O aluno que some em silêncio é a mensalidade que você só percebe no mês seguinte.

Agentes de IA no WhatsApp atendem matrículas fora do horário, cobram com cuidado e avisam a equipe antes de o aluno cancelar, integrados ao seu sistema de gestão e dentro da LGPD.



O cenário do setor.

5% e 21%

dos brasileiros e dos americanos, respectivamente, frequentam academia

Fonte: XP, via Money Times

Mais de 2 mil

academias na rede Smart Fit, que ampliou resultados no 4º trimestre de 2025

Fonte: Mercado & Consumo

R$ 1,8 bi

de receita líquida do Grupo SBF (Centauro) no 1º trimestre de 2026, alta de 14,9%

Fonte: Máquina do Esporte

O que muda no dia a dia.

Aluno que cancela sem aviso	Modelo de risco com frequência, pagamento e uso, que dispara um contato acolhedor antes do cancelamento	10% a 20% menos cancelamentos (estimativa, com 3 mil alunos e 5% de cancelamento ao mês)
Matrícula e dúvida fora do horário	Agente no Instagram e no WhatsApp que tira dúvida, agenda a aula experimental e envia a proposta	20% a 30% mais aulas experimentais agendadas (estimativa, com 40% dos leads fora do horário)
Inadimplência cobrada com mensagem fria	Régua de cobrança no WhatsApp com negociação, no tom da academia	15% a 25% dos inadimplentes recuperados (estimativa)
Professor gastando meia hora por planilha de treino	Rascunho do plano a partir da avaliação e do histórico, para o profissional revisar e assinar	De 30 para 8 minutos por aluno (estimativa)
Dados espalhados em gestão, catraca e cobrança	Integração de ERP, catraca, adquirência e CRM em um painel único	Decisão semanal com dado confiável, no lugar de planilhas

A Ma explica. A Vi faz a conta.



Ma explica a tecnologia sem jargão

O agente responde a dúvida de quem chega pelo Instagram às onze da noite, agenda a aula experimental e manda a proposta. Relacionamento e treino continuam com a equipe.



Vi mostra os números e o projeto

Numa base de 3 mil alunos, com mensalidade de R$ 120 e cancelamento de 5% ao mês (premissa), segurar de 10% a 20% dos cancelamentos pesa no caixa (estimativa). A gente refaz a conta com a sua base.

Por que não fazer sozinho com o ChatGPT?

Antes de janeiro

O piloto de retenção e cobrança fica pronto em 3 a 4 semanas, a tempo do pico de matrículas. Uma equipe interna aprendendo do zero costuma chegar depois.

Catraca, cobrança e gestão

Várias unidades, vários sistemas de catraca e de cobrança. Dar a todos um padrão único, com o agente ligado a tudo isso, é onde a integração exige experiência.

Saúde e biometria

Avaliação física e lesão são dado sensível, e catraca facial ou digital é biometria. A LGPD pede consentimento específico e só o dado necessário, e a ANPD já abriu tomada de subsídios sobre o tema. Treino gerado por IA é rascunho: o profissional de educação física responde por ele (CREF).

Aluno que fica, matrícula que entra

Projetos a partir de R$ 15 mil, em até 3×.

3 a 6 semanas, com o primeiro fluxo no ar em 2 a 4.

Semana 1 diagnóstico gratuito

Semanas 2 a 4 primeiro fluxo no ar

Até 90 dias rollout gradual e medição

- ✓ Agente de matrícula e aula experimental no Instagram e no WhatsApp
- ✓ Régua de cobrança com negociação, no tom da academia
- ✓ Integração com o sistema de gestão que você já usa
- ✓ Relatório de impacto à proteção de dados (RIPD) para avaliação física e biometria
- ✓ Treinamento da equipe e 30 dias de acompanhamento

Quanto a sua operação ganharia?

Diagnóstico gratuito, com o retorno estimado nos seus números.

WhatsApp
(11) 98460-1699

E-mail
contato@mavidev.com.br

Página
mavidev.com.br/para/esportivo