

Plano de Negócios: Kingdom Fight School

| | |
|--------------------------------------------------------------|----------|
| 1. Sumário Executivo: Kingdom Fight School (KFS) | 2 |
| Conceito do Negócio | 2 |
| O Diferencial: O Ecossistema Phygital | 2 |
| Missão, Visão e Valores | 2 |
| Necessidade de Investimento e Viabilidade | 3 |
| 2. Análise de Mercado: | 4 |
| 2.1 Segmentação de Clientes | 4 |
| 2.2 Análise de Concorrência | 5 |
| 2.3 Análise SWOT (Matriz FOFA) | 5 |
| Forças (Internas) | 5 |
| Oportunidades (Externas) | 5 |
| Fraquezas (Internas) | 6 |
| Ameaças (Externas) | 6 |
| 3. Plano de Marketing e Vendas | 6 |
| 3.1 Prova de Tração: Nossa Presença Digital | 6 |
| 3.2 Estratégia de Conversão (Seguidor → Aluno) | 9 |
| Métricas e Metas de Conversão | 10 |
| Análise de Custos de Aquisição (CAC) | 10 |
| Por que Oeiras e Cascais? | 11 |
| 3.3 Tabela de Preços e Combos (Phygital) | 11 |
| 3.4 Fontes de Receita Adicionais | |
| Produtos e eventos que aumentam a margem de lucro por aluno. | 12 |
| 4. Plano Operacional: | 12 |
| 4.1 Localização e Infraestrutura Estratégica | 12 |
| 4.2 Capacidade Instalada e Dimensionamento | 13 |
| 4.3 Grade de Horários e Fluxo Operacional | 13 |
| 4.4 Processos Digitais e Ecossistema Online | 14 |
| 4.5 Equipe e Governança | 14 |
| 5. Plano de Serviços: | 14 |
| 5.1 O Ginásio (A Sede Física) | 14 |
| 5.2 A Plataforma (Kingdom Digital) | 15 |
| 5.3 Metodologia "Style Kingdom Fight" | 15 |
| 6. Plano Financeiro: Viabilidade e Escalabilidade | 16 |
| 6.1 Investimento Inicial (CAPEX) | 16 |
| 6.2 Custos Fixos e Variáveis Mensais (OPEX) | 17 |
| 6.2.1 Custos Mensais de Operação (OPEX Total) | 18 |
| 6.3 Mix de Receita e Ticket Médio | 18 |
| Detalhamento do Cálculo: | 18 |
| Ajuste de Receita Acessória | 18 |
| 6.4 Ponto de Equilíbrio (Break-even): | 19 |

| | | |
|-----|-------------------------------------------------------|----|
| 6.5 | Projeção de Lucro Líquido (A vossa Divisão de Lucros) | 19 |
| 7. | Solicitação de Financiamento e Plano de Retorno | 20 |
| 7.1 | O "Ask": Valor e Alocação | 20 |
| 7.2 | Proposta de Retorno (Modelo de Empréstimo) | 21 |
| 7.3 | Por que investir na Kingdom Fight School agora? | 21 |

1. Sumário Executivo: Kingdom Fight School (KFS)

Conceito do Negócio

A **Kingdom Fight School (KFS)** é uma escola de alto rendimento que redefine o ensino das artes marciais através de um modelo híbrido e escalável. Localizada no eixo estratégico **Oeiras-Cascais**, a KFS não é apenas um ginásio físico, mas um centro de excelência técnica que une o treino presencial (Muay Thai, Jiu-Jitsu, Boxing, MMA e outras modalidades de desporto de combate) a uma metodologia educacional inovadora. Liderada pelos fundadores **Oséias Beu e Ícaro Bueno**, a marca já nasce com uma prova de conceito real: de sua audiência orgânica.

Hoje como Kingdom Fight School encontra-se já em fase de **validação prática do mercado** através de atividades sociais regulares aos sábados na região de Campolide, com participação média de **10 alunos recorrentes**. Este indicador demonstra a forte aceitação do mercado e a capacidade de mobilização dos fundadores.

O Diferencial: O Ecossistema Phygital

O grande trunfo da KFS é a sua operação **Phygital (Física + Digital)**.

- **Físico:** Um espaço com estética moderno-industrial, focado em performance e também equipado com uma "Sala de Estudos Técnicos" para análise de combate.
- **Digital:** Uma plataforma exclusiva com cursos, workshops e *gamificação*, onde o aluno monitoriza métricas (biometria e presença). Este ecossistema permite a "Sala de Aula Invertida Marcial": o aluno estuda a teoria na plataforma e maximiza a prática no tatame, acelerando o aprendizado e aumentando a retenção.
- **Personalização por Dados:** Diferente do ensino genérico, a KFS utiliza a plataforma para o **Desenvolvimento Individual**. O aluno não é apenas um número na turma; ele tem métricas específicas de evolução para cada modalidade (ex: precisão no Muay Thai vs. transição no BJJ), permitindo um acompanhamento cirúrgico do seu progresso global.

Missão, Visão e Valores

- **Missão:** Formar campeões dentro e fora do tatame, transformando vidas através da disciplina das artes marciais, integrando tecnologia e ensino técnico de elite para criar lutadores e cidadãos de alta performance, capacitando cada aluno com habilidades físicas, técnicas e mentais que vão além do combate. Promover um ambiente de honra, disciplina e superação, onde o aprendizado é contínuo e a excelência é o objetivo em

todas as esferas. Na Kingdom Fight School, treinamos guerreiros completos, preparados para os desafios das artes marciais e da vida..

- **Visão:** Tornar-se a maior rede global de ensino marcial integrado, expandindo a metodologia "Kingdom" de Portugal para a Europa e Américas nos próximos 5 anos sendo reconhecida como a principal escola de artes marciais que forma campeões completos, integrando técnicas e táticas de combate de excelência, preparo físico avançado e conhecimento estratégico profundo, em um ambiente de respeito, disciplina e evolução contínua.

- **Valores:**

- 1 - **Integridade e Honra:** Acreditamos na integridade e na honra dentro de fora do tatame e do ringue.

"Caráter é fazer o que é certo, mesmo que ninguém esteja olhando."

- 2 - **Disciplina:** A disciplina é a base para o sucesso em qualquer jornada marcial ou em qualquer jornada na vida. Ela é como seu mapa guia em nossos treinos, comportamentos e ações dentro de fora da escola, moldando campeões em caráter e também habilidade.

"A disciplina é a vitória da razão sobre a preguiça!"

- 3 - **Preparação e Superação:** Um verdadeiro campeão está sempre preparado no corpo, na alma e em seu espírito e busca sempre se superar, enfrenta as adversidades com coragem e determinação. Está sempre motivado a continuar evoluindo, a cada queda e a cada vitória.

"Vencedores não dão desculpas, eles entendem o que precisa ser feito e fazem!"

- 4 - **Excelência técnica e tática:** Buscamos a excelência em todas as técnicas e táticas que ensinamos. Nosso foco está em aperfeiçoar constantemente nossas habilidades, sempre almejando ser os melhores e mais completos lutadores.
- 5 - **Evolução contínua:** O aprendizado é um caminho sem fim. Promovemos uma mentalidade de crescimento constante, sempre abertos a novas técnicas, estratégias e conhecimentos que possam elevar o nosso nível.

Necessidade de Investimento e Viabilidade

Para a implementação da Unidade Flagship, a KFS busca um aporte de € 8.050.

- **Alocação:** 40% Reforma/Infraestrutura, 28% Equipamentos, 12% Capital de Giro, 12% Imóvel (Caução) e 8% Marketing.
- **Segurança Financeira:** Com uma gestão *ultra-lean* e custos fixos controlados, o **Ponto de Equilíbrio (Break-even)** é atingido com apenas **110 alunos** (menos de 10% de conversão da audiência atual).
- **Retorno:** O modelo prevê a devolução integral do capital ao investidor em um curto período (estimativa de payback em 5 meses após a maturação), sem a necessidade de cedência de participação societária (*equity*), através de um contrato de mútuo com prêmio de retorno.

Quem são os fundadores?

Oséias Beu: É amante de artes marciais desde a juventude e começou nas artes marciais ainda muito novo, motivado por uma lesão no cotovelo.

Iniciou no Jiu-Jitsu e foi até a faixa azul, mas descobriu sua verdadeira paixão no Boxe através de um projeto social. Posteriormente, expandiu seus treinos para o Kickboxing que foi até a faixa marrom e depois migrou para o Muay Thai e com 21 anos conquistou o título de kru e o prajied preto por seu mestre Marcio Farah no ginásio Crokodilos's em São Paulo SP e também está a finalizar (etapa de estágio junto à Privilégio Boxing Club) o curso de treinador de boxing em Portugal. Além de já ter feito um camping de treinamento de Muay Thai em Chiang Mai, no ginásio YOKKAO Manop, junto de seu sócio Ícaro Bueno.

Como atleta ele possui 13 combates, sendo que deles 7 foram de boxe, e os demais foram de Muay Thai/Kickboxing e ele conquistou o cinturão de boxe do torneio regional de Osasco em São Paulo, SP - Brasil e possui um cartel de 13 vitórias e 6 nocautes. E já leciona aulas de Boxing e Muay Thai desde 2019.

Além de atleta e mestre em artes de desporto de combate, o Oséias também é um cientista de dados de desenvolvimento, e possui graduação em informática pela universidade Paulista, MBA em Data Science pela Faculdade das Américas e é mestrando em Data Science pela Universidade NOVA IMS. Ele atua na área de tecnologia desde os 18 anos de idade e já desenvolveu inúmeras aplicações e plataformas além de hoje trabalhar na maior food tech da américa latina como coordenador de um time de dados.

Ícaro Bueno: O mestre Icaro iniciou sua jornada em 2003, praticando Capoeira e Boxe. Em 2008, começou a dar aulas para crianças em um projeto social e, em 2009, teve sua primeira turma oficial de Muay Thai, onde descobriu sua vocação para ser professor. Embora tenha competido no Muay Thai e no MMA, percebeu que sua verdadeira satisfação estava em atuar no "corner", formando atletas e transmitindo princípios e valores aos alunos. Ele recebeu seu

título de mestre e seu prajied preto no Muay Thai a mais de 20 anos e já desenvolveu inúmeros atletas e os levou a competições Além de já ter feito um camping de treinamento de Muay Thai em Chiang Mai, no ginásio YOKKAO Manop junto de seu sócio Oséias Beu.

Como nasce a Kingdom Fight School?

O que começou como um sonho compartilhado em uma mesa de café tornou-se a essência da Kingdom Fight School. Nossa missão vai além do tatame: buscamos forjar campeões por inteiro, unindo o domínio técnico à força de caráter. **Através da análise de dados e do acompanhamento rigoroso de performance, garantimos a evolução precisa e constante de cada aluno**, sempre guiados pelos pilares da integridade, honra e disciplina.

2. Análise de Mercado:

O mercado de artes marciais e fitness vive uma transição. O modelo tradicional de "apenas aulas presenciais" está perdendo espaço para ecossistemas que oferecem conveniência e acompanhamento de dados. A Kingdom Fight School entra exatamente nesse vácuo.

2.1 Segmentação de Clientes

Dividimos nossos "guerreiros" em dois perfis principais que se complementam:

| Perfil | Aluno Presencial | Aluno Digital |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Localização | Moradores e trabalhadores num raio de 5-20km do ginásio. | Nível nacional/global (foco inicial em falantes de português). |
| Motivação | Disciplina física, interação social, alívio de estresse e contato real. Atletas de competição. Interessados em tornarem-se professores. | Flexibilidade de horário, revisão técnica e acesso a especialistas. Acompanhamento de performance individual. |

| | | |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Comportamento | Frequenta o ginásio entre 2x e 3x por semana no mínimo; valoriza a infraestrutura física. | Consome vídeos rápidos; treina em casa ou usa o app para estudar a técnica antes do treino real e ter acompanhamento de seu desenvolvimento e performance. |
| Ticket Médio | Maior (Mensalidade completa + taxas) e pode ter níveis diferentes de acesso. | Menor (Assinatura recorrente), mas com escala ilimitada. |

2.2 Análise de Concorrência

A Kingdom Fight se posiciona no "meio-termo inteligente" entre dois mundos:

- **Academias de Bairro e Redes (Locais):**
 - *Fraqueza:* Muitas são analógicas, não oferecem suporte extraclasse e possuem alta taxa de desistência (churn) por falta de acompanhamento de progresso.
 - *Vantagem da Kingdom:* Nossa plataforma mantém o aluno engajado mesmo quando ele não pode ir ao treino físico, reduzindo a evasão.
- **Plataformas de Treino Online / YouTube / Instagram / TikTok:**
 - *Fraqueza:* Falta de comunidade real, ausência de correção presencial e dificuldade em graduar o aluno.
 - *Vantagem da Kingdom:* O digital aqui é um **complemento** ao real. O aluno tem um "porto seguro" físico para testar o que aprendeu online.
- **Principais concorrentes na zona de Cascais/Oeiras:**
 - **Cascais Fight Center** - sem aulas de jiu jitsu ou outras modalidades além de Kickboxing e Muay Thai
 - **K.O. Team Fight Club** - apresentam aulas com 1h de duração
 - **Careca Team - horários de treino.** Apresentam apenas horários após as 19h
- **Clube de Boxe Privilégio**
 - O Clube de Boxe Privilégio apresenta uma estrutura de treinos diversificada ao longo do dia, com sessões às 07h00, 10h00, 18h00 e 20h00, incluindo ainda um treino específico de competição às 08h30.
 - O treino das 18h00 destaca-se por operar com três turmas simultâneas:
 - Competição
 - Manutenção
 - Iniciação

- Cada turma conta, em média, com 20 a 25 alunos, com uma mensalidade média de 50€ por aluno/mês.
- **Estimativa de Receita Mensal (Privilégio)**
 - Considerando médias conservadoras: 4 horários regulares × ~22 alunos = ~88 alunos, treino competição manhã (~22 alunos)
 - Total estimado: ~110 alunos
 - **Receita mensal estimada: 110 alunos × 50€ ≈ 5.500€/mês**
- Pontos: É uma associação, não está bem localizado, é necessário carro ou autocarro para chegar até o clube.
- **Almada Fitness Center (Aulas do treinador Ícaro)**
 - O Almada Fitness Center apresenta uma oferta mais limitada:
 - Treinos apenas segunda, quarta e sexta
 - 2 turmas por dia
 - Média de 25 a 30 alunos por aula
 - Mensalidade média: 40€/mês
 - Estimativa de Base de Alunos
 - Assumindo média de 27 alunos por turma:
 - 2 turmas × 27 alunos = ~54 alunos ativos
 - **Receita mensal estimada: 54 alunos × 40€ ≈ 2.160€/mês**
 - **Pontos:** Este modelo demonstra que, mesmo com menor frequência semanal, existe adesão relevante ao Muay Thai recreativo. Além do ginásio ser muito regionalizado, atendendo somente pessoas que moram ali pela zona.

E em todas elas não têm um acompanhamento individualizado e personalizado da performance dos alunos e nós teremos isso através de nossa plataforma.

2.3 Análise SWOT (Matriz FOFA)

Esta matriz resume a viabilidade estratégica do negócio:

Forças (Internas)

- **Autoridade Digital:** Presença já estabelecida no Instagram e YouTube, gerando tráfego orgânico gratuito.
- **Custo de Desenvolvimento Zero:** Tecnologia da plataforma desenvolvida "dentro de casa", economizando milhares de euros em TI.
- **Modelo Híbrido:** Maior valor agregado percebido pelo aluno (ele sente que ganha "dois por um").

Oportunidades (Externas)

- **Gamificação do Fitness:** Tendência de usuários quererem ver dados e rankings de seu desempenho e verem seu "card" de estatísticas na plataforma.

- **Escalabilidade:** Possibilidade de vender cursos específicos para quem não mora perto do ginásio físico.
- **Eventos e Parcerias:** Uso do ginásio físico para workshops gravados e transmitidos na plataforma.
- **Camp de treinamento:** Dias de imersões de treinamentos de diferentes níveis, básico, intermediário, avançado, instrutores.

Fraquezas (Internas)

- **Dependência de Capital:** Necessidade de investimento inicial para o imóvel físico (CAPEX).
- **Equipe Enxuta:** Risco de sobrecarga dos fundadores nas funções de gestão, instrução e criação de conteúdo.

Ameaças (Externas)

- **Cenário Imobiliário:** Alta nos arrendamentos comerciais em áreas nobres com Oeiras e Cascais.
- **Concorrência "Low Cost":** Grandes redes de academias que baixam o preço para esmagar estúdios menores. (Combateremos isso com a **exclusividade** e **metodologia**).

Acreditamos que nossa maior força é a **baixa barreira de entrada no digital** (pois já temos a audiência e a plataforma está a ser desenvolvida). Isso mitiga o risco de investimento, pois não vamos "começar do zero" a procurar clientes.

3. Plano de Marketing e Vendas


3.1 Prova de Tração: Nossa Presença Digital

| <i>Plataforma</i> | <i>Seguidores/Inscritos</i> | <i>Tempo de Maturação</i> | <i>Alcance Mensal</i> | <i>Taxa de Engajamento</i> |
|-------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------------------|
| | | | | |

| | | | | |
|------------------|----------------|---------|------|-------------------|
| Instagram | 188 Seguidores | 6 meses | 38K | 1.1K |
| YouTube | 46 Inscritos | 6 meses | 6.2K | 13.2h (SHORTS) |


< **Content**  

Overview All content All ads




Muito obrigado pela leveza e por todos ensinamentos. Foi uma honra...
Reel · 14 February 2026

| | | | |
|--------------|-------|--------------|---------|
| Views | Reach | Interactions | Follows |
| 6,973 | 5,445 | 296 | 34 |




Tempo incrível de muito aprendizado e formação de novas amizades. Hoj...
Post · 16 February 2026

| | | | |
|--------------|-------|--------------|---------|
| Views | Reach | Interactions | Follows |
| 2,157 | 942 | 83 | 0 |



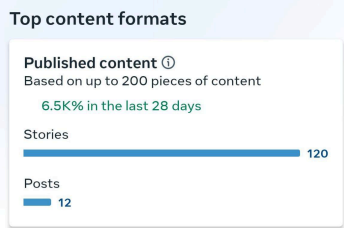
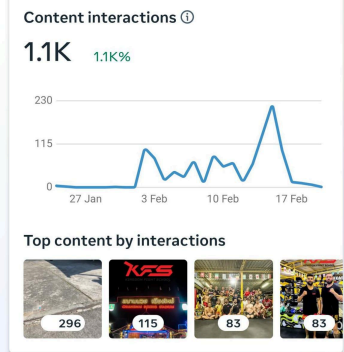
Experiência profunda no Muay Thai na @yokkao.chiangmai...
Reel · 7 February 2026

| | | | |
|--------------|-------|--------------|---------|
| Views | Reach | Interactions | Follows |
| 1,698 | 1,056 | 48 | 0 |




Primeiro Treino de Muay Thai na Tailândia!...
Reel · 3 February 2026

| | | | |
|--------------|-------|--------------|---------|
| Views | Reach | Interactions | Follows |
| 1,304 | 801 | 83 | 2 |



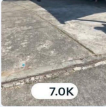
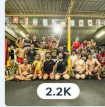
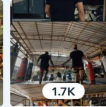


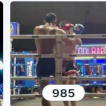
< **Insights**  

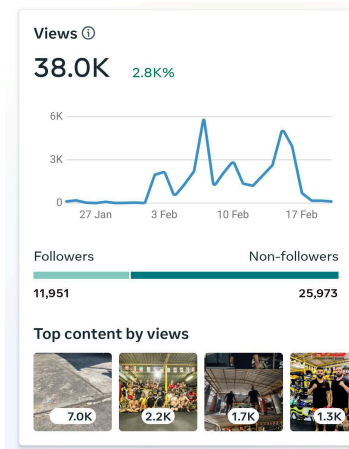
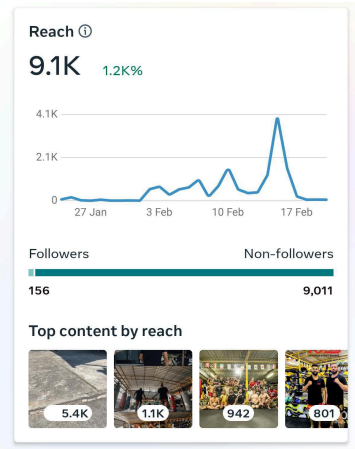
Your Instagram views increased by **2,763%** in the last 28 days

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Views</p>  <p>38.0K 2.8K%</p> | <p>Content interactions</p>  <p>1.1K 1.1K%</p> |
| <p>Follows</p>  <p>84 833%</p> | <p>Link clicks</p>  <p>35 100%</p> |

Top content by views [See all](#)

Views Interactions Follows

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
|  7.0K |  2.2K |  1.7K |
|  1.3K |  1.2K |  985 |



Studio + 🔔 🔴

Kingdom Fight
46
Total subscribers

Channel analytics

Last 28 days

| | | | |
|-------|------|--------------------|------|
| Views | 6.2k | Watch time (hours) | 13.2 |
|-------|------|--------------------|------|

Latest published content

Vem treinar com os tailandeses #muay...
Copyright

👁️ 1.1k 👍 32 💬 0

Ranking by views: 2 of 10 >

Views: 1.1k ↑

Average percentage viewed: 52.9% ↑

Likes: 32 ↑

Bem vindo a Yokkao Chiang Mai #muay...
First 7 days, 20 hours

👁️ 326 👍 7 💬 0

Studio + 🔔 🔴

Overview **Content** Audience Trends

Watch time (hours): **13.2** ↑
2,081% more than previous 28 days

Subs: **+1**

Your weekly recap is here

Top content

Views · Last 28 days

| | | |
|--|------------------------------------------|------|
| | Mais um dia de treino aqui na #yokkao... | 1.4k |
| | Vem treinar com os tailandeses #muay... | 1.1k |

Overview **Content** Audience Trends

All Videos Shorts

New viewers

Last 28 days

| | |
|--------|------|
| Shorts | 2.1k |
| Videos | 21 |

Views

Last 28 days

| | |
|--------|------|
| Shorts | 6.2k |
| Videos | 32 |

Published content

Last 28 days

| | |
|--------|---|
| Shorts | 9 |
| Videos | 1 |

Studio + 🔔 🔴

Overview **Content** Audience Trends

Views

6.2k ↑
2,498% more than previous 28 days

Watch time

13.2 ↑
2,081% more than previous 28 days

Your weekly recap is here

Top content

Views · Last 28 days

| | | |
|--|------------------------------------------|------|
| | Mais um dia de treino aqui na #yokkao... | 1.4k |
| | Vem treinar com os tailandeses #muay... | 1.1k |

Overview **Content** Audience Trends

Views

Last 28 days

| | |
|--------|------|
| Shorts | 6.2k |
| Videos | 32 |

Published content

Last 28 days

| | |
|--------|---|
| Shorts | 9 |
| Videos | 1 |

Overview Content **Audience** Trends

Monthly audience

2.1k

Subscribes: +15

Audience by watch behaviour

Monthly audience · 20 Feb 2026

| | |
|-----------------|--------|
| New viewers | 99.0% |
| Casual viewers | 1.0% |
| Regular viewers | < 0.1% |

Overview Content **Audience** Trends

Audience by watch behaviour

Monthly audience · 20 Feb 2026

| | |
|-----------------|--------|
| New viewers | 99.0% |
| Casual viewers | 1.0% |
| Regular viewers | < 0.1% |

Popular with new viewers

Views · Last 28 days

| | |
|----------------------------------|------|
| Mais um dia de treino aqui n... | 1.4k |
| Vem treinar com os tailandes... | 1.1k |
| O dia que fiz sparring com ca... | 981 |
| Mais um treino com riqueza t... | 869 |
| Sparring Day 🇧🇷🇩🇪 #muayth... | 468 |

Popular

Views · L

Overview Content **Audience** Trends

Gender

Last 28 days · Views

| | |
|----------------|-------|
| Male | 95.5% |
| Female | 4.5% |
| User specified | 0.0% |

Overview Content **Audience** Trends

Device type

Watch time (hours) · Last 28 days

| | |
|----------|-------|
| Mobile | 90.5% |
| Computer | 4.2% |
| TV | 4.1% |
| Tablet | 1.3% |

Age

Last 28 days · Views

| | |
|-------|-------|
| 13-17 | 0.0% |
| 18-24 | 7.0% |
| 25-34 | 40.1% |
| 35-44 | 36.4% |
| 45-54 | 11.5% |
| 55-64 | 5.1% |
| 65+ | 0.0% |

3.2 Estratégia de Conversão (Seguidor → Aluno)

A Kingdom Fight utiliza um modelo de conversão de "funil de confiança". Aproveitamos o alcance orgânico já estabelecido para validar a marca e o tráfego pago geolocalizado para converter a demanda local em matrículas presenciais.

Métricas e Metas de Conversão

- **Taxa de Conversão Projetada:** Estimamos converter **3% da audiência local** qualificada.
- **Foco Geográfico:** Nossas campanhas de tráfego pago serão estritamente segmentadas para as regiões de **Oeiras** e **Cascais**, garantindo que o investimento seja aplicado apenas em potenciais alunos que residam ou trabalhem próximos ao ginásio.

Análise de Custos de Aquisição (CAC)

| Canal | Tipo de CAC | Investimento Estimado | Descrição |
|------------------|-----------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Orgânico (IG/YT) | € 0,00 | Tempo e Conteúdo | Leads vindos diretamente da audiência atual |
| Pago (Meta Ads) | € 6,00 a € 8,00 | € 10,00 / semana | Custo por lead qualificado (CPL) que agenda uma aula experimental via WhatsApp, email ou telefone. |
| Pago (YouTube) | € 0,05 a € 0,10 | € 10,00 / semana | Custo por visualização (CPV) de vídeo técnico para gerar autoridade no mercado português. |

Por que Oeiras e Cascais?

1. **Poder de compra:** Capacidade de pagar mensalidades premium.
2. **Cultura de esporte:** São regiões onde o estilo de vida ativo e artes marciais (como o Boxing, Kickboxing, Jiu-Jitsu e Muay Thai) são muito fortes.

3.3 Tabela de Preços e Combos (Phygital)

Estratégia de recorrência mensal.

| Produto | O que inclui? | Valor Mensal |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Kingdom Online (Plano Digital) | Academia Digital: Acesso ilimitado à plataforma KFS, cursos técnicos gravados, workshops digitais e biblioteca de conteúdos para treino remoto e revisão técnica. | € 20 |
| Kingdom Presencial Modalidade (Plano I) | Foco em Especialização: Acesso presencial ilimitado a uma modalidade específica à escolha (Muay Thai, Jiu-Jitsu ou Boxing). Ideal para quem busca foco total em uma única disciplina. (Não inclui plataforma digital). | €50 |
| Kingdom Presencial MMA (Plano II) | Multi-Modalidades + Digital: Acesso presencial ilimitado a todas as artes marciais oferecidas pela escola (Muay Thai, BJJ, Boxing e MMA). Bónus: Inclui acesso total à plataforma digital Kingdom para estudo teórico. | €80 |
| Kingdom FULL (Plano III) | Acesso ilimitado ao ginásio físico (todas as modalidades) + Acesso total à plataforma digital + Oferta de Camiseta Exclusiva KFS em períodos sazonais. | €100 |

3.4 Fontes de Receita Adicionais

Produtos e eventos que aumentam a margem de lucro por aluno.

| Produto | O que inclui? | Faixa de preço |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Material de treino | Materiais completos de treino, como ligaduras, luvas, caneleiras, conquilhas, capacetes e etc. | €10 - €100 |
| Vestuários | Camisetas, Shorts, Blusas, Calças e etc (sempre exclusivas e também comemorativas). | €15 - €100 |
| Kingdom Fight Camp | Finais de semana de camps imersivos em diferentes níveis, básico, intermediário, avançado, instrutor. | €50 - €250 |
| Kingdom Fight Workshops | Workshops que lecionamos com outros atletas e instrutores. | €50 - €250 |

4. Plano Operacional:

A operação da Kingdom Fight foi desenhada para maximizar o uso do espaço físico, integrando a prática marcial à produção de conteúdo digital e ao estudo teórico.

4.1 Localização e Infraestrutura Estratégica

A escolha do imóvel prioriza a **acessibilidade** e a **conveniência**, focando no eixo **Oeiras-Cascais**.

- **Critério de Seleção:** Imóveis com área entre **150m² e 350m²** (ideal para comportar a estrutura bifásica), localizados a uma distância máxima de **15 minutos a pé de uma estação de comboio** (Linha de Cascais).
- **Zonamento Interno:**

- **Área de Combate:** Tatames de alta densidade dimensionados para duas aulas simultâneas.
- **Área de Ringue/ Octógono:** Espaço fixo para boxe/striking e simulação de combate real. (Talvez não essencial no começo)
- **Sala de Estudos Técnicos:** Espaço equipado para análise de vídeo, aulas teóricas e workshops (Diferencial Kingdom).
- **Balneários:** Focados em higiene extrema e funcionalidade.
- **Espaço para Cross Training / Condicionamento Físico:** Focado no desenvolvimento de força e velocidade de cada atleta, sempre voltado ao desporto de combate.

4.2 Capacidade Instalada e Dimensionamento

Para manter o padrão de qualidade dos co-fundadores **Ícaro Bueno e Oséias Beu**, a escola operará com turmas de no máximo **20 a 35 alunos por instrutor**.

- **Cálculo de Espaço:** Para duas aulas simultâneas de 25 alunos, prevemos uma área útil de treino de aproximadamente **150m² a 250m²**, garantindo segurança e mobilidade durante os *sparrings* e rolas.
- **Capacidade Diária:** Com 6 blocos de horários e 2 modalidades por bloco, a escola tem capacidade para atender até **300-360 alunos por dia**.

4.3 Grade de Horários e Fluxo Operacional

A grade foi desenhada para atender desde o profissional que treina cedo até o projeto social à tarde.

| Turno | Horários | Atividade Principal |
|----------------------|-----------------|------------------------------------------------------|
| Manhã | 07:00h - 11:30h | 3 Blocos (Duas modalidades simultâneas). |
| Intermediário | 12:00h - 14:00h | Janela de Gravação de Conteúdo / Workshops Digitais. |
| Tarde | 15:00h - 18:00h | 2 Blocos + Projeto Social Kingdom . |
| Noite | 18:00h - 20:00h | Bloco Prime (Foco em alta performance e iniciantes). |

4.4 Processos Digitais e Ecossistema Online

O ginásio físico funciona como um **estúdio de produção constante**.

- **Fluxo de Gravação:** As aulas presenciais são registradas para revisão dos alunos. Conteúdos exclusivos (cursos e workshops) são gravados em horários de baixa ocupação do tatame.
- **Edição e Upload:** Gestão interna feita pelos co-fundadores, garantindo a fidelidade da metodologia Kingdom Fight.
- **Avaliação de Desempenho:** O progresso do aluno é validado presencialmente pelo instrutor e registrado via **Check-in Digital** na plataforma, criando um histórico de evolução técnica e assiduidade.

4.5 Equipe e Governança

A Kingdom Fight opera sob um modelo de gestão enxuta e colaborativa.

- **Liderança:** Os co-fundadores (Ícaro e Oséias) supervisionam a metodologia e a estratégia.
- **Corpo Técnico:** Um instrutor responsável por modalidade, garantindo especialização.
- **Front Desk:** Operação 100% automatizada via sistema de check-in digital (sem necessidade de recepcionista fixo inicialmente).
- **Manutenção e Higiene:** Modelo de "Comunidade". A limpeza pesada é liderada pelos sócios com apoio de familiares e alunos voluntários, reforçando o valor de **pertencimento e respeito ao templo de treino**.

5. Plano de Serviços:

O modelo da Kingdom Fight é baseado na integração entre a prática física de alta intensidade e o estudo intelectual das artes marciais. Este "Ciclo de Aprendizagem" garante uma retenção de alunos muito superior ao mercado tradicional.

O ecossistema da **Kingdom Fight** é o que transforma o nosso negócio de um "ginásio" em uma **Escola de Performance**. O diferencial aqui é que o aluno não "sai do treino" quando atravessa a porta; ele leva a escola no bolso.

5.1 O Ginásio (A Sede Física)

O espaço foi projetado para inspirar disciplina e modernidade, unindo a essência dos antigos *dojos* à estética industrial contemporânea.

- **Vibe e Design:** Estética **Moderno-Industrial**, com uso de metais, concreto aparente e iluminação focada, mas preservando elementos tradicionais. Um ambiente que respira performance e profissionalismo.
- **Área de Treino Funcional:** Em vez de máquinas de musculação convencionais, o foco é o **Cross-Training Marcial**. Equipado com *kettlebells*, barras olímpicas, elásticos de

resistência e sistemas de suspensão, tudo voltado para o desenvolvimento de potência, explosão e resistência específica para lutadores.

- **A "Sala de Estratégia":** Um diferencial exclusivo da Kingdom. Mais que um lounge, é um centro técnico com:
 - TV/Telão para análise de lutas (profissionais e dos próprios alunos);
 - Quadros brancos para diagramação de táticas, biomecânica e anatomia aplicada ao combate;
 - Espaço de convivência que estimula a troca de conhecimento entre mestres e alunos.

5.2 A Plataforma (Kingdom Digital)

A plataforma funciona como o "Passaporte do Atleta", onde cada aluno tem sua jornada documentada.

Dashboard de Performance Ultra-Personalizado:

- **Métricas por Modalidade:** O app não gera apenas dados genéricos. Ele oferece uma visão segmentada. Se o aluno faz Muay Thai e Jiu-Jitsu, ele terá KPIs (indicadores de desempenho) diferentes para cada uma, acompanhando sua evolução técnica, força e flexibilidade específica de forma isolada e conjunta.
- **O "Avatar" de Evolução:** O aluno visualiza seu crescimento através de um gráfico de teia (radar chart), que mostra onde ele está forte e onde precisa de foco (ex: Gás, Técnica, Força, Teoria).
- **Feedback Customizado:** Com base na assiduidade e nas avaliações presenciais inseridas pelos professores, a plataforma sugere conteúdos específicos da biblioteca para aquele aluno "cobrir os buracos" no seu jogo individual.
- **Biblioteca de Conteúdo 360°:**
 - **Técnica:** Módulos de Jiu-Jitsu, Muay Thai e Boxe;
 - **Mindset e História:** Cursos sobre a filosofia das artes marciais e psicologia do combate;
 - **Performance:** Orientações de nutrição e preparação física específica.
- **Gamificação e Presença:** Check-ins digitais que geram *badges* (conquistas) e mantêm o aluno motivado a bater metas de assiduidade.

5.3 Metodologia "Style Kingdom Fight"

O elo entre o físico e o digital é o que chamamos de **Sala de Aula Invertida Marcial**.

- **O Conceito de "Lição de Casa":** Para acelerar o aprendizado, o professor designa um "Tema da Semana" no ginásio. Através do app, o aluno assiste à teoria e aos detalhes técnicos em vídeo.

- *Exemplo:* No tatame, o aluno pratica a repetição. No app, ele assiste a um vídeo de 5 minutos do **Ícaro** ou do **Oséias** explicando a biomecânica exata daquele movimento. Isso economiza tempo de explicação em aula e aumenta o tempo de prática real.
- **Avaliação Contínua e Graduação:** A graduação não é apenas um evento semestral, mas um acúmulo de dados. A análise do professor no tatame somada ao engajamento do aluno na plataforma (estudo teórico + constância) define o tempo para a troca de faixa ou grau.
- **Personalização Futura:** O ecossistema está preparado para evoluir para uma curadoria técnica, onde o sistema sugere módulos específicos de estudo para cobrir as "lacunas" que o professor identificou no treino presencial do aluno.
- **Curadoria Técnica Individualizada:** A nossa metodologia não acredita em "tamanho único". Através dos dados coletados, conseguimos personalizar a experiência do aluno. Se o sistema identifica que um aluno tem dificuldade em defesa de quedas no MMA, a plataforma prioriza automaticamente vídeos e workshops desse tema na *home* dele, criando um ciclo de melhoria contínua que é único para cada "guerreiro".

6. Plano Financeiro: Viabilidade e Escalabilidade

O modelo financeiro da Kingdom Fight School (KFS) foca na eficiência operacional extrema. Ao manter custos fixos baixos e diversificar as fontes de receita entre o presencial e o digital, garantimos uma operação lucrativa mesmo em cenários conservadores.

6.1 Investimento Inicial (CAPEX)

O valor solicitado de € 8.050 será alocado para transformar um espaço bruto na KFS da alta performance.

| Item | Valor Estimado | Descrição |
|----------------------------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Imóvel (Entrada + Caução) | € 2.550 | (2 Cauções + 1 Renda) Garantia de contrato para renda de € 850/mês. |
| Obras e Remodelação | € 0 | Adaptação do espaço bruto: balneários, pintura industrial e sinalética Kingdom. |

| | | |
|--------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Equipamentos de Combate | € 3.000 | Tatames profissionais, Sacos de Pancada, pesos livres, aparadores de chutes e socos. |
| Lançamento e Marketing | € 500 | Campanhas de tráfego pago para pré-venda, equipamento de filmagem e inauguração. |
| Capital de Giro | € 2.000 | Reserva para suporte operacional durante os primeiros 60 dias de tração. |
| TOTAL | € 8.050 | |

6.1.1 Investimento próprio já realizado (Fundadores)

Além do aporte externo de € 8.050, os sócios fundadores já injetaram € 5.160 em certificações, estrutura jurídica e formação de elite na Tailândia, demonstrando total comprometimento com o negócio:

| Item | Investimento | Impacto no Projeto |
|----------------------|----------------|------------------------------------------------------------------|
| Curso Treinador Boxe | € 550 | Qualificação e certificação da equipe técnica. |
| Abertura de Empresa | € 980 | Estrutura jurídica e administrativa pronta. |
| Camp na Tailândia | € 4.000 | Formação técnica, metodológica de elite e equipamentos iniciais. |
| Federação KEMPO | € 50 | Qualificação e certificação para atuar em campeonatos de KEMPO |
| Federação Muay Thai | € 200 | Qualificação e certificação da equipe técnica. |
| TOTAL | € 5.750 | |

6.2 Custos Fixos e Variáveis Mensais (OPEX)

Vamos dividir em Custos de Ocupação (Fixos) e Custos de Operação (Instrutores).

A) Custos de Ocupação e Gestão (Fixos):

- Arrendamento: € 850
- Utilidades (Luz, Água, Net): € 200
- Marketing Recorrente: € 80
- Manutenção/Limpeza: € 50
- Impostos e Softwares: € 100
- Contabilidade: € 185
- Subtotal: € 1.465

B) Folha de Pagamento Técnica (3 Instrutores):

| Função | Quantidade | Remuneração Individual | Total Mensal |
|--------------------------------------------|------------|------------------------|-------------------|
| Co-Fundadores Instrutores (Ícaro e Oséias) | 2 | € 900 | € 1.800 |
| Instrutor Externo | 1 | € 800 | € 800 |
| TOTAL DE FOLHA (MENSAL) | 3 | --- | € 2.600,00 |

6.2.1 Custos Mensais de Operação (OPEX Total)

1. Custos de Ocupação e Gestão (Fixos): € 1.280
2. Custos de Pessoal (Folha Fixa): € 2.600

TOTAL OPERACIONAL MENSAL: € 4.065 (+ impostos)

6.3 Mix de Receita e Ticket Médio

Para garantir o realismo das projeções financeiras, não utilizamos uma média aritmética simples, mas sim uma Média Ponderada. Este cálculo leva em conta a distribuição estimada de alunos por plano, baseada no perfil de consumo do mercado de Oeiras e Cascais.

O cálculo do Ticket Médio é definido pela seguinte fórmula:

$$TM = \sum (\text{Valor do Plano} \times \% \text{ de Adesao})$$

Detalhamento do Cálculo:

- Kingdom Online (€ 20): \$20 * 0,20 = € 4,00
- Kingdom Básico (€ 40): \$40 * 0,40 = € 16,00
- Kingdom MMA (€ 80): \$80 * 0,30 = € 24,00
- Kingdom FULL (€ 100): \$100 * 0,10 = € 10,00
- Subtotal (Mensalidades): € 54,00

Ajuste de Receita Acessória

Para o cálculo do Ponto de Equilíbrio (Break-even), consideramos um Ticket Médio Final de € 55,00.

A diferença de € 1,00 em relação ao subtotal das mensalidades refere-se à Receita Acessória Provisória por aluno (venda de águas, suplementos, e margem diluída de equipamentos/vestuário). Esta é uma estimativa conservadora, visto que o potencial de *upsell* com os *Camps* e materiais personalizados tende a elevar este valor significativamente ao longo do tempo.

6.4 Ponto de Equilíbrio (Break-even):

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Total (4.065 euros)}}{\text{Ticket Medio (55 euros)}}$$

$$\frac{4.065}{55} \approx 74 \text{ Alunos}$$

Análise: Com apenas **74 alunos**, a KFS paga tudo e todos.

6.5 Projeção de Lucro Líquido (A vossa Divisão de Lucros)

| Nº de Alunos | Faturamento (Est.) | Custos Totais | Lucro para Divisão/Reinvestimento |
|--------------|--------------------|---------------|-----------------------------------|
| 74 | € 4.070 | € 4.065 | € 5 (equilíbrio) |
| 110 | € 6.050 | € 4.065 | € 1.985 |
| 150 | € 8.250 | € 4.065 | € 4.185 |
| 200 | € 11.000 | € 4.065 | € 6.935 |
| 250 | € 13.750 | € 4.065 | € 9.685 |
| 300 | € 16.500 | € 4.065 | € 12.435 |

7. Solicitação de Financiamento e Plano de Retorno

A **Kingdom Fight School (KFS)** busca um investimento inicial para a abertura da sua unidade *flagship* em Portugal (Eixo Oeiras-Cascais) e a finalização da infraestrutura digital da plataforma.

7.1 O "Ask": Valor e Alocação

Estamos solicitando um investimento total de **€ 8.050 (Oito mil e cinquenta euros)**. Este capital será distribuído de forma estratégica para garantir o lançamento e os primeiros meses de tração:

| Destino do Capital | % do Total | Valor (€) | Descrição |
|---------------------------------|-------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Infraestrutura e Reforma | 31.7% | € 2.550 | 1 renda + 2 cauções (Base: € 850/mês) |
| Equipamentos Marciais | 37.3% | € 3.000 | Tatames de alta densidade, sacos de pancada, ringue pesos livres. |
| Capital de Giro | 24.8% | € 3.000 | Reserva de segurança para operação e tração |
| Imóvel (Depósito/Caução) | 6,2% | € 500 | Tráfego pago para pré-venda e materiais de inauguração |
| Marketing e Lançamento | 0% | € 0 | O espaço que encontramos já está adaptado |
| Total: | 100% | € 8.050 | Investimento total |

Os sócios fundadores já aportaram capital próprio no valor de **€5.770**, destinado a ativos intangíveis, formação técnica e legalização, não incluídos na tabela de investimento externo acima

7.2 Proposta de Retorno (Modelo de Empréstimo)

Em vez de participação societária, a KFS oferece ao investidor um retorno baseado na performance do negócio:

A) Reembolso do Capital (Payback): O investidor terá prioridade no recebimento do lucro líquido mensal da empresa até que o valor de **€ 8.050** seja integralmente devolvido.

Opção 1: Foco em rapidez:

- **Previsão:** No cenário de 200 alunos (Lucro estimado de **~€ 6.800/mês**), o capital total de **€ 8.050** é integralmente devolvido em menos de **2 meses** após a maturação do negócio.

B) Prémio de Investimento (O Lucro do Investidor): Após a devolução do capital principal, a KFS propõe:

- **Opção 1 (Juros Fixos):** Pagamento de um bônus fixo de **entre 15% a 20%** sobre o valor aportado, totalizando um retorno final de **€ 1.610**.
 - **Retorno Final:** O investidor recebe um total de **9.660€**.
- **Opção 2 (Royalty Temporário):** Pagamento de uma percentagem do lucro líquido mensal (ex: 3% a 5%) por um período determinado (como por exemplo 24 meses), cessando após este prazo sem qualquer vínculo societário.
 - **Cálculo Estimado:** Num cenário conservador de 100 alunos (5.500€ fatura/mês), o investidor recebe **165€/mês** extras.
 - **Retorno Final Estimado:** **~2.970€** de lucro sobre o capital inicial.
 - **Vantagem:** O investidor beneficia diretamente do crescimento da escola, sem nunca ter as responsabilidades legais de um sócio.

7.3 Por que investir na Kingdom Fight School agora?

1. **Risco Mitigado:** Já possuímos uma audiência de **seguidores qualificados** à espera da abertura física.
2. **Custos Controlados:** Os fundadores priorizam a saúde do caixa, mantendo salários fixos conservadores (€ 1.500) para maximizar o lucro da empresa inicialmente.
3. **Escalabilidade Global:** O investidor não entra apenas em um ginásio local, mas em uma marca com **potencial de expansão internacional** via plataforma digital e licenciamento da metodologia.