

Relatório Executivo • Espaço Fitness

10 de junho de 2026 • CEO Virtual — síntese do conselho (dados EVO/CRM ao vivo)

1. Panorama — onde a empresa está

Indicador	Valor	Leitura
Base ativa	4.735	Prime 2.652 • Nações 1.588 • Pelé 495
Frequentando (≤30d)	79%	3.724 alunos; ~1.011 "sumidos" pagando sem treinar
MRR estimado	~R\$ 500 mil	recorrente; ticket Prime confirmado R\$108,30
Saldo a recuperar	R\$ 19.871	179 alunos, 11 dias de atraso médio — recuperável
Contratos vencendo ≤30d	619	risco de não-renovação

Matrícula real ≠ renovação

Pela regra correta (matrícula = aluno novo + ex-aluno voltando após 3+ meses; renovação não conta), a aquisição real foi bem menor que o número bruto:

Mês	"Matrículas" brutas	Aquisição real	Renovação
Maio	~1.000	497	499
Junho (run-rate)	~1.470	~660	~810

Metade das "matrículas" era renovação. A aquisição real de maio foi 497, não mil.

2. Previsão — próximos 30–60 dias

Cenário	MRR em D+30	Gatilho
Otimista	~R\$ 510k (+1%)	régua de retenção dispara e converte
Base	~R\$ 478k (–5%)	nada muda no ritmo atual
Pessimista	~R\$ 444k (–12%)	sazonalidade jun/jul + inércia

Tese central do conselho: a ameaça hoje **não é aquisição, é retenção**. ~R\$ 143 mil/mês de receita em risco (1.011 sumidos + 619 vencendo). Cortar tráfego de R\$827→R\$370/dia derruba só ~12% do volume; perder retenção dói 4–5x mais.

3. Funil & conciliação (lead → Mari → matrícula)

- **Inbound real:** ~100–110 leads/dia (~3.000/mês).
- **Mari (IA comercial):** tocou 1.622 leads em ~13 dias, responde 78%, handoff humano 7%.
- **Fechamento:** das aquisições reais de junho, **~37% passaram pela Mari** (subindo — maio era 21%). O resto entra por walk-in/totem/indicação.

- **Atribuição de anúncio:** era ~10% rastreável (só CTWA). Hoje, com a captura por texto-padrão + referral, a cobertura cresce conforme os anúncios usam CTWA nativo.

4. O que foi implementado hoje

- **Captura de origem no CRM** (referral CTWA + texto (ref:)) — no ar, sem risco à Mari. Backfill de 171 leads.
- **Painel de CAC por anúncio** — [esf-cac.pages.dev](#) (atualiza sozinho).
- **Landings publicadas** com código de atribuição por unidade ([promo.academiaespacofitness.com.br](#)).
- **Arquitetura de processos** — [esf-processos.pages.dev](#).

CAC real — destaque do ranking (amostra rastreável)

Anúncio	Matric.	CAC	Ação
NACOES_MUSC1 / VID_INAUG / TURMA Nações	1–2	R\$ 75–200	escalar
IMG_PELE_HISTORIA / PRIME_COMUNIDADE	1	R\$ 4–104	escalar
IMG_ESTRUTURA_v2 / v3	2	R\$ 367–735	cortar
IMG_PRE-MATRICULA_NACOES	2	R\$ 1.300	cortar
IMG_ESTRUTURA_v1	1	R\$ 8.599	cortar já

A família **ESTRUTURA** consome ~metade da verba e converte mal; os criativos de **Nações turma/oferta** convertem a R\$75–200. Realocar dentro do teto de R\$370/dia.

5. Ações prioritárias

1. **Régua dos 1.011 sumidos** (WhatsApp, custo R\$0) — segurar 30% preserva ~R\$32k/mês.
2. **Atacar os 619 vencendo** com renovação antecipada (consultora liga 30d antes).
3. **Cortar ESTRUTURA** e mover verba pros criativos de Nações/Pelé que convertem barato.
4. **CTWA nativo + texto (ref:)** em todo anúncio novo → atribuição sobe de ~10% para a maioria.

6. Pendências (deploy de dev)

- Aplicar o patch `PATCH_ctwa_prefilled.md` no pipeline de criativos (Vercel).
- Sem dados de despesa no sistema (folha/aluguel/imposto) — margem 25–35% segue como projeção até isso entrar.
- Atenção de segurança: 31 tabelas do CRM com RLS desligado.