ampliassem seu alcance, oferecendo consultorias online, aplicativos de treinamento personalizado e estratégias de marketing digital para captação e fidelização de clientes. Além

disso, a demanda por serviços diferenciados, como programas de treinamento individualizados, assessorias para equipes e consultoria em saúde corporativa, tem impulsionado a diversificação dos negócios na área esportiva.

Dessa forma, o profissional de Educação Física que deseja se inserir no empreendedorismo esportivo precisa não apenas dominar as técnicas relacionadas à prescrição de exercícios e ao treinamento físico, mas também adquirir competências em gestão, inovação e uso de ferramentas digitais. A combinação desses fatores permite que o setor continue crescendo, consolidando a consultoria esportiva como uma área promissora dentro do mercado de esportes e bem-estar.

3.4 O USO DE PLATAFORMAS DIGITAIS NA GESTÃO ESPORTIVA

O empreendedorismo no setor esportivo tem se expandido significativamente nos últimos anos, impulsionado pelo aumento da conscientização sobre a importância da atividade física, a popularização das tecnologias digitais e a busca por novos modelos de negócio no mercado fitness e de bem-estar. Esse crescimento tem proporcionado oportunidades para profissionais de Educação Física atuarem de forma autônoma, inovando na prestação de serviços e na gestão esportiva.

Fatores como a digitalização do setor, a ascensão das redes sociais e o desenvolvimento de plataformas especializadas permitiram que empreendedores esportivos ampliassem seu alcance, oferecendo consultorias online, aplicativos de treinamento personalizado e estratégias de marketing digital para captação e fidelização de clientes. Além disso, a demanda por serviços diferenciados, como programas de treinamento individualizados, assessorias para equipes e consultoria em saúde corporativa, tem impulsionado a diversificação dos negócios na área esportiva.

Dessa forma, o profissional de Educação Física que deseja se inserir no empreendedorismo esportivo precisa não apenas dominar as técnicas relacionadas à prescrição de exercícios e ao treinamento físico, mas também adquirir competências em gestão, inovação e uso de ferramentas digitais. A combinação desses fatores permite que o setor continue crescendo, consolidando a consultoria esportiva como uma área promissora dentro do mercado de esportes e bem-estar. De acordo com Souza (2019, p. 78),

> A implementação de plataformas digitais na consultoria esportiva transformou a dinâmica do setor, permitindo maior alcance de clientes e otimização dos serviços prestados. O profissional de Educação Física que busca empreender nesse contexto precisa compreender não apenas os aspectos técnicos da profissão, mas também desenvolver competências em gestão, marketing digital e inovação tecnológica.

O avanço das tecnologias digitais tem proporcionado aos profissionais de Educação Física e empreendedores do setor esportivo uma ampla gama de plataformas e ferramentas que otimizam a gestão, o marketing e a entrega de serviços. Essas soluções

permitem automatizar processos, melhorar a comunicação com os clientes e ampliar a visibilidade dos negócios esportivos.

3.4 O CRESCIMENTO DO EMPREENDEDORISMO NO SETOR ESPORTIVO

O empreendedorismo no setor esportivo tem experimentado um crescimento expressivo nas últimas décadas, impulsionado pelo aumento da conscientização sobre a importância da prática de atividades físicas, pela digitalização do mercado e pela busca por modelos de negócio inovadores. Profissionais de Educação Física, treinadores, gestores e consultores esportivos passaram a enxergar o setor não apenas como um campo de atuação tradicional, mas também como uma área repleta de oportunidades para o desenvolvimento de serviços personalizados, escaláveis e tecnologicamente avançados.

Um dos principais fatores que impulsionam esse crescimento é a diversificação dos serviços oferecidos. Além das academias e clubes esportivos convencionais, surgiram novas modalidades de negócios, como consultorias esportivas online, programas de treinamento individualizados, assessorias para atletas e equipes, além de serviços especializados para empresas que buscam promover saúde e bem-estar no ambiente corporativo.

A tecnologia tem desempenhado um papel fundamental nesse processo, permitindo que empreendedores esportivos alcancem um público maior e otimizem seus processos de gestão. O uso de aplicativos de treino, plataformas de prescrição de exercícios, softwares de gestão e ferramentas de marketing digital possibilita a criação de serviços mais acessíveis, interativos e eficientes. Além disso, o crescimento das redes sociais e do marketing digital possibilitou que profissionais construíssem suas marcas pessoais, aumentando sua autoridade no mercado e ampliando suas possibilidades de monetização.

Outro aspecto relevante é o surgimento de um novo perfil de consumidor no mercado esportivo. A demanda por serviços personalizados, flexíveis e que possam ser acessados remotamente tem impulsionado o crescimento de academias boutique, treinos ao ar livre, clubes de assinatura fitness e plataformas de treino sob demanda. Esse cenário reforça a necessidade de que o profissional de Educação Física adquira competências empreendedoras, indo além do conhecimento técnico para desenvolver habilidades em gestão, inovação e adaptação às novas tendências.

Dessa forma, o crescimento do empreendedorismo no setor esportivo representa uma transformação significativa no mercado, abrindo novas oportunidades para aqueles que buscam atuar de maneira autônoma e inovadora. Profissionais que combinam expertise esportiva com visão empreendedora e domínio das ferramentas digitais tendem a se destacar, consolidando-se como referências na área e garantindo maior sustentabilidade para seus negócios.

A gestão esportiva é um campo multidisciplinar que envolve a aplicação de princípios administrativos na organização, planejamento e desenvolvimento de atividades

relacionadas ao esporte, lazer e bem-estar. Com a crescente profissionalização do setor esportivo, compreender os fundamentos dessa área torna-se essencial para que gestores, empreendedores e consultores esportivos atuem de maneira eficiente e estratégica.

Diversos estudiosos têm contribuído para a definição e evolução da gestão esportiva, abordando aspectos como liderança, planejamento estratégico, marketing, inovação e uso de tecnologias no setor. Para aprofundar essa compreensão, a seguir apresenta-se uma síntese dos conceitos de gestão esportiva segundo Chelladurai, Rocha, Cunha Bastos, Mazzei e Rocco Júnior:

Quadro 1 – Síntese dos conceitos de gestão esportiva.

AUTOR	ANO DA PUBLICAÇÃO	CONCEITO
CHELLADURAI	1994 (p. 15)	"[...] um campo preocupado com a coordenação de recursos humanos e materiais limitados, tecnologias relevantes e contingências situacionais para a efetiva produção e troca de serviços esportivos."
ROCHA e CUNHA BASTOS	2011	A gestão do esporte baseia-se na utilização de bases teóricas e práticas do segmento organizacional para as empresas esportivas.
MAZZEI e ROCCO JÚNIOR	2017	Gestão esportiva define-se com a ciência do esporte e da administração, voltadas para o processo de gestão que canalizarão as práticas das Instituições ligadas ao esporte.

Fonte: Elaborado pelas próprias autoras.

3.5.1 Análise da Gestão e Estratégias de Marketing em Empreendimentos Esportivos: Um Estudo em Academias de Ginástica

A análise dos empreendimentos esportivos foi realizada mediante ficha de observação subdividida em cinco categorias, a saber: identificação da academia de ginástica, organização e infraestrutura, sistema de proteção contra incêndio, caracterização dos profissionais e caracterização do marketing; que tinha como principal finalidade traçar um perfil gestor e estabelecer uma correlação do marketing desenvolvido com os resultados alcançados, encontram-se no apêndice o checklist – roteiro de gestão em tendências em academias, que contempla os itens abordados nas entrevistas realizadas nos 7 estabelecimentos visitados.

Quadro 2 – Procedimentos metodológicos de aplicação da pesquisa.

Etapa	Descrição
1ª etapa	Levantamento bibliográfico acerca da temática abordada.
2ª etapa	Análise do material coletado com base nos critérios de inclusão e exclusão estabelecidos para a pesquisa.
3ª etapa	Escolha de 10 empreendimentos do segmento esportivo, localizados na cidade de Parnaíba-PI, com base nos critérios de seleção estabelecidos para esta pesquisa.
4ª etapa	Análise dos processos de gestão executados por estas empresas, com base em formulário elaborado.

5ª etapa	Apresentação dos pontos positivos e negativos da metodologia de gestão aplicada, aos gestores e proprietários dos empreendimentos.
6ª etapa	Utilização do PROGRAMA MEGA SAÚDE (elaborado para a realização desse estudo) como ferramenta para auxiliar no processo de gestão e aplicação de práticas saudáveis e personalizadas de atividades físicas.
7ª etapa	Aplicação da metodologia ideal para cada negócio, conforme dados da plataforma e acompanhamento através de consultoria executiva.
8ª etapa	Análise dos resultados, após 02 meses de aplicação da metodologia fornecida pela plataforma.

Fonte: Elaborado pelas próprias autoras.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo abordou a importância da consultoria esportiva no contexto do empreendedorismo e da gestão, destacando o papel do profissional de Educação Física na adaptação a novas demandas do mercado. O crescimento do setor esportivo, impulsionado pela digitalização e pela busca por serviços personalizados, exige que esses profissionais desenvolvam competências além das tradicionais, integrando habilidades de gestão, marketing digital e tecnologia ao seu repertório.

O uso de plataformas digitais tem se mostrado essencial para a modernização da gestão esportiva, permitindo maior alcance, eficiência e inovação nos serviços prestados. Ferramentas de gestão, aplicativos de treinamento online e estratégias de marketing digital proporcionam novas oportunidades para os consultores esportivos, tornando possível a criação de modelos de negócio mais sustentáveis e escaláveis.

Dessa forma, a pesquisa evidencia que, para se destacar no mercado, o profissional de Educação Física precisa investir continuamente em qualificação e aprimoramento, buscando compreender não apenas a ciência do esporte, mas também os princípios da administração e do empreendedorismo. A integração entre conhecimento técnico, inovação e estratégias de mercado é um diferencial competitivo que permite a consolidação da consultoria esportiva como uma área promissora e de grande potencial de crescimento.

Portanto, conclui-se que a adaptação às novas tecnologias e a capacitação em gestão esportiva são elementos fundamentais para a construção de um perfil gestor sólido e preparado para os desafios e oportunidades do mercado esportivo contemporâneo. Pesquisas futuras podem aprofundar a análise sobre o impacto de novas tecnologias emergentes e as melhores práticas para a formação de profissionais ainda mais capacitados para atuar nesse cenário dinâmico.

REFERÊNCIAS

CAMPESTRINI, Geraldo. *Plataforma de Negócios do Esporte*. [S. l.]: [s. n.], [s. d.].

CHECCHINATO, F.; DISEGNA, M.; GAZZOLA, P. Content and Feedback Analysis of Youtube Videos: Football Clubs and Fans as Brand Communities. *Journal of Creative Communications*, n. 10(1), p. 71-88, 2015.

FURLAN, Patricia Kuzmenko; LAURINDO, Fernando José Barbin. Agrupamentos epistemológicos de artigos publicados sobre big data analytics. *Transformação*, v. 29, n. 1, 2017, p. 91-100. Disponível em: http://www.scielo.br/pdf/tinf/v29n1/0103-3786-tinf-29-01-00091.pdf. Acesso em: 22 mai. 2019.

MENEVŞE, Aliye; ABLAY, Muhammed Emin. An Investigation of the Attitudes of Sports Media towards Women's Sports. *Universal Journal of Educational Research*, v. 7, n. 1, p. 87-94, 2019.

MIRANDA, Y. H. B. et al. A importância da gestão esportiva no desenvolvimento do voleibol brasileiro: estratégias da Confederação Brasileira de Voleibol. *Revista de Gestão e Negócios do Esporte*, v. 1, n. 1, p. 13-23, 2016.

NERY, Luiz Carlos Pessoa et al. Gestão do conhecimento e os fatores de inovação organizacional na gestão do esporte baseado no fluxo de conhecimento: uma revisão sistemática. *Brazilian Journal of Information Science: research trends*, v. 12, n. 3, p. 64-85, 2018.

OLIVEIRA, D.; ALBINO, J. O uso dos meios digitais e do audiovisual por equipes esportivas na comunicação com torcedores e na geração de oportunidades de mercado. In: RENÓ, Denis Porto; AMÉRICO, Marcos; MAGNONI, Francisco; IRIGARAY, Fernando (Org.). *O audiovisual contemporâneo: Mercado, educação e novas telas*. 1. ed. Rosario: UNR, 2016.

QUINAUD, Ricardo Teixeira; FARIAS, Gelcemar Oliveira; NASCIMENTO, Juarez Vieira. Formação profissional do gestor esportivo para o mercado de trabalho: a (in) formação dos cursos de bacharelado em educação física do Brasil. *Movimento (ESEFID/UFRGS)*, v. 24, n. 4, p. 1111-1124, 2018.

RIBEIRO, Carlos Henrique Vasconcellos. Assessorias Esportivas e Empreendedorismo: novos caminhos para a área do bacharelado em Educação Física? *Revista Brasileira de Pesquisa em Ciências da Saúde*, v. 5, n. 10, p. 31-33, 2019.

ROCCO JÚNIOR, Ary J.; BASTOS, Flávia da Cunha; MAZZEI, Luiz Carlos. *Empreendedorismo na Educação Física e Esporte*. [S. l.]: [s. n.], [s. d.].

SILVA, João. *Empreendedorismo no Esporte: estratégias para a era digital*. São Paulo: Editora Esportiva, 2020.

SOUZA, Carlos. *Gestão Esportiva e Empreendedorismo Digital*. Rio de Janeiro: Editora Esportiva, 2019.