

REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano III nº 14 Janeiro/fevereiro 2005

fitness



Suplementos X Anabolizantes

Suplementos Nutricionais

Uma opção para "alimentar"
sua lucratividade



Decoração

Patricia Totaro da dicas de como fazer a decoração ideal para sua academia

Marketing

Jorge Gonçalves mostra como valorizar sua equipe e melhorar resultados

Vendas

As vendas dentro da academia não dependem só das recepcionistas ou de vendedores(as)



Negócios Saudáveis

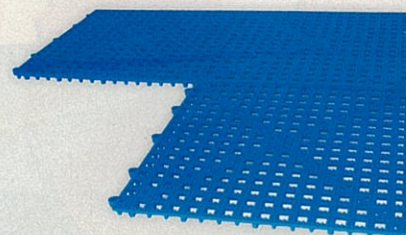
Dr. Mário Vicente, 1248 - 04270-002 - São Paulo - SP - Fone/Fax: 55 11 5068 2000
www.maktubfitness.com.br - maktub@maktubfitness.com.br

Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

A Maktub é uma empresa que está posicionada na construção da saúde, oferecendo o que há de melhor em equipamentos resistentes e duráveis. Nossa equipe de consultores pode oferecer soluções completas para qualquer orçamento.



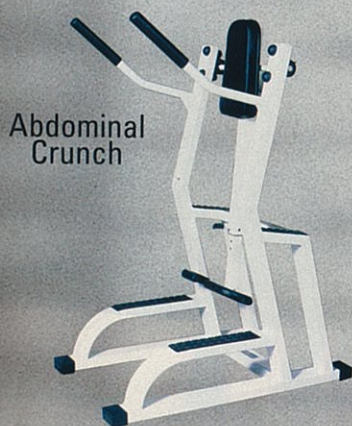
Total Cross Over



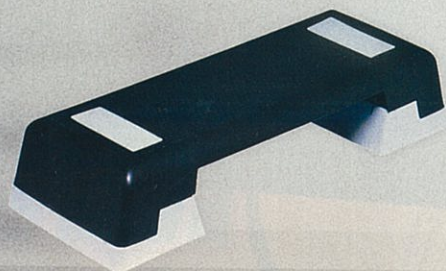
Piso para áreas úmidas



Esteira



Abdominal Crunch



Step



EL 470

maktub
construindo saúde

600



ACADEMIAS
LICENCIADAS EM 4 MESES

COMO?
CREDIBILIDADE!



INDISCUTIVELMENTE O MAIOR PROGRAMA DE TRAMPOLIM DO PLANETA!

www.bodysystems.net

2005, VAMOS A LUTA!

2005 esta ai, e o que todos querem e desejam a cada novo ano que se inicia.

Neste período que antecede muito trabalho e muito expectativa, nossas esperanças estão renovadas e nossa confiança para encarar mais um ano que com certeza será bem melhor que o anterior.

Com a economia estabilizada e o Brasil mostrando que quer crescer, estaremos aqui acompanhando de perto tudo que acontece e passando a você nosso leitor todas as informações necessárias para a melhora e para o sucesso de sua empresa.

Nossa objetivo é e sempre foi levar informação de qualidade, mostrando novidades, cuidando de custos, desenvolvendo planejamentos, criando uma cultura de marketing para apoiar as vendas e com isso melhorando a retenção de alunos.

Nesta edição estaremos abordando um assunto polêmico, a venda de anabolizantes dentro das academias e traremos artigos da área de marketing, decoração, vendas e outros.

Boa leitura

Equipe Empresário Fitness.

08

Marketing

JORGE GONÇALVES, VALORIZA SUA EQUIPE MELHORANDO RESULTADOS

10

Notas

TUDO O QUE ACONTECE NA INDUSTRIA FITNESS

12

Arquitetura

Patricia Totaro, DICAS DE APROVEITAMENTO DE ESPAÇOS

14

Informe SEEAATESP

ENTENDENDO, MEDIDA PROVISÓRIA-232

18

Retenção

Almieris, cuidados para manter os seus clientes

24

Capa

SUPLEMENTOS, UMA OPÇÃO PARA ALIMENTAR SUA LUCRATIVIDADE

34

Vendas

Marcelo Massafelli, ações para melhorar suas vendas

38

Telemarketing

Eduardo Talans, habilidades do TELEMARKETING

42

Vitrine

SUPLEMENTOS PARA SEUS ALUNOS

ISSN 1678-7382

A Revista Empresário Fitness é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda. dirigida a profissionais e proprietários de academias, clubes, hotéis, spas, condomínios e grandes empresas.

Executiva Administrativa: Vivian Ingrid Ignácio
Executivo de Negócios: Romeu Gomes Paião
Jornalista Responsável: Viviane Monteiro - Mtb.42654
Textos: Madalena Almeida
Revisão de Textos: Daniel Amolin
Ilustração de Capa: Márcio Hum
Arte e Editoração: Alexsandro A Ignácio e José Augusto
Redação e Publicidade: atitude.editora@uol.com.br
www.empresariofitness.com.br
Rua Brigadeiro Galvão, 34 sala 03 Barra Funda
CEP: 01151-000 S. Paulo SP
Tel: (11) 3822-2275

Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: Prol Gráfica

Tiragem 15.000 exemplares
Distribuição nacional

Ano III nº14 Janeiro/Fevereiro 2005

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores, não refletindo necessariamente a opinião da Editora. As fotos publicadas têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados aos seus titulares. As matérias aqui apresentadas podem ser reproduzidas mediante prévia consulta por escrito à Editora. O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator as penalidades previstas na Lei de Direitos Autorais. (Lei 9.610/98)

Comodidade e Segurança são nossos itens de série. Comprove.

RAPIDFIRE

com botões em alumínio com
referência de posição numérica.

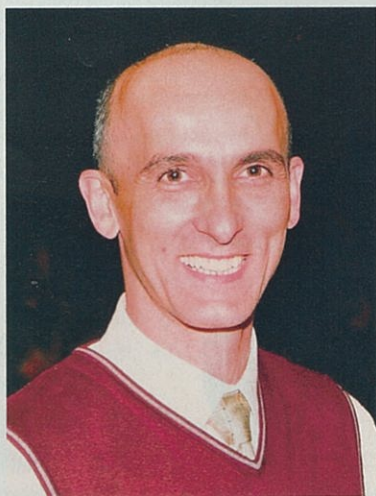


**garantia
estrutural
permanente**

contra defeitos de ruptura de solda
e quebra de chassis.

A "desconstrução" rumo ao crescimento

Foto: Divulgação



insistentemente o desenvolvimento das pessoas. O que quero dizer é que as pessoas em sua organização devem ser o tempo todo seu bem maior, suas estratégias para motivá-las devem permear três linhas: a do desenvolvimento educacional (cabeça), a paixão pelo trabalho (coração) e o dinheiro que ela leva para casa (bolso); aí vão algumas ações práticas a serem colocadas em funcionamento HOJE sim, pois só ler e não aplicar resulta em ação ZERO, coloque em prática, pense diferente: FAÇA.....VONTADE.....AÇÃO:

Sua equipe de recepção e vendas não pode mais ser vista como a menina ou menino que quer um emprego temporário para ajudar a pagar a escola ou universidade. Eles precisam ser vistos como os únicos profissionais de toda a academia que tem a possibilidade de ter contato com os futuros clientes e motivá-los para comprar nossos produtos. Precisamos, amigos gestores, perceber que essa equipe deve ser bem remunerada e vislumbrar crescimento profissional e pessoal; treine esses colaboradores, mostre a eles a importância de trazer para seu negócio, pessoas que passarão a ter uma maior qualidade de vida e, por consequência, melhorar sua lucratividade.

O departamento de avaliação, nós deixamos este grande produto, virar um "grande MICO". No dia a dia não vemos nem um cliente satisfeito com as avaliações que já fizeram, e obviamente não querem nem ouvir falar em reavaliação. Entregamos esta nobre função de ter o primeiro contato com um cliente altamente motivado (lembre que você não tem duas chances de causar uma primeira boa impressão), a um terceirizado que por poucas vezes sabe que produtos existem na academia, o nome dos profissionais que atuam e como funciona o programa de treinamento e as aulas da academia; a ele(a) é dado o direito de fazer o cliente (na maior parte das vezes), pagar o "mico" de se deparar com testes e exercícios que nunca viram e que de efetivo pouco vai ajudar na formulação de seu programa de treinamento. Propicie a seus professores esta nobre tarefa; deixe seus profissionais serem

melhor remunerados e aumente seu comprometimento com suas atividades. É importante que os profissionais de todas as áreas desenvolvam este trabalho; adote modelos simples de avaliação, pense se os tais testes são realmente necessários no primeiro momento.

A equipe técnica promova encontros de aperfeiçoamento, incentive seus professores a matricularem-se em novos cursos, convide profissionais de outras praças para apresentarem suas descobertas para sua cidade, fomente o conhecimento. Quanto maior o nível de sua equipe maior o tempo de permanência de seus clientes. Em cada atitude, tenha como meta levar seus colaboradores rumo ao bem comum.

Nosso mercado está se reestruturando e se profissionalizando. A cada dia, novos e maiores desafios nos esperam. Conhecimentos que nem imaginávamos há algum tempo precisar, hoje se fazem muito necessários. acredite..... cada um de nós pode "desconstruir" e crescer.

Seus comentários e críticas são muito bem vindos, me envie um e-mail. ●



Este artigo é um breve relato de um dos capítulos do novo livro de nosso colunista Jorge Gonçalves **ACADEMIA NA ERA DO CONHECIMENTO**, (Marketing, Técnica e Administração) que será lançado por nossa editora, abrindo uma nova linha de atuação, buscando cada vez mais o desenvolvimento de nosso mercado.

Envie-nos um e-mail, reservando seu exemplar: atitude.editora@uol.com.br

Jorge Gonçalves é consultor no mercado fitness, dirige palestras e cursos de vários eventos do setor.
www.jorgegoncalves.com.br
Tel. (11) 3022-6782

O que estamos vivenciando em nosso mercado?

- A cada dia mais e mais academias surgem; As que estão operando se perguntam:
- Será que existe lugar para mais um concorrente?
- Ele vai captar meus clientes e meu negócio, que já não anda lá "estas coisas", pode piorar?

Em cada novo contato com pessoas do nosso mercado, tenho enfatizado minhas convicções de que estamos vivendo um momento de "desconstrução" rumo ao crescimento. Observe alguns números de nosso mercado: aproximadamente 1,6 % da população brasileira está dentro das academias; no mercado europeu esse público ultrapassa os 8,3 % e no americano 13,4%. Estes números indicam que só estamos começando e que ainda temos muito espaço para crescer. Portanto, você empreendedor, motivado a entrar neste mercado – ENTRE. Você que já está, "desconstrua" seu negócio, quebre seus paradigmas e formate sua linha de atuação, tendo como foco que nosso mercado É UM NEGÓCIO DE GENTE. O caminho é acreditar nas pessoas que fazem parte de seu empreendimento; não abandone o cuidado com as instalações e os equipamentos mas busque


EMBREEX

LINHA
Atenas

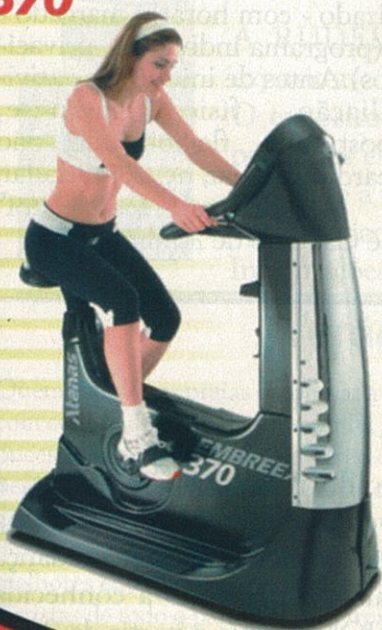
Com a linha Atenas
seus exercícios
tornam-se um
prazer.

O que você está
vendo é produto
nacional,
e o melhor,
é Embreex.

EMBREEX 580

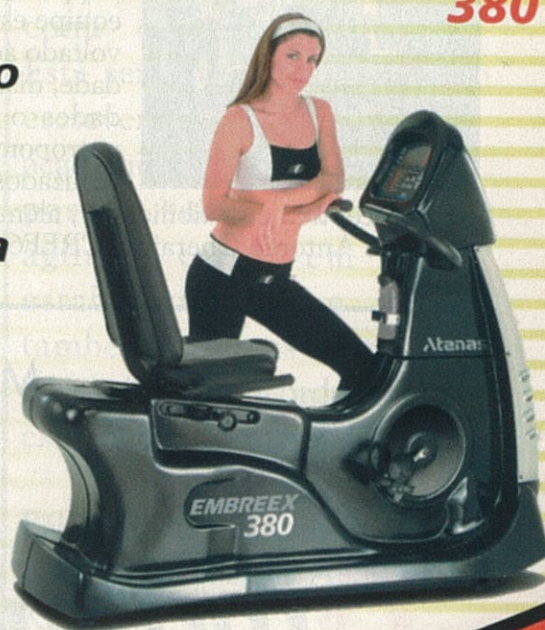


**EMBREEX
370**



**Design arrojado
e inovador.
Com tecnologia
de última
geração, para
diferenciar
seu ambiente.**

**EMBREEX
380**



Academia com Esteiras Aquáticas



Com 16 anos no mercado de academias, a Kainágua Academia localizada no bairro Morumbi, está inovando mais uma vez. Lá está sendo desenvolvido um programa aeróbio em esteiras dentro da água com a vantagem de reduzir o impacto das esteiras comuns sobre as articulações e oferecendo excelentes resultados aos alunos. A aula é desenvolvida para atender as necessidades de cada aluno de acordo com sua condição física e idade, são monitoradas por profissionais treinados e isto tem garantido a satisfação dos clientes.

A Evolução Da Musculação



Evolução

Está entrando no mercado o Livro “A Evolução da Musculação” que promete revolucionar a pratica da musculação. Escrito pelos Professores André Morganti e Roberto Wenclevski, traz uma associação direta entre a teoria e a pratica dos exercícios resistidos, escrito de forma inédita visando o total aproveitamento da atividade. A técnica denominada de máxima precisão em estimulação muscular, traz estímulos mais eficientes e seguros tendo como ferramenta principal o cérebro, (concentração, percepção). Uma abordagem jamais vista. Traga a musculação de sua Academia para o século 21: Contatos pelos telefones (0xx54)3215489//3216787- aboafirma@bol.com.br

Inauguração do Studio Personal



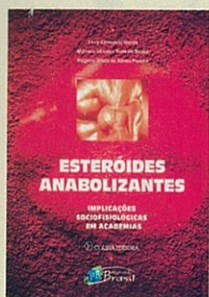
Foi inaugurado dia 1º de novembro de 2004, em Passos-MG, “O Studio Flipper”, um novo conceito de atividade física personalizada. Conta com uma equipe especializada em atendimento individualizado - com horário marcado - voltado ao público que deseja atendimento VIP (programa individual, privacidade, disciplina, segurança e resultados positivos). Antes de iniciar suas atividades o cliente deverá passar por uma avaliação física, (anamnese, antropometria, composição corporal, avaliação postural e flexibilidade). São realizados trabalhos de condicionamento físico (cardiovascular, neuromuscular, proprioceptivo e flexibilidade), além de monitoramento cardíaco diário. Responsável Técnico: Profº Ioussefe Antonio Cherain – CREF6/005966-G/MG Studio Flipper - Av. José Caetano de Andrade, 174

Maktub Muda Seu Logo



Com mais de 10 anos atuando na industria fitness, a MAK TUB reestrutura seu departamento de marketing visando uma imagem mais atual, ficando explicito a mudança na tipologia de sua logo marca, e deixando a conhecida inscrição “FITNESS SOLUTIONS”, que a partir de 2005 será “CONSTRUINDO SAÚDE”.

Esteróides Anabolizantes



Foi lançado em 2005 o livro “Esteróides Anabolizantes: Implicações Sociofisiológicas em Academias”, escrito por Lecy Consuelo Neves, Marcelo Oliveira Tude, Rogério Vilela de Abreu Pereira. O livro fala da importância da atividade física e suas benéficas consequências na vida moral, profissional, social e familiar das pessoas. Ainda defende uma ética da saúde, dentro da qual a pessoa alcança o belo, o bom e o bem. A ideia de que ser o mais bonito, o mais forte e o mais alto a custa da ditadura da estética é colocada abaixo; procura alertar principalmente o público jovem, maior vítima de nossa sociedade de consumo, que podem e devem ser reconhecidos e valorizados em seus respectivos ambientes sociais por atitudes corretas e não por se valerem de meios ilícitos e muitas vezes mortal. Editora Páginas do Brasil – site www.editorapaginasdobrasil.com.br e-mail paginasdobrasil@globo.com Tel p/ Contato.: (0xx11)6553-9299

Bicicletas Atenas



As bicicletas ATENAS 370 vertical e 380 horizontal estão dotadas de características especiais, como anatomia baseada no conforto e painéis programados com visualização de posicionamentos e gráficos de animação. A bicicleta vertical 370 possui exclusivo sistema eletrônico para regulagem de altura do assento, evitando o desconforto do ajuste manual.

Kit Rudel



A RUDEL sempre buscando inovar lança expositor com linha completa de luvas. O expositor é prático e pode ser utilizado em pequenos espaços. Aumente a receita de sua academia com mais esta oportunidade. Informações pelo telefone (15) 3224-2581.

Verão Biotech

Quem esteve nas praias da Enseada no Guarujá e na Riviera de São Lourenço, com certeza deram uma passadinha para se exercitar nos equipamentos Biotech. Sucesso na Arena Crystal de Verão e na Academia Boa Forma, milhares de pessoas tiveram a oportunidade de conhecer o diferencial dos equipamentos. Como líder nacional em vendas, a empresa se preocupou em oferecer a qualidade dos seus equipamentos a todos, montando uma academia completa, com os melhores equipamentos e profissionais da área. Turistas de todo o país ficaram surpresos ao encontrar uma academia na praia e agradeceram por mais essa iniciativa da Biotech. A temporada acabou, mas vale a pena conferir os equipamentos nas melhores academias do Brasil.

Sou 
EMPRESARIO
FITNESS

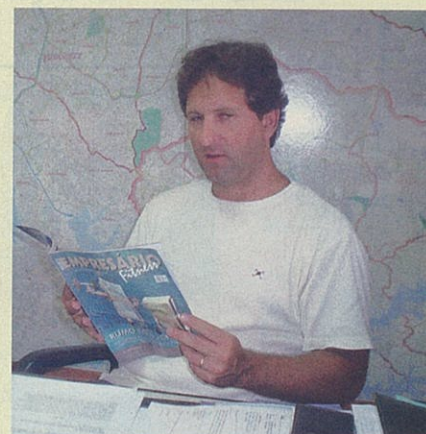


Foto: Divulgação

Sou leitor assíduo da Revista Empresário Fitness.

A cada novo número a revista se supera, nos trazendo assuntos atuais, objetivos e diferenciados, e colaboradores afinados com o mercado fitness. Está sempre preocupada em escrever para nós, donos de academias. Através da revista posso saber se estou agindo certo em meu estabelecimento e posso também fazer as correções necessárias de acordo com as exigências do mercado.

Fábio Rieser da Silveira
Sócio Diretor da Academia
Kainágua ●

Tendência atual na distribuição dos espaços na academia

Foto: Divulgação



Academia de ginástica é um espaço dinâmico. Novas tendências aparecem constantemente e a arquitetura da mesma tem que se adequar a elas. Hoje, trabalha-se muito a sociabilização do usuário, a fim de torná-lo um aluno fiel. Com o projeto de espaços integrados visualmente, locais para convivência e ambiente acolhedor, a arquitetura pode ajudar (e muito) neste processo.

Os espaços devem ser distribuídos de forma que se tenha a visão do maior número de ambientes ao mesmo tempo. Uma sala de musculação, com salas de ginástica em volta, é um ótimo exemplo. O objetivo é que o aluno tenha sempre a sensação de tudo o que está acontecendo; que ele veja quem está na academia e que aulas estão começando. Colocar a sala de bikes próxima aos equipamentos cardiovasculares, é um ótimo aliado à rotatividade de esteiras e elípticos. Da mesma forma, o aluno que costuma frequentar somente aulas de grupo, pode ser induzido a experimentar musculação, pela visão constante deste espaço e vir a conhecer mais pessoas, e ter mais opções dentro da academia. Mesmo quando ela tem vários andares, deve-se procurar esta integração visual, através de vazios na laje ou aberturas maiores nas escadas.

Mezaninos também são ótimas opções.

Achar um local para convivência, nem sempre é fácil, pois sempre há a tendência de se colocar equipamentos em todos os espaços disponíveis. Isso é um erro. Mesmo em academias muito pequenas, tem que haver pelo menos um sofá ou uma mesinha, para as pessoas “darem um tempo”. Isso ajuda a criar os laços de amizade. O ideal é reservar 5% da área útil total da academia, para esse fim. Uma lanchonete, um lounge ou uma sala de jogos são ótimas opções para espaços de convivência. O local deve ser pensado de forma a permitir a visão do movimento da academia. A televisão é sempre um atrativo poderoso e pode ser usada, bem como revistas e computadores, para acesso à internet. Um ótimo lugar para se colocar uma loja da academia, é justamente próximo a esta área de convivência, pois é quando o usuário está mais relaxado e propício a consumir.

Outro ponto importante na distribuição é evitar corredores e caminhos não intuitivos. No projeto ideal, tudo fica a mostra e é fácil de localizar. Quando um visitante entra na academia, ele deve ser capaz de encontrar seu caminho sozinho, evitando a sensação de estar perdido. Quando esta distribuição é inviável, apela-se para uma comunicação visual eficiente. Quando corredores são inevitáveis, é preciso criar algum interesse neles, como um vaso com planta ao final, quadros decorativos e mesmo quadro de avisos. Trabalhar com uma cor forte em uma das paredes, também é uma boa ideia para suavizar a sensação de confinamento, bem como brincar com uma iluminação diferente.

O importante de se ter em mente, é o conforto do aluno, em toda a academia. Conforto não significa apenas ambientes bem divididos, mas também ambientes alegres e com visual que agrada e surpreenda o público-alvo.

A distribuição interna dos vestiários, também é um ponto importante do projeto de arquitetura. O certo é separar os ambientes dentro do vestiário, em área molhada (chuveiros), área de troca (armários, bancos, bancada seca), vasos sanitários e pia. No projeto ideal, o aluno pode entrar, usar o vaso sanitário, lavar a mão e sair sem interferir em quem está se trocando ou tomando banho. O usuário que está seco não deve se misturar com o que está molhado. Um erro comum é projetar o vestiário, pensando-se apenas no número de chuveiros e vasos sanitários e esquecendo-se da área de troca. Cada pessoa que sai do chuveiro, precisa de espaço para se arrumar, bem como quem está entrando e guardando suas coisas no armário. A proporção ideal de espaço entre chuveiros/área de troca é de 1: 2. Por exemplo, um vestiário com 6 chuveiros deve ter uma média de 10m² de área molhada e 20m² de área de troca. Quando há espaço e verba para sauna, é bom prever também um local para descanso após a sauna, que não deixa de ser mais um espaço de sociabilização.

O importante de se ter em mente, é o conforto do aluno, em toda a academia. Conforto não significa apenas ambientes bem divididos, mas também ambientes alegres e com visual que agrada e surpreenda o público-alvo.

Hoje, um bom projeto deve seguir estas premissas e ser maleável para se adequar às tendências futuras. De tempo em tempo, a academia deve se renovar e isso inclui, também, a arquitetura, que precisa estar pronta para ser remodelada, de forma rápida e econômica, tornando o espaço atualizado, novamente. ●

Patrícia Totaro é proprietária da empresa de arquitetura que leva seu nome e especialista em projetos arquitetônicos voltados ao setor de fitness, patricia@patriciatotaro.com.br www.patriciatotaro.com.br (11) 3034 5545

CHEGOU O SOFTWARE QUE É MAIS.

O Primeiro e
Único Original

Best Training Mais 3.0®

O Software Integrado 5 em 1 da Terrazul.

PERSONAL TRAINER + AVALIAÇÃO FÍSICA + MUSCULAÇÃO
+ FLEXIBILIDADE + ANÁLISE POSTURAL DIGITAL.



AVALIAÇÃO FÍSICA E PRESCRIÇÃO.

- Composição Corporal.
- Análise Postural Digitalizada.
- Avaliações Cardiopulmonar.
- Avaliações Neuromuscular.
- Flexibilidade com fotografias.
- Consumo e Gasto Energéticos.
- Avaliação de Risco Coronariano.
- Controle para reavaliações.
- Prescrição Integrada.
- Periodização de Treinamento.
- E muito, Muito MAIS Consulte!

MUSCULAÇÃO

Montagem de
Fichas e
Muito MAIS.



Agenda,
Relatórios,
Gráficos,
Contratos,
Mailing, e muito,
Muito MAIS.

2005
Suporte MAIS
Atualização
e sem
Mensalidades.

PERSONAL

Macros, mesos,
microciclos e
Muito MAIS.



Promoção por tempo limitado: Desconto de até 35% + 1 Atualização Gratuitas em 2005.

Escolha entre 3 versões: Best Training Intelligent, Best Training Solutions e o
BEST TRAINING MAIS que oferece MAIS recursos que qualquer outro software.

Mais Fácil
Mais Completo.
Mais Lucratividade
E muito MAIS.
Incomparável!

Outras Promoções:

1. KIT PERSONAL TRAINER:



- + 1 Software de Avaliação Física
- + 1 Software de Personal Trainer ou Musculação.
- + 1 Adipometro Sanny

Tudo em até 5 x sem juros de R\$ Consulte.

2. KIT ACADEMIAS:

CAD 3
Administração de Academias



- + 1 Software para Administração de Academias.
- + 1 Super Software Integrado std com:
Avaliação + Personal + Musculação .

3. APARELHOS PARA AVALIAÇÃO FÍSICA:



Adipometro, Trena, Esteto, Balanças,...

4.



Porque a **RUNNER** escolheu
PHYSICAL TEST 5.0 ?

Saiba a resposta baixando
seu **download gratuito**
no site abaixo.

5. Consulte Software para NUTRIÇÃO.

TERRAZUL
SOFTWARE

005511 32729305 - www.terrazul.com.br
11.000 Clientes e mais de 1.500 academias em 12 anos.

ENTENDENDO A (MP-232)

Foto: Divulgação



Gilberto José Bertevello
Presidente do SEEAATESP

Definição básica de Sindicato: *Associação de classe com fins de estudo, defesa e coordenação dos interesses econômicos ou profissionais de uma atividade específica no melhor interesse da mesma.*

Moeda de uma só face: *Em qualquer lugar do mundo e a qualquer tempo, jamais se viu uma moeda de uma só face. Não existe sindicato de categoria econômica (patronal), sem que haja sindicato profissional (empregados).*

A principal razão para a existência do sindicato é a assinatura do Acordo Salarial, e para que haja um acordo se faz necessário a existência das duas partes. Com isso o sindicato cumpre com o seu papel de defensor da categoria representada.

O que faz? Como faz? Quando faz? É na sede do sindicato que se promove a pesquisa, a discussão e a tomada de decisão para que o melhor relacionamento entre patrão e empregado aconteça. Também, em função do mercado e da exigência da clientela, além da necessidade evidente, é o que nos dá “norte” para elaboração de propaganda (atração da clientela), marketing do negócio (a imagem da empresa e/ou da

profissão) e prestação do serviço (atendimento com maior qualidade). Isso faz do sindicato um *estudioso* permanente do mercado, objeto de patrões e empregados.

O que o sindicato faz por mim ou pela minha empresa?

Esta é a pergunta mais constante que já ouvi durante minha vida sindical. A vontade de dizer “NADA” a certos inquisidores é muito forte, afinal, se um bom relacionamento entre as partes, promovido por um bom Acordo Salarial não for motivo suficiente para a existência do sindicato, então não sei mesmo para que existir. Como associação de classe, luta por interesses contra elevação de carga tributária e a criação de regras desnecessárias e onerosas. Cito dois exemplos: a lei que exigia Médico plantonista na Academia sob a alegação de *maior segurança ao usuário*, ou a lei que queria a permanência de Fisioterapeuta plantonista na Academia sob a alegação de *atendimento preventivo ao usuário*, ambos em período integral. O sindicato se fez ouvir e conseguiu, junto aos relatores dos respectivos Projetos de Lei, o relato contrário à tamanha sandice; fez-se ouvir também pelos Deputados Federais, membros das comissões

pertinentes e “feriu o monstro mortalmente, antes que ele viesse a nascer”. Uma atitude em *defesa* da categoria.

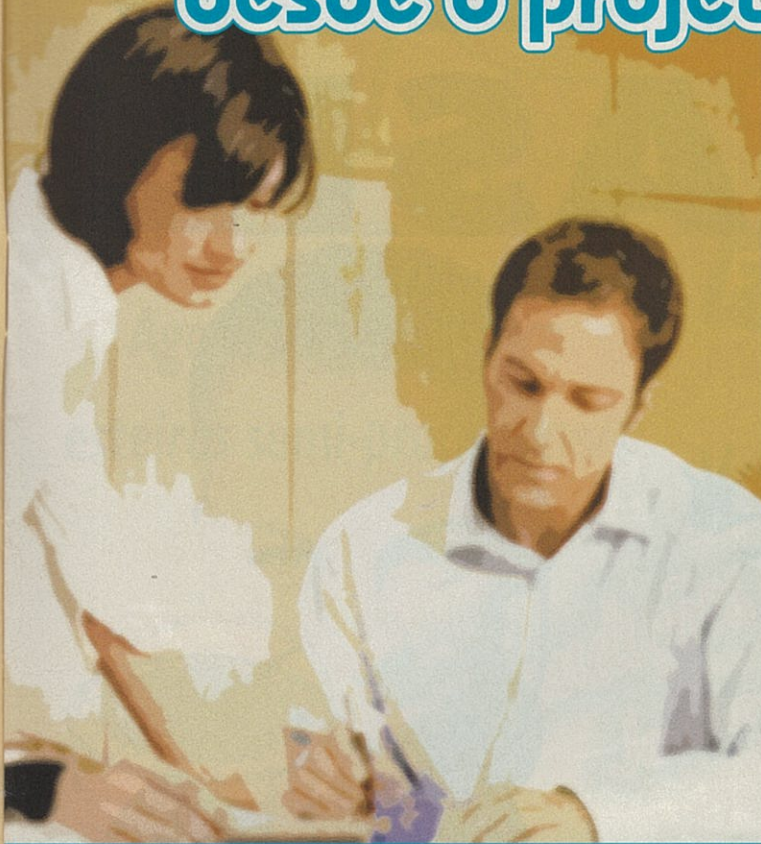
Atualmente o Sindicato das Academias de São Paulo *coordena* juntamente com a FESESP (Federação de Serviços do Estado de São Paulo), a quem é filiado, a derrubada da Medida Provisória 232 que pretende a elevação do imposto sobre o lucro presumido dos prestadores de serviços (empresa e empregados) para 40%. Até o início do governo Lula essa alíquota que era de 12%, já subiu a 32%. Sofrer mais uma elevação condenaria as Academias a uma atitude de sonogação ou de falência. Não somos sonogadores, somos sobreviventes de uma política econômica ditatorial.

Estas são algumas atitudes do sindicato em prol da sua categoria. ●

Gilberto José Bertevello
Presidente do SEEAATESP
CREF 000001-G/SP



Sua academia em boas mãos desde o projeto até o sucesso!



" O seu sucesso é a nossa Missão.
Os seus resultados serão a nossa melhor
publicidade.
Somos comprometidos com o seu
sucesso."

Provider Solutions

**Consultoria, Treinamento
e Eventos**

• Onde Atuamos?

- Planejamento Estratégico
- Recrutamento e seleção de pessoas
- Treinamento de Recepção e Vendas
- Planejamento Financeiro
- Programas de Qualidade e Atendimento
- Programas Motivacionais e Dinâmicas de grupo
- Cursos, palestras , eventos
- Treinamentos abertos e In Company
- Produtos (Kit de Ferramentas Administrativas)



Marynês Pereira

Provider Solutions
Consultoria e treinamento para o mercado de Fitness

Rua Vergueiro 2087 - Cj 101 - V. Mariana - CEP: 04101-000 - São Paulo/SP

Fone: (11) 5087-8872

www.providersolutions.com.br

DePhinitiva
Marketing Integrado

Empresa parceira na área de comunicação e marketing da Provider Solutions.
A nossa criação é voltada para o sucesso da sua academia!
Visite nosso site: www.dephinitiva.com.br



FITNESS BRASIL

PROGRAMAÇÃO ESPECIAL
DE ANIVERSÁRIO

15 ANOS DE FITNESS BRASIL 

O MAIOR EVENTO
PROFISSIONAL DE
ATIVIDADE FÍSICA E
BEM-ESTAR DA
AMÉRICA LATINA

**57 CURSOS COM OS MELHORES
PROFESSORES BRASILEIROS E
GRANDES CONVIDADOS INTERNACIONAIS**

Administração e marketing •
Alongamento • Bem-estar • Capoeira •
Corrida urbana e corrida de aventura •
Cycling: Spinning e RPM • Fitness Aeróbico
• Ginástica anti-stress • Ginástica com lutas •
Ginástica Laboral • Hidroginástica • Massagem
• Musculação • Natação • Personal Training •
Pilates • Preparação Física • Prevenção • Ritmos •
Recreação/escolar • RPG e SGA • Step • Yoga •
NOVO: Fisioterapia • Nutrição

EXPO FITNESS BRASIL
A FEIRA DE PRODUTOS ESTÁ MAIS COMPLETA DO QUE NUNCA

Local: SESC Santos
Data: 20 a 24 de abril de 2005

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: (11) 5095 2699 • (13) 3227 1801 • www.fitnessbrasil.com.br

PATROCÍNIO

MARCAS OFICIAIS

APOIO



**Body
Systems**

vivo

**FLEX
Equipment**



SESC
SERVIÇOS ESPECIALIZADOS
SÃO PAULO

universitas

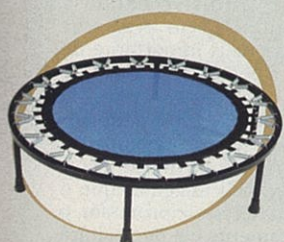
LION FITNESS

Confira
nossos
preços.

Agora também com
esteiras semi-profissionais

Máquinas de fazer saúde!

* Condições Especiais
Janeiro e Fevereiro



Cama Elástica



LF 3000 Pró



Elíptico LF 200



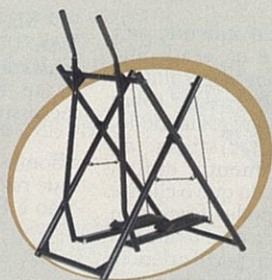
BOB



ESTEIRA X3



LF 2000 Pró



FREE LION



LF 480 Pró



LF 400 Pró

Representação e Assistência Técnica em todo Brasil.

(17) 3485-1766

www.lionfitness.com.br

SATISFEITO OU ENCANTADO

Foto: Divulgação



superadas. Que ele sinta uma vontade, quase que incontrolada, de utilizar o serviço.

Entendendo isso, toda empresa deve primar por transformar em *prática diária* e *regular* todos os *valores da instituição*, e que garantam ao cliente uma posição especial, diferenciada e, se possível, única.

Certamente não será um discurso, nem será uma oferta financeira vantajosa, tampouco o trivial, o comum, o fácil e corriqueiro, nada disso fará o cliente voltar nos outros dias.

O que será então?

Em nossos contatos com ex-alunos (ex-clientes) é comum percebermos que o cliente *"foi desistindo"*. É, ele não desistiu de uma vez, não foi do dia para a noite. Foi um processo. Primeiro ele faltou uma vez, duas, depois ficou bastante tempo sem vir, até acreditar que não dava mais para recuperar e, aí, desistiu *definitivamente*.

E o interessante é que, dificilmente, ouvimos de um ex-cliente alguma reclamação de que foi mal tratado, ou os professores e funcionários foram indiferentes. A maioria deles atribui sua desistência à sua própria incompetência de se auto-gerenciar no relacionamento com a atividade física.

Não passa pela cabeça do ex-cliente (e do atual cliente também) que alguém poderia tê-lo motivado no sentido de proporcionar-lhe forças para lutar contra as forças que certamente o acometeram, e que o impediram de persistir.

O professor por exemplo, poderia agir nesse sentido.

Não é mais somente um bom treino a melhor coisa que o professor pode oferecer ao aluno.

O profissional deveria, *efetivamente*, agir na ambientação do cliente na academia, deveria se comprometer com os resultados que o aluno deseja alcançar, ensinar sobre mudanças de hábitos alimentares, atendê-lo, respeitando suas características de personalidade e comportamento, enfim, deveria oferecer mais coisas do que o cliente está esperando. E se não puder fazer com todos por falta de tempo, faça com os alunos de risco, aqueles que não têm perfil atlético, aqueles que relatam pouca experiência com a atividade física, os tímidos e inseguros.

Sabe aquelas primeiras perguntas que um professor faz quando está entrevistando um

aluno em sua primeira aula: – *Você está treinando? Você está parado há muito tempo?*

São perguntas para uma pessoa que tem pouca experiência com a atividade física (como a maioria dos novos clientes) e parecem ser inapropriadas. Nossa experiência tem mostrado que quando o professor faz perguntas sobre os hábitos do dia-a-dia, sobre a profissão, sobre expectativas do cliente, faz com que o mesmo se sinta à vontade em falar, expressar seus anseios, e se manifestar de uma maneira espontânea. Inclusive dando a oportunidade excepcional de o professor prestar atenção à coisa mais importante de tudo nesse momento: a pessoa.

Se, já, desde o primeiro momento, o professor utiliza como referência no relacionamento com o cliente somente as experiências e valências físicas, fica difícil imaginar que o cliente sinta que possa ter, nesse professor, o *parceiro* do qual certamente ele necessitará no doloroso e difícil processo de adaptação à atividade física regular.

Eu sei que essa revista é voltada para os proprietários e que a maioria dos que estão lendo concordam comigo. Faça o seguinte então: pegue esse artigo e discuta-o com os seus professores. Mas faça isso individualmente, pois eles assumem compromissos mais fiéis quando estão sozinhos do que em grupo.

Possíveis reações e soluções:

– "Mas isso nós já fazemos." , mostre os números de perda mensal.

– "Mas a academia está cara!" , responda que caro é alguma coisa que não vale o que está sendo pago, pergunte se ele não vale o preço dessa mensalidade.

– "Mas tem horário que não dá pra fazer isso." , e se direcionarmos *as primeiras aulas* do cliente para os dias e horários vazios? E se fizermos somente com os mais necessitados?

Bom, se depois de tudo isso você ainda acha que não vai dar certo, então o seu problema não é **RETENÇÃO** !!!!!!! ●

O objetivo de toda empresa é captar e fidelizar clientes, independentemente de sua ideologia, credo, função social ou interesse financeiro. No mundo em que vivemos, onde os consumidores têm, invariavelmente, uma enorme dificuldade de se ligar, por muito tempo, em alguma determinada marca, a disputa pela sua fidelidade é acirrada.

Além dos clientes terem uma infinidade de opções, quando se trata de utilizar algum produto ou serviço, ainda temos que disputá-los com outras empresas que não são do mesmo ramo. Perdemos para a televisão, para a economia do dinheiro, a fim de comprar um celular novo, para cobrir as contas do mês, para a falta de tempo, e assim por diante.

As empresas que quiserem manter seus clientes fidelizados, com um relacionamento mais duradouro, devem entender que não mais basta falar em cliente satisfeito.

Isso porque a satisfação se define como sendo a condição obtida por um serviço em que o cliente sinta que sua expectativa tenha sido atingida. E isso ele pode conseguir em vários concorrentes. Basta que o cliente encontre o que estava procurando.

Nossa luta, enquanto prestadores de serviço, é deixar o cliente *encantado*. Fazer com que o mesmo tenha suas expectativas

Almieres Armilato é diretor da INNER Gestão de pessoa – Cref .012440-g/sp
Para contato: www.almieris@innergp.com.br

COM A NOSSA LINHA DE PISOS SEU PROJETO VAI SAIR DO PAPEL

zaw.com.br



MUSCULAÇÃO - BIKE INDOOR - GINÁSTICA - CIRCULAÇÃO

WOOD
floor

- Redução expressiva de ruídos nos locais instalados
- Fácil limpeza e baixo custo de manutenção
- Resistência ao tráfego intenso
- Produto totalmente flexível
- Resistente a líquidos
- Dimensões: 15,24 x 91,44 cm

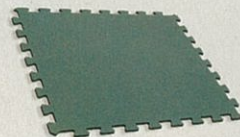
A beleza da madeira e
as vantagens do PVC



PUZZLE
floor

- Total reaproveitamento do produto
- Adapta-se a qualquer contrapiso
- Amortecimento de impacto
- Absorção de ruídos
- Fácil instalação
- Não inflamável

Piso 100% borracha com sistema
de travamento por encaixe



fit
floor

- Não propaga chamas
- Rápida instalação
- Isolante térmico, acústico e elétrico
- Fácil limpeza e baixa manutenção
- Diferentes padrões de cor
- Preço mais baixo da categoria
- Dimensões: 45,50 x 91,00 cm

Cores mais vivas



REAL
grass

Conheça também nossa
linha de gramados sintéticos

Sportlink.
Sinônimo de tecnologia em pisos esportivos.

www.sportlink.com.br
(11) 3064-2020



Innovative Products for Professional Practice
PISOS ESPORTIVOS

LANÇAMENTO



tecnologia, conforto e qualidade para melhor performance



O desenvolvimento contínuo em pesquisas e engenharia é uma premissa da empresa. Seu resultado surpreende e resulta em equipamentos com dispositivos que facilitam seu uso, aumentam a eficiência e garantem máxima segurança aos usuários.

Dispositivos **ENGINEERING BY BIOTECH**

BioClip



Bio Clip - dispositivo para seleção de pesos com encaixe preciso e de fácil manipulação. Segurança e ergonomia ao alcance das mãos.

BIOCAM



Bio Cam - equalizador de esforço que permite ao equipamento acompanhar a curva de potência do grupo muscular envolvido no exercício.

BIO
TROLLEY



Bio Trolley - dispositivo com roldanas móveis que deslizam suavemente pela coluna vertical de aço. Mantém o alinhamento da barra de peso e garante maior precisão dos movimentos.

WGD
WEIGHT GRAB DEVICE



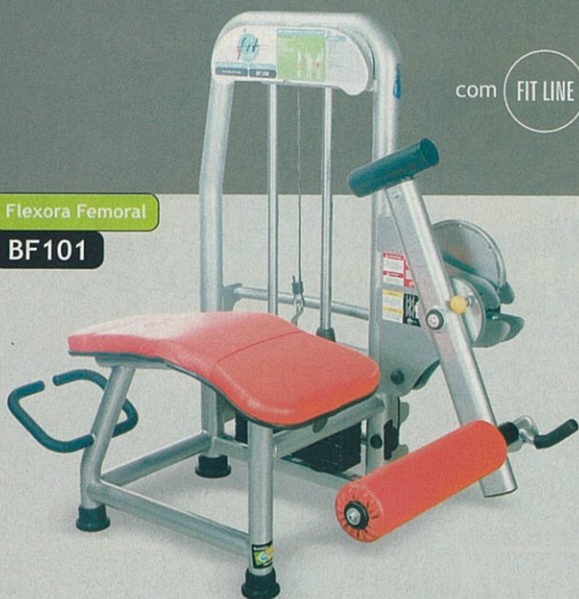
Weight Grab Device - dispositivo aplicado na parte superior do sistema de pesos dos equipamentos que garante um suave e preciso deslizamento das placas de peso, aumentando o conforto e a segurança do usuário.

com **FIT LINE** você fica em forma para qualquer esporte



Flexora Femoral

BF101



Fit Line é uma linha de equipamentos para fitness que alia robustez com leveza visual, ergonomia com design e qualidade com preços competitivos. Desenvolvida pela **Biotech**, a **Fit Line** é, acima de tudo, uma marca que se preocupa em oferecer o máximo, com um conceito de agilidade, versatilidade e integração nos mais diversos ambientes de academias, condomínios, clubes, hotéis e residências. Assegura a máxima performance de seus usuários, sem dispensar o conforto. É a mais nova opção para deixar a sua academia ainda mais em forma.

Extensora de Quadriceps

BF100

Ergonomia perfeita para execução dos movimentos e para atingir o máximo de eficiência nos exercícios.



Para maiores informações sobre estes e outros produtos da Fit Line, entre em contato conosco através do telefone ou e-mail abaixo.

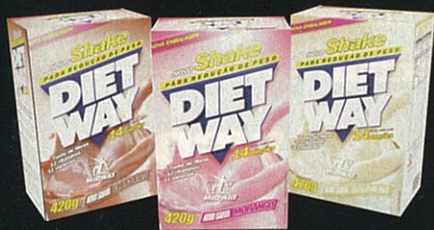


0800 771 0004

(11) 3603 0202

biotech@biotechfitness.com
www.biotechfitness.com

EMAGRECEDOR



DIET WAY

Diet Way 420 g

SABORES: CHOCOLATE,
MORANGO E BAUNILHA

DIET WAY é um saboroso Shake que fornece Proteínas, Fibras, Vitaminas, Minerais com baixo teor de carboidratos e gorduras para o equilíbrio ideal do metabolismo de quem quer perder peso. É o método mais saudável para emagrecer. DIET WAY tem três deliciosos sabores Chocolate, Morango e Baunilha e rende 14 Porções/Refeições.

GARANTIA MIDWAY

A MIDWAY INTERNATIONAL LABS exerce um rigoroso controle de qualidade de todos os nutrientes utilizados na fabricação de seus produtos, sejam eles importados ou nacionais garantindo total procedência na matéria prima utilizada, pois temos um amplo e moderno Laboratório para o Controle de Qualidade e Desenvolvimento de novos produtos. Trabalhamos de acordo com as normas de GMP (Good Manufacturing Practice) afim de obter total garantia nos processos de fabricação de toda Linha de Produtos Midway. Você pode adquirir e consumir aqui no Brasil produtos com qualidade internacional.

RECONHECIMENTO

A MIDWAY INTERNATIONAL LABS conquista o "Prêmio Qualidade Brasil - International Quality Service 2004", em reconhecimento pela qualidade e tecnologia de seus produtos.



LANÇAMENTOS

Com o intuito de atender às aspirações de saúde, bem-estar e forma física de seus consumidores, bem como ver justificada a confiança de seus parceiros comerciais, a MIDWAY investe constantemente na formulação de novos produtos. TABS ALBUMIN, deliciosos tabletes mastigáveis de albumina, CARBWAY GEL, complexo de carboidratos pronto para o consumo em forma de gel, DEXTROSE WAY, pura fonte de glicose hidrossolúvel, excelente repositor energético no sabor Laranja / acerola e a MACISTE VIT 15.500 OVERALL, 100% Whey Protein Concentrate em embalagens com 480 e 900 g.



TABS ALBUMIN

Tabs Albumin 100 g

SABOR: BAUNILHA



CARB WAY - Gel CAIXA DISPLAY

Carb Way Gel 25 g

SABOR: GUARANÁ C/ AÇAÍ, BAUNILHA, LIMÃO



100% DEXTROSE WAY

100% Dextrose Way 900 g

SABOR: LARANJA C/ ACEROLA



MACISTE VIT 15.500 OVERALL

Maciste Vit 15.500 Overall 3 kg

SABOR: BAUNILHA, MORANGO E CHOCOLATE

INDICAÇÕES

▲ - Aumento de Massa ■ - Energia / Resistência ● - Definição Muscular ✦ - Redução de Gordura ✕ - Anti-catabólico

PRODUTOS	INDICAÇÕES
Albumina Sachet	▲ ■
Albumine Way	▲ ●
Amino Vit	▲ ●
BCAA Vit	▲ ● ✕
Carb Way - Gel	■ ✕
Carbo Vit	■ ✕
Dextrose Way	■ ✕
Diet Way	● ✦

PRODUTOS	INDICAÇÕES
Hard Weight Way	▲ ■
Hiperclórico	▲ ■
Maciste Vit	▲ ■
Maciste Vit Overall	▲ ■ ✕
Malto Dextrina Sachet	■ ✕
Mass Way	▲ ■
Proteína + Cálcio e Fibras	▲ ●
Tabs Albumin	▲ ●

PRODUTOS	INDICAÇÕES
Vit Thor	▲ ■ ✕
Vitamina E	■
Way Protein	▲ ●
Whey Advanced Protein Powder	▲ ● ✕
Whey Protein	▲ ■
Wild Amino 45000 Liquid.	▲ ● ✕
Wild Amino 5000	▲ ●
Wild BCAA	▲ ● ✕



ATENDIMENTO AO LOJISTA

TELEVENDAS: (62) 316-1356

E-MAIL: comercial@midwaylabs.com.br

QUALIDADE TEM MARCA!

www.midwaylabs.com.br

NUTRIÇÃO E SAÚDE

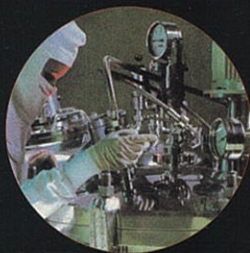
PROTEÍNAS



HIPERCALÓRICOS



TECNOLOGIA



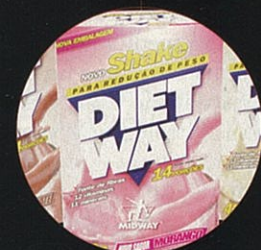
AMINOÁCIDOS



LINHA DE PRODUTOS

LANÇAMENTOS

INDICAÇÕES



EMAGRECEDORES



RESULTADOS

WWW.MIDWAYLABS.COM.BR

Suplementos Nutricionais

Uma opção para 'alimentar' sua lucratividade

O lho:

Na década de 80 eles começaram a chegar ao País e foram ganhando cada vez mais consumidores. Hoje, os suplementos alimentares tornaram-se um filão atrativo no Brasil, podendo ser uma opção a mais para as academias incrementarem sua receita.

Nas últimas décadas houve uma verdadeira revolução nos hábitos de vida das pessoas, especialmente no que se refere à saúde. Se até bem pouco tempo a busca por maior qualidade de vida era uma preocupação de poucos, que tinham mais acesso a informações, com a abertura do mercado brasileiro, advento da internet e de outras correntes que reforçam a importância de se adotar hábitos mais saudáveis como forma de garantir maior longevidade, cuidar do corpo e da forma física deixou de ter apenas uma conotação mais estética, provocando uma mudança de comportamento e favorecendo a expansão de diversos segmentos, como por exemplo, o de suplementos alimentares.

Conceitualmente, apesar de não existir na legislação brasileira uma definição específica para suplementos, podemos dizer que são alimentos, geralmente indicados para pessoas com alguma deficiência de vitaminas, esportistas, atletas e praticantes de atividades físicas que buscam melhores resultados no fornecimento de energia, crescimento da massa muscular, ausência de fadiga, perda ou aumento de peso, aumento de resistência física e outros benefícios.

São considerados suplementos nutricionais desde formulações à base de vitaminas e sais minerais até os alimentos e bebidas esportivas. Esses produtos começaram a entrar no Brasil por volta do final da década de 80, trazidos do exterior, geralmente, por pessoas que costumavam

viajar. Logo ganharam aceitação, especialmente entre atletas e praticantes de atividades físicas, em função dos benefícios que geram quando administrados corretamente.

Com isso, começaram a surgir as primeiras empresas especializadas na produção e comercialização desses alimentos nacionais e multinacionais.

Franco crescimento

O principal canal de vendas desses alimentos ainda são as lojas especializadas, espalhadas por todo o País, mas são produtos que também vêm se mostrando uma alternativa interessante e lucrativa para as academias.

Para se ter idéia, em 2001, estimava-se que havia no Brasil 70 mil atletas e mais de 500 mil esportistas amadores adeptos da boa forma que utilizavam suplementos nutricionais.

O que significa um movimento em torno de US\$ 100 milhões/ano. Mas ainda é um número pequeno quando comparado ao do mercado norte-americano, que nesse mesmo ano atingiu cifras da ordem de US\$ 3 bilhões anuais, entre cápsulas, líquidos e pós, para a complementação alimentar de atletas, esportistas e pessoas com necessidades especiais de nutrição.

“Temos visto nos últimos três anos uma transformação dos valores em relação à saúde na sociedade em geral, com uma preocupação maior com a boa forma física, longevidade e qualidade de vida. Uma infinidade de novos produtos alimentícios invadiu as prateleiras dos supermercados, academias, drogarias e lojas de alimentos em geral, com características singulares, como light, diet, naturais, sem conservantes etc., na intenção de conquistar esse novo consumidor. E com eles, os suplementos

nutricionais, que comprovadamente atuam na saúde com benefícios e resultados visíveis, principalmente para aqueles que praticam algum tipo de atividade física. Podemos estimar que esse mercado tem crescido, no mínimo, 10% ao ano nos últimos três anos”, garante Dr. Euclésio Bragança, médico nutrólogo e diretor-presidente da Integralmédica. Agricultura e Pesquisa. Segundo ele, é um segmento com potencial proporcional ao crescimento da população.

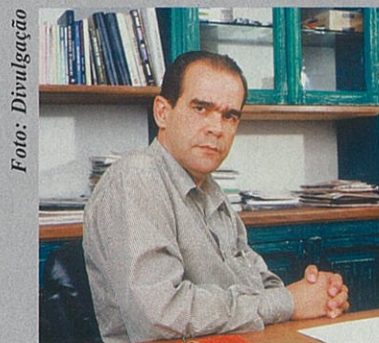


Foto: Divulgação

“Temos visto nos últimos três anos uma transformação dos valores em relação à saúde na sociedade em geral, com uma preocupação maior com a boa forma física, longevidade e qualidade de vida.”

Dr. Euclésio Bragança
Médico Nutrólogo
Diretor-Presidente da Integralmédica

Essa opinião é compartilhada também por outros profissionais que atuam no setor. “O mercado de suplementos no Brasil está em franco crescimento, como no mundo inteiro. A explosão de especialidades médicas como a Nutrologia e a Medicina Ortomolecular, bem como o fortalecimento do profissional nutricionista clínico são um reflexo do crescimento e da valorização desse mercado. Com a crescente tomada de consciência por parte da comunidade científica da grande necessidade de suplementar vitaminas, minerais e proteínas, o potencial desse segmento é

EXISTEM
MOMENTOS
QUE SUA
ENERGIA
PRECISA SER
UM POUCO

**MAIS
SÓLIDA**



psr.nacoes.com.br



Chegou **CARBWAY GEL** !

Energia concentrada em sachets. Delicioso e prático na dose certa para qualquer atividade física que você pratique. Experimente e supere os seus limites !

Disponível nos sabores baunilha, limão e guaraná com açúcar
www.midwaylabs.com.br

Exclusiva caixa formato display

altamente promissor”, comenta Danilo Maciel Carneiro, supervisor independente da Herbalife, de Goiânia (GO).

Na opinião de Danilo, em breve, grande parte das pessoas usará algum tipo de suplemento nutricional. “Por exemplo, há dez anos quantas mulheres usavam Cálcio, Vitamina B e Magnésio? Hoje em dia é obrigatório o uso desses nutrientes após os 40 anos. Muitas pessoas começam a ingerir cada vez mais cedo essas vitaminas”, acrescenta.

Quanto à vantagem da comercialização desses produtos em academias, Danilo explica que esses estabelecimentos são a grande referência hoje em dia na área de nutrição esportiva e na busca da melhoria da performance física. “Isso porque as melhores academias contam com profissionais que são formadores de opinião nesse ramo, como o nutricionista. Assim, com essa credibilidade, as academias podem usar esse potencial para indicar aos seus alunos o que há de melhor nessa área de suplementos alimentares e, o que é ainda melhor, podem acompanhar de perto o seu cliente e avaliar, medir os resultados obtidos”, destaca Rachel Souza Azevedo, também supervisora independente da Herbalife e proprietária da Academia Cia. Do Corpo, em Goiás.

Categorias de consumo

Embora o mercado brasileiro esteja

ainda bem atrás do norte-americano, o Brasil acompanha de perto o desenvolvimento das pesquisas e dos produtos desenvolvidos nos EUA. Diversas empresas americanas também estão instaladas no País com distribuição direta dos seus produtos no mercado. Quanto ao perfil das pessoas que consomem esse tipo de produto, Euclésio, da Integralmédica, explica que são consumidores que podem ser divididos em diferentes categorias, como atletas profissionais e esportistas, geralmente orientados por nutricionistas e treinadores, que sabem exatamente o que precisam consumir para obter o resultado esperado. Costumam ler e pesquisar sobre os produtos existentes no mercado que podem melhorar sua performance. Outra categoria é composta pelos frequentadores de academias que estão

sempre em busca de novidades que possam acelerar o processo de ganho de massa muscular, definição, emagrecimento etc. São pessoas que costumam pedir indicação aos balconistas das farmácias, professores da academia, amigos que já consomem suplementos ou mesmo em publicações específicas.

Outro grupo é formado por pessoas que necessitam de um regime diferenciado para reposição de nutrientes. Como exemplo, pós-operados ou em regime de perda de peso, ortomoleculares ou desnutridos e que sempre consomem por indicação de médico ou nutricionista.

A rigor, não há restrições para o consumo de suplementos alimentares, mas o ideal é que a indicação seja feita sempre por um profissional habilitado, como nutricionista ou médico do esporte. “O consumo dos suplementos, ocorrendo dentro da recomendação, não promove efeitos indesejados. Os suplementos costumam conter em seus rótulos recomendações no caso de necessitarem ser administrados para crianças, gestantes, lactantes e idosos, sem acompanhamento de médico ou nutricionista”, destaca Dr. Euclésio.

Por outro lado, o consumo sem controle desses produtos pode realmente causar problemas de saúde, segundo a nutricionista da Recomendo – Assessoria em Nutrição e Qualidade de Vida, Márcia Daskal. “No caso de suplementos, o

desse segmento, as pessoas, especialmente os praticantes de atividade física, passaram a ter uma visão de que não obterão resultados sem esses produtos, acreditando que se trata de um alimento milagroso, o que não é verdade. Com isso, os consomem de forma errada”, alerta a nutricionista.

Preocupada com esse quadro, em 2003, a Sociedade Brasileira de Medicina do Esporte estabeleceu diretrizes e lançou alertas para os profissionais da área de saúde, mostrando a importância de orientar as pessoas quanto a esse assunto. “Na verdade, a prescrição de suplementos deve ser feita com um objetivo específico e por tempo determinado. No caso de praticantes de atividade física, quanto mais intensa for a atividade mais existe a necessidade de suplementação. Mas por isso mesmo, é preciso a orientação de um profissional técnico”, recomenda Márcia

Padrões de qualidade

Na realidade, é preciso que se mude o hábito de associar suplemento alimentar a crescimento da massa muscular. “Hoje, o suplemento é muito mais do que isso: é fonte de saúde, energia e vitalidade. Independentemente do fato de ajudar a aumentar músculos é primordial que se entenda que hoje, esses produtos ajudam não só o atleta, mas o idoso, o enfermo, a criança ou adolescente ou só aquele que quer ter um estilo saudável de vida e entrar em forma.

O suplemento é uma ferramenta preciosa na busca da manutenção de uma dieta balanceada e um conseqüente estilo de vida saudável. Para compreendermos melhor o funcionamento dos suplementos é necessário não só sabermos do que ele é constituído, mas, principalmente, as funções dos seus principais componentes”, explica Caíque de Almeida, diretor da Max Muscle no Brasil, empresa que possui mais de 150 lojas espalhadas pelo mundo.

Segundo ele, diante de toda a problemática dos anabolizantes, hoje os fabricantes e distribuidores de suplementos já investem na venda técnica de seus produtos, a fim de mostrarem os benefícios desses alimentos, que podem ser consumidos por pessoas de qualquer faixa etária, desde que com fins específicos.

“A tendência é o mercado crescer ainda



Foto: Divulgação

“Na verdade, a prescrição de suplementos deve ser feita com um objetivo específico e por tempo determinado. No caso de praticantes de atividade física, quanto mais intensa for a atividade mais existe a necessidade de suplementação.”

Nutricionista - Márcia Daskal
Recomendo Assessoria em Nutrição e Qualidade de Vida

consumo em doses erradas pode interferir na absorção de outros nutrientes. O que acontece hoje é que com o crescimento

sol de verão



qualidade
de vida

emagreça com sabor



DIET WAY. Você merece! www.midwaylabs.com.br



mais nos próximos anos. A minha recomendação é que haja sempre uma preocupação com o bem-estar do aluno/consumidor, seja em lojas especializadas ou instaladas em academias. Se uma loja de academia não faz uma venda de forma correta pode até perder o aluno. Da mesma forma, lojas especializadas também dependem da satisfação dos clientes e dos bons resultados que eles terão com o consumo correto dos produtos”, salienta Caique.

Ele ainda recomendou que o suplemento por si só não produz resultados. “Para isso, é preciso que seja acompanhado de um programa nutricional e de treinamento. Também é importante conhecer a composição e a indicação do produto a ser utilizado. Todo suplemento deve ser fabricado dentro de padrões de qualidade para que sejam preservadas suas características, garantindo assim sua eficácia”, completa.

Aumentando a receita

De fato não há como contestar que se trata mesmo de um mercado em ascensão. Mas quanto em média a comercialização desses produtos pode aumentar a receita da academia? Segundo os fabricantes e distribuidores desses produtos, o retorno justifica o investimento. E ainda mais: qualquer academia – de qualquer porte – pode revender esses produtos com lucratividade, obviamente partindo de uma análise de seu negócio.

“Considerando que uma academia de ginástica é um negócio com fins lucrativos, seus proprietários devem levar em conta a reação $m^2 \times$ faturamento mensal. Assim uma academia com $500 m^2$ de área com 250 alunos ativos/mês a uma mensalidade de R\$ 70,00 pode fazer o seguinte cálculo: faturamento R\$ 70,00 X 250 = R\$ 17.500,00. Daí $R\$ 17.500,00 \div 500 m^2 = R\$ 35,00$. Logo seu resultado é R\$ 35,00 por m^2 ”, explica Wilton Bastos Colle, presidente da Midway, fabricante de suplementos alimentares

Ele continua: “se de fato o proprietário da academia encarar seu negócio como negócio deve montar uma loja de suplementos para melhorar seu índice de faturamento. Com apenas $12 m^2$ de área útil para a loja, com 250 alunos - digamos de classe média - e com aproveitamento mínimo de 50% com consumidores com um consumo médio de R\$ 50,00, seu

faturamento nesta área passa a ser de R\$ 6.250,00, o que aumenta o seu faturamento global em mais ou menos 37%”, ressalta.

Foto: Divulgação



Acredito que vender suplemento é agregar valor ao negócio. Já fui proprietário de uma grande academia em Santos, São Paulo, na qual tínhamos uma loja de suplementos e posso dizer que, muitas vezes, o faturamento mensal da loja era maior do que o da academia”

Wilton Bastos Colle
Presidente da Midway

Geralmente, os fabricantes/distribuidores de suplementos alimentares oferecem aos empresários sistemas de treinamentos para orientação sobre a melhor forma de comercializar esses produtos ou montarem lojas.

Mas cabe lembrar que se o empresário tiver interesse em revender suplementos alimentares deve possuir além de um espaço específico para isso, condições de armazenamento necessárias para esses alimentos. Também é importante ter conhecimento dos produtos e saber que a indicação deve ser feita por um nutricionista ou médico.

Consultoria especializada

Como nem todas as academias dispõem de nutricionistas, a maioria das empresas mantém departamentos técnicos ou de nutrição que fazem atendimento aos lojistas e também ao consumidor.

“Quando se trata de produtos nutricionais, ou seja, alimentos para uma melhor nutrição, os profissionais técnicos são essenciais nas fases de desenvolvimento dos produtos, elaboração de manuais e oferecimento de treinamentos específicos para os distribuidores. Os distribuidores, por sua vez, não precisam ser técnicos da área e

são capazes, por meio desses materiais e treinamentos, de orientar quanto ao uso. Os produtos nutricionais são produzidos de forma a serem altamente seguros e funcionam como alimentos equilibrados para o corpo”, ressalta Renata Souza Azevedo Carneiro, farmacêutica e proprietária de farmácias de manipulação Ervadocemais e Vitalife Indústria de Cosméticos Naturais, em Goiânia (GO). Outro cuidado na hora de comercializar suplementos alimentares é adquirir marcas homologadas pela Anvisa. “Os empresários podem, ocasionalmente, solicitar laudos de análise dos fabricantes e até mandar analisar produtos questionáveis. Em geral, a rotulagem destes produtos tem uma breve orientação para seu consumo. Acredito que vender suplemento é agregar valor ao negócio. Já fui proprietário de uma grande academia em Santos, São Paulo, na qual tínhamos uma loja de suplementos e posso dizer que, muitas vezes, o faturamento mensal da loja era maior do que o da academia”, comenta Wilton, da Midwaylabs.

Mercado nacional

A expansão desse mercado também criou oportunidades para fabricantes nacionais, que hoje competem com as multinacionais, produzindo linhas que não deixam nada a desejar, o que aumenta o leque de opções para o empresário comercializar em sua academia.

“As indústrias nacionais de suplementos estenderam as linhas de produção em função do crescimento do mercado consumidor nos últimos dez anos de forma significativa. Hoje, podemos encontrar todos os suplementos necessários para uma reposição correta dos nutrientes, seja para o atleta e esportista, seja para quem possui um grande desgaste físico causado pela profissão ou mesmo para situações esporádicas e tratamentos de saúde. Várias linhas de pesquisas científicas embasam o desenvolvimento de novos produtos, gerando um suplemento específico para a finalidade solicitada. Cientistas e pesquisadores das mais renomadas universidades têm trabalhos voltados para essas linhas de pesquisas, normalmente a pedido das indústrias”, completa dr. Euclésio, da Integralmédica. De acordo com ele, os fabricantes nacionais têm investido em pesquisas e

QUALIDADE TEM MARCA!



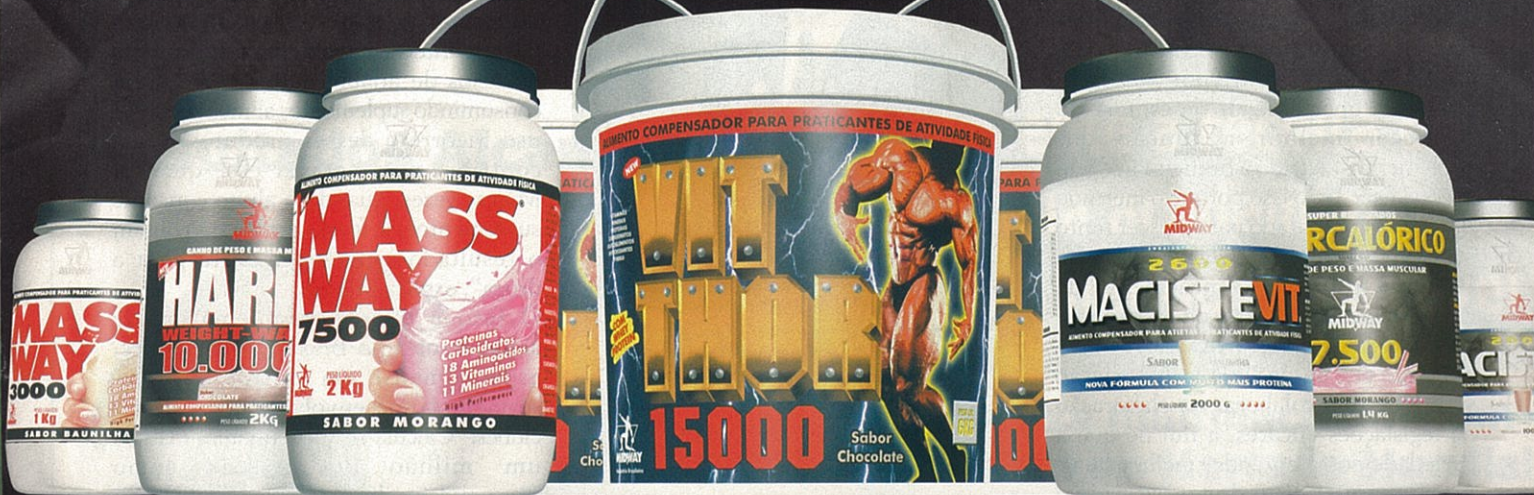
■ VIT THOR ■

■ MASS WAY ■

■ MACISTE VIT ■

■ HARD WEIGHT-WAY ■

■ HIPERCALÓRICO ■



A Midway disponibiliza para você a melhor e mais completa linha de produtos para construção da sua massa muscular.

www.midwaylabs.com.br

Vendas p/ Lojistas:
comercial@midwaylabs.com.br

na adequação do sabor para o paladar brasileiro.

“A diferença entre os importados e nacionais está, basicamente, no preço, pois em geral as matérias-primas são importadas ou produzidas por grandes multinacionais no Brasil, obedecendo às normas internacionais de qualidade de produção: a GMP (Good Manufacturing Process) ou ainda com base nas normas ISO 9000”, revela Wilton, da Midwaylabs.

Visão distorcida

A venda de suplementos alimentares em academias realmente criou um novo canal para venda para esses produtos, mas ainda hoje os suplementos são confundidos com anabolizantes. A própria ausência de classificação desses alimentos contribui para aumentar essa confusão.

“Na maioria das vezes, essa visão distorcida ocorre pela falta de compreensão sobre a distinção do que são os anabolizantes, ou seja, falamos de um mercado com milhões de consumidores potenciais que não tiveram a oportunidade de estudar ou conhecer melhor a função dos suplementos. Assim, a primeira imagem é a que fica. Tudo isso porque o mercado não estava preparado para crescer tanto sem informações”, explica Alexandre Pagnani, professor e presidente da Associação Brasileira de Estudos e Combate ao Doping (ABECD).

Segundo ele, desde 1994, a Associação vem tentando colaborar na elaboração de legislações eficazes, a fim de que a sociedade possa entender melhor quais as consequências dos esteróides/anabolizantes. Os projetos mais intensificados no momento visam alertar sobre os riscos do consumo indiscriminado desses medicamentos.

“Nosso trabalho é evitar que o doping possa tomar conta do mundo esportivo, seja nas modalidades olímpicas e não olímpicas. Mas nosso esforço atual é na elaboração de legislação junto ao Governo. A Associação tem tido um papel fundamental junto aos projetos existentes na Câmara federal, entre eles, o Projeto de Lei nº 6366 que determina a obrigatoriedade de estar estampado nos rótulos e bulas de medicamentos,

relacionados pela Agência Mundial de Antidoping, que tal produto contém substâncias proibidas no esporte. Temos também o projeto já sancionado, que é o PL 9.965, de autoria da Associação para o senador Ney Suassuna, que restringe a venda indiscriminada de esteróides/anabolizantes nas farmácias e drogarias em todo País sem receita médica”, comenta o presidente. De acordo com ele, esta lei já está em vigor e dificilmente alguém compra medicamento de origem nacional sem receita médica.

Suplemento não é droga

Os esteróides geralmente são indicados a pacientes com problemas hormonais, como os de crescimento, por exemplo, mas nunca utilizados para um tratamento estético, pois as altas dosagens aumentam o metabolismo basal, o número de



“O que existe são pessoas irresponsáveis que se utilizam do mecanismo do esporte para vender suas drogas. Para que isso acabe de vez, estamos propondo ao Governo que qualquer estabelecimento que venda suplementação tenha um profissional responsável que assine pelo estabelecimento, no caso os nutricionistas.”

Alexandre Pagnani - ABECD
Presid. da Assoc. Brasileira de Estudos e Combate ao Doping

hemáceas do sangue e a capacidade respiratória, podendo causar problemas sérios, inclusive a morte.

“Suplemento alimentar não é droga e a diferença com as chamadas ‘bombas’ é gritante, pois em primeiro lugar os suplementos são produtos de venda livre, dispensados de prescrição médica. Já os anabolizantes/esteróides sintéticos têm controle rigoroso da Anvisa”, esclarece Wilton, da Midway.

O diretor-presidente da Integralmédica também lembrou que a suplementação nutricional, desde que recomendada por um nutricionista ou médico, tem sido de grande utilidade para outras categorias

sociais, como os vegetarianos, desnutridos, convalescentes etc., pois o consumo de alimentos por essas pessoas não supre as necessidades básicas do organismo.

Quanto ao fato de os suplementos serem considerados porta de entrada para o consumo de anabolizantes, o presidente da ABECD afirmou: “o que existe são pessoas irresponsáveis que se utilizam do mecanismo do esporte para vender suas drogas. Para que isso acabe de vez, estamos propondo ao Governo que qualquer estabelecimento que venda suplementação tenha um profissional responsável que assine pelo estabelecimento, no caso os nutricionistas. Dessa forma, acabaremos com essa distorção e, ao mesmo tempo, garantiremos pessoas especializadas em nutrição esportiva para atender o comprador de maneira segura, responsável e satisfatória”, opina.

Pesquisas internacionais

Por outro lado, conforme revelou a nutricionista Márcia Daskal, existem estudos internacionais apontando que os usuários de anabolizantes começaram consumindo suplementos alimentares. “O uso incorreto desses produtos é que contribui para agravar esse quadro. Muitas vezes, quando o aluno consome suplementos de forma errada não obtém o resultado esperado e parte para a droga”, explica Márcia.

O fato é que a problemática de anabolizantes no Brasil é preocupante, especialmente em se tratando dos segmentos que envolvem academias e clubes. “Calcula-se que tenhamos mais de um milhão de pessoas como consumidores de substâncias proibidas ao desenvolvimento de massa muscular ou estética corporal, no caso anabolizantes”, revela o presidente da ABECD.

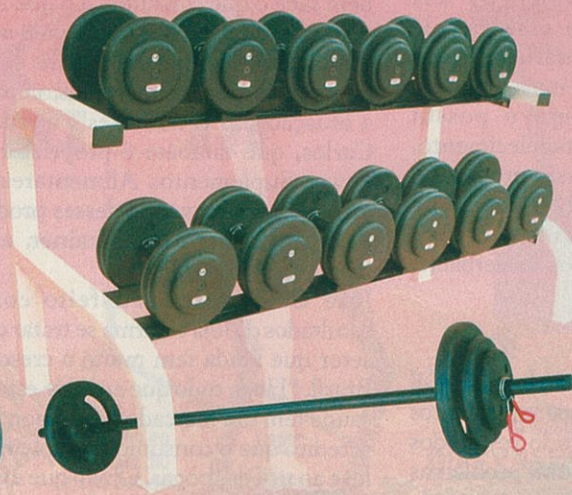
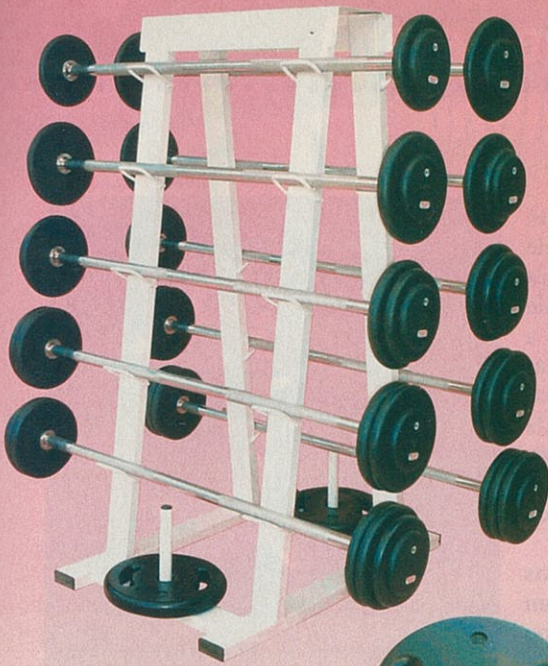
Segundo Alexandre, o Brasil é campeão da América Latina no consumo de esteróides/anabolizantes. Somente no ano passado houve cerca de nove mortes por consumo de substâncias anabólicas de uso veterinário.

“O foco dos suplementos nutricionais é a saúde do cliente, bem-estar, performance física, qualidade de vida, prevenção de doenças e promoção de longevidade saudável. A melhor performance física é resultado de uma nutrição equilibrada,

BIZ Art & Design (51) 3541-6446

Equilíbrio Fitness

Linha completa de Anilhas e Dumbells Borracha Prensada.



Fabricamos uma linha profissional completa de acessórios para musculação e ginástica: pesos, barras, puxadores, suportes, mesas, tornozeleiras...



www.equilibriofitness.com.br

Marcelo de Paula, atleta profissional IFBB aprova e recomenda os melhores acessórios.



Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000
Nova Lima - MG - e-mail: equilibrio@equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446

Resultados Alcançados



Clientes Satisfeitos

Aumente a receita de sua academia com um negócio saudável

- ▶ Empresa multinacional com 25 anos no Mercado Mundial
- ▶ 10 anos no Brasil
- ▶ Nutrição esportiva e controle de peso
- ▶ Produtos nutricionais naturais

Saiba mais através do site www.muitos.com/academias

atingindo-se o máximo de potencial do organismo em termos de energia e vitalidade. Toda a promoção dos produtos volta-se para esse grande diferencial. Se o empresário está em contato com o que há de mais moderno no segmento de fitness e possui nutricionista em seu estabelecimento, saberá dos benefícios desses produtos e da possibilidade de aumentar sua receita com a venda responsável e ética”, comenta Danilo, supervisor da Herbalife.

Case de sucesso

Existem muitos bons exemplos no Brasil de consumidores e atletas de suplementos nutricionais que têm obtido resultados excelentes e nunca sofreram problemas de saúde ou de doping. Esse é o caso de José Carlos Santos, tetracampeão mundial de culturismo, que nesse ano tentará o pentacampeonato, consumidor de

indicando para os alunos, criando um círculo vicioso. Na maioria das vezes, ele nem sabe o que consumiu e o que indica pode não ser a melhor opção para aquele aluno. Isso é uma realidade. Daí, a importância de se conhecer e acompanhar a atuação dos professores”, alerta José Carlos, que também é proprietário da Power Suplementos Alimentares, loja especializada na venda desses produtos, e da Academia Mega Trainer, ambas instaladas em São Paulo.

José Carlos está satisfeito com os resultados da loja e afirma se tratar de um setor que ainda tem muito a crescer no Brasil. “Hoje, tudo que envolve estética e saúde tem um mercado promissor. E não acredito que o consumo de suplementos leve ao uso de drogas. Óbvio que existem casos assim, mas não é uma regra”, analisa.

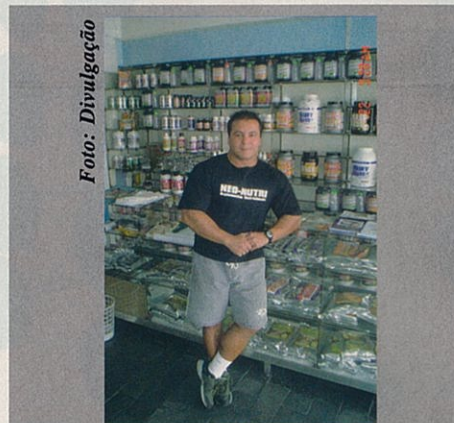
Para Márcia Daskal, uma alternativa para ajudar a coibir a entrada de anabolizantes em academias é o empresário contratar profissionais qualificados. Já no caso de comercializar suplementos, garantir que a prescrição seja feita um profissional técnico e nunca se utilizar da “empurroterapia”, disponibilizando sempre produtos de qualidade.

O ‘achismo’

A nutricionista ainda citou uma pesquisa da Sociedade Brasileira de Medicina do Esporte, realizada em 2002, que analisou 305 suplementos nutricionais comercializados no Brasil, dos quais 51% não possuíam registro no Ministério da Saúde. Entre os que estavam registrados, somente 26% traziam informações nos rótulos sobre o consumo.

Outro estudo, dessa vez realizado pelo Comitê Olímpico Internacional (COI), desenvolvido em 2003, mostrou que de 634 suplementos analisados e vendidos em mais de 13 países por 215 fornecedores, 15% possuíam precursores de hormônios não declarados no rótulo, podendo, inclusive, trazer problemas de doping para os atletas, que consomem esses produtos sem saber da existência dessas substâncias.

“Não tenho nada contra o consumo de suplementos. Acredito que são produtos eficazes e que devem ser utilizados, porém, sempre com orientação médica. O critério para consumo não deve ser o ‘achismo’. Com um controle maior nessa área, as



“Consumo suplementos nutricionais em doses elevadas e nunca tive nenhum problema de doping. A falta de informação é que provoca toda essa confusão junto aos consumidores.

José Carlos Santos
Mega Trainer Academia / Power Suplementos Alimentares
Tetracampeão Mundial de Culturismo

academias podem explorar esse filão e obter lucratividade, mas com responsabilidade e ética”, acrescenta a nutricionista.

Outro mito envolvendo suplementos é que o consumo desses produtos pode engordar. Nesse aspecto, os fabricantes explicam que os suplementos classificados como hipercalóricos fornecem uma quantidade significativa de calorias e são indicados para pessoas que praticam exercícios com o objetivo de aumento da massa muscular.

“Se forem consumidos sem a prática da atividade física é óbvio que geram aumento de peso. Por isso, é importante levar orientações sobre os suplementos para os formadores de opinião, como balconistas das lojas, empresários de fitness e para os representantes a cada lançamento de produto”, revela Dr. Euclésio Bragança, da Integralmédica. Sem dúvida, é um segmento bastante atrativo que o empresário de fitness deve procurar conhecer e analisar como mais uma alternativa para aumento de sua receita. ●

Foto: Divulgação



“O foco dos suplementos nutricionais é a saúde do cliente, bem-estar, performance física, qualidade de vida, prevenção de doenças e promoção de longevidade saudável.”

Danilo e Renata Carneiro
Supervisores Herbalife

suplementos há mais de 15 anos, sendo uma referência na área esportiva.

“Consumo suplementos nutricionais em doses elevadas e nunca tive nenhum problema de doping. A falta de informação é que provoca toda essa confusão junto aos consumidores. Hoje, não existem campanhas esclarecedoras na mídia de massa que informem o que é droga e o que é alimento ou suplemento. Isso é lamentável, pois falamos de vidas humanas”, analisa o atleta.

Um outro problema levantado por José Carlos é a indicação de suplementos pelos instrutores e professores. “Muitas vezes, um instrutor consumiu um suplemento e teve um bom resultado. Com isso, acaba

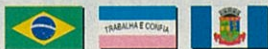
Deseja falar com as fontes consultadas, entre em contato com nossa redação:
e-mail: atitude.editora@uol.com.br
tel: (11) 3822-2275

Agora você pode adquirir produtos profissionais de qualidade

DIRETO DA FÁBRICA



Runway 2.0e
01 cv
à vista R\$ 1.898,00
ou 1 + 4 x R\$ 418,00
1 + 9 x R\$ 227,00



BM 2500
à vista R\$ 1.092,00
ou 1 + 4 x R\$ 245,00
1 + 9 x R\$ 133,00



SPN 800S
à vista R\$ 1.433,00
ou 1 + 4 x R\$ 318,00
1 + 9 x R\$ 173,00



RW 2000
à vista R\$ 2.899,00
ou 1 + 4 x R\$ 632,00
1 + 9 x R\$ 344,00



**DESEJA MONTAR
OU EXPANDIR SEU NEGÓCIO?**

Utilize o Programa de Geração de Emprego do Governo Federal (PROGER) para montar sua academia com juros subsidiados e longo prazo de pagamento.

1 ANO DE GARANTIA

TELEVENDAS: (27) 3371 0588 • E-mail: metall@metall.com.br - Home-page: www.metall.com.br



**Plano
Compra Inteligente**

Fitness School

Pare de perder dinheiro e informatize agora mesmo a sua academia de forma Definitiva e Inteligente.

O Plano Compra Inteligente Fitness School é o mais novo benefício criado para você pela Outside Informática, uma empresa inovadora que conhece bem as necessidades de quem administra uma academia. Saiba porque o Plano Compra Inteligente é tão inteligente assim.

Inteligente, porque você adquire a Solução Fitness School em várias parcelas, sem entrada e sem juros.

Inteligente, porque você obtém retorno do seu investimento antes mesmo de começar a pagar.

Inteligente, porque através dele você está adquirindo um sistema estável, confiável e seguro, preparado para informatizar todo tipo de academia.

Inteligente, porque você informatiza o seu negócio coerentemente, investindo capital na medida que vai queimando etapas do processo de implantação do sistema. Você não se descapitaliza e informatiza verdadeiramente a sua academia. O seu sucesso é o nosso sucesso. Esta é a Garantia Fitness School.

**A maneira mais Inteligente
de informatizar sua academia.**

www.fitness-school.com.br

**Software para
Administração**



**Software para
Controle de Acesso**



**Mini-card Fitness School
1/3 do cartão convencional**



Fitness School
Soluções Inteligentes para um Mundo Fitness

Solicite o Contato de um dos nossos Consultores e conheça melhor este Plano. **(31) 3273-5510**

As vendas da academia não dependem só das recepcionistas ou das vendedoras

Foto: Divulgação



Cobrar das consultoras de vendas (recepcionistas) que elas consigam converter os visitantes em clientes, não só dependem delas ou do treinamento que elas recebem, vários fatores podem contribuir para estas vendas.

Em uma academia existem vários fatores que levam uma pessoa a fazer sua matrícula:

1. Reinauguração da academia ou de algum departamento

Troque alguns equipamentos por outros mais modernos, mude sua disposição, pinte a sala de outra cor, reforme a sala de ginástica. Faça um conjunto de mudanças para que seu cliente interno e externo perceba que a academia melhorou.

2. Lançamento de uma nova aula como BODYCOMBAT, YOGA, etc...

Divulgue a nova aula para o cliente externo e interno, faça uma "mini campanha" para divulgar seu novo serviço. A Body Systems possui um treinamento para coordenadores e proprietários de academias que se utilizado corretamente dará um bom resultado.

3. Preços reduzidos

Quando você reduz seus preços a tendência é aumentar as vendas, mas cuidado, esta atitude é muito perigosa, verifique bem sua estratégia antes de utilizá-la.

4. Campanhas externas e internas

Contrate alguém ou uma agência especializada para montar sua campanha, se sua academia não comporta pagar uma agência, faça cursos relacionados à área. A verba de marketing da sua empresa pode variar em 4% do faturamento bruto.

5. Professores de qualidade

Um bom professor tem a capacidade de conquistar clientes e principalmente de retê-los.

6. Fachada

Modifique a comunicação visual de sua fachada, ela tem que atrair o interesse das pessoas. É grande o número de visitantes que param pelo simples motivo de estarem passando na frente.

7. Indicação

Se você faz acompanhamento dos motivos pelos quais as pessoas se matriculam, vai perceber que muita gente entra na academia por indicação, incentive este tipo de venda com brindes.

Atraindo o cliente para a academia

Para que as consultoras de vendas possam converter os visitantes em alunos, você tem que procurar aumentar as visitas, para isto faça com que as pessoas se sintam interessadas em comprar o seu produto.

Existem várias formas de comunicação para que as pessoas fiquem sabendo de seu produto

1. Propaganda:

Folhetos, Convites, Rádio, TV, Anúncios Impressos, Anúncio Digital (internet), Anúncios Luminosos, Faixas, Placas, etc.

2. Promoção de Vendas

Feiras e Exposições, Convenções, Descontos, Entretenimento, Concursos, Sorteios, etc.

3. Relações Públicas

Relação com a comunidade, Eventos, Doações, Seminários, etc.

4. Venda Pessoal

Programa de incentivo, Convênios, Ponto de vendas externas, etc.

5. Marketing Direto

Telemarketing, Mala Direta, Compra pela TV, Vendas associada, etc.

Todos estes meios de comunicação podem ou não ser eficientes, tudo dependerá do planejamento da campanha.

Os objetivos devem estar bem claros. Um planejamento bem feito dá maior chance de sucesso a sua campanha.

Um bom planejamento deve constar:

- Qual o objetivo da campanha;
- Estipule uma meta;
- Verifique quem será os responsáveis pelos processos;
- Em qual período será feita a campanha;
- Planeje a mensagem;
- Verifique o orçamento;
- Avalie constantemente;

Não esqueça de preparar sua equipe para atender os clientes que vierem por causa da campanha, um treinamento bem feito com sua equipe de vendas e seus professores aumentará a eficiência nas vendas durante o período da promoção.

Consultor Marcelo Massafelli
marcelo@modellacenter.com.br

VOCÊ + PROFISSIONAL

SUA EMPRESA + LUCRATIVA

CONSULTORIA EM ESPORTE E FITNESS

▶ PLANEJAMENTO PARA CONTRUÇÃO E REFORMA

Construa sua academia com eficiência
Economise evitando erros de espaço
Coloque espaços em locais estratégicos
Decoração de ambientes
Criação de plano de Negócio

▶ CAMPANHAS PUBLICITÁRIAS

Aumente o número de visitas com baixo custo
Anuncie em veículos de forma eficiente
Criação de folders, bunnars, logos, etc

▶ VENDAS

Treinamento de vendas para recepcionistas
Telemarketing
Convenios - escolas - empresas, condominios

▶ ATENDIMENTO

Todos os funcionários comprometidos com o atendimento
QTA - Qualidade total no atendimento
SAC - Servico de atendimento ao cliente

▶ RETENÇÃO

Diminua o número de desistências
Crie ferramentas para reter mais

▶ ADMINITRAÇÃO

Analise sua empresa através do fluxo de caixa
Gere um plano de contas
Planeje suas atitudes

▶ RECURSOS HUMANO

Crie um time de sucesso
Avalie seus funcionários
Qual a melhor forma de contratação e remuneração

▶ CRIAÇÃO DE NOVOS PRODUTOS/SERVIÇOS

Aulas novas
Programas de treinamento
Nutricionista
Loja/ lanchonete

Consultor Marcelo Massafelli

F. (11) 6671-1174 / 99394833

marcelo@modellacenter.com.br

Arquiteta Karin Pazzinni

F. (11) 99317379

Ajudamos a sua pequena ou média empresa a ser mais eficiente, com excelente custo benefício

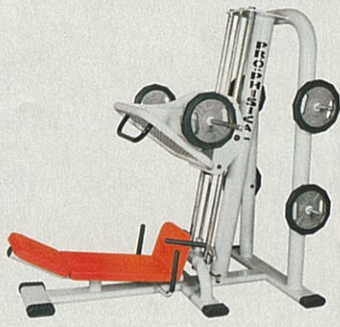
Solicite uma visita

 **PRÓ-PHISICAL**[®]
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

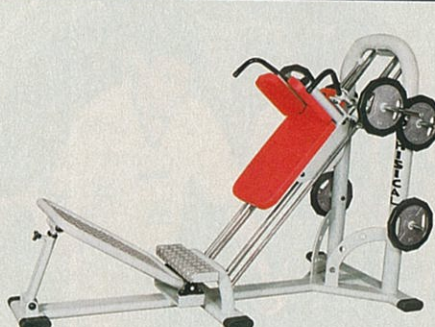
Lançamentos 2005



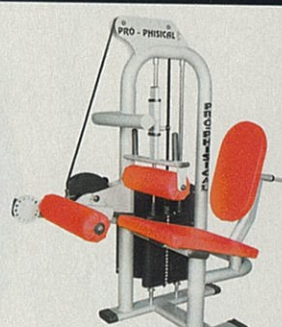
• LEG PRESS 45° HFI-028



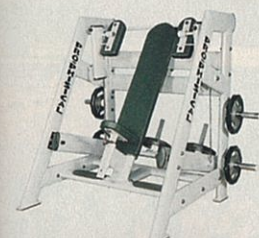
• LEG PRESS 80° HFI-030



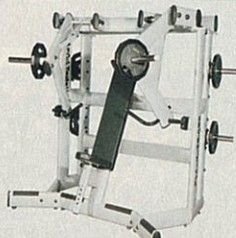
• HACK AGACHAMENTO HFI-029



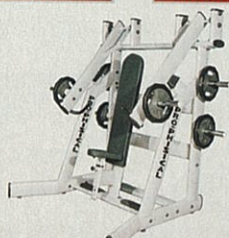
• FLEXOR SENTADO HFI-003



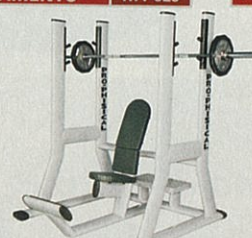
• PULLOVER ES-067



• WIDE CHEST ES-058



• INCLINE PRESS ES-059



• MILITARY BENCH ES-085



• REMADA T HFI-036

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140
7.º Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jaú-SP
E-mail: prophisical@prophisical.com.br
Homepage: www.prophisical.com.br

FAX: (14) 3621-1880
VENDAS: (14) 3624-2521
3624-9707
3624-3055
3622-5541

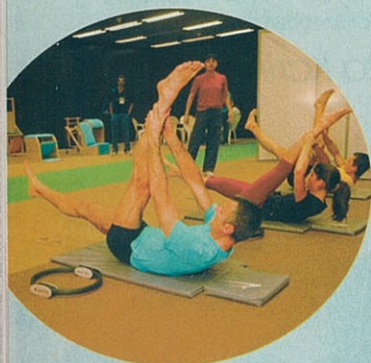
II CONGRESSO E EXPOSIÇÃO

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ACADEMIAS

*Tudo que você
sempre quis saber
sobre academias
e nunca teve
oportunidade de
perguntar.*



ACAD
CONGRESSO E EXPOSIÇÃO **2005**



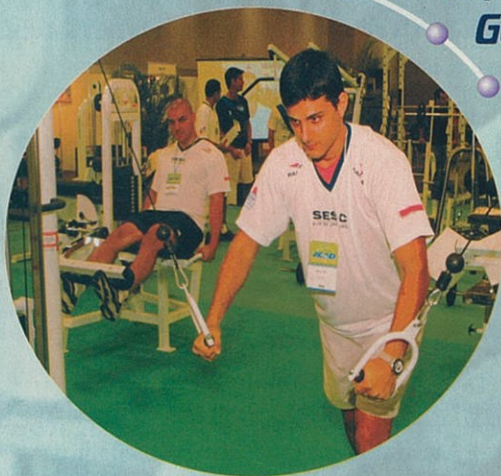
Módulos

- *Atividades Alternativas*
- *Fisiologia do Exercício*
- *Acqua Fitness*
- *Fisioterapia*

Nutrição

Gestão

Dança



Cursos Extras

- *Recepcionistas*
- *Coordenadores e Gerentes*
- *Atendentes de Serviços Gerais*

**Inscrições
Abertas**

Feriado de Corpus Christi
26 a 28 maio - RIOCENTRO

MAIORES INFORMAÇÕES - (21) 2247-4425 / 2247-6098
congresso@acadbrasil.com.br

WWW.ACADBRASIL.COM.BR

PATROCÍNIO

SESC



MERCADO MUNDO FITNESS

ESTEIRA 9500 C/INCLINAÇÃO

ROSCA ARTICULADA

SUPINO RETO

SPINNING Y-BIKE

15x
R\$132,00

*ESTUDAMOS SEU USADO COMO PARTE DE PAGAMENTO
*COMPLETA LINHA DE ACESSÓRIOS, FITNESS, HIDRO E BOXE
*CONSULTE NOSSA LINHA DE USADOS REFORMADOS

Contato:

11- 3667 5375 - 8354-2914

Representante Exclusivo:

TONUS

YOZDA
FITNESS EQUIPMENT

Atitude Comunicações: (11)3822-2275

Sistema Auto-Gym for Windows

A mais completa plataforma de administração para academias de ginástica

Controla:

Atividades e Serviços
Funcionários e Alunos (ambos com foto)
Feriados
Turmas
Pacotes de Atividades
Planos e Convênios
Desconto Família
Frequência
Horários de Acesso
e muito mais

O sistema Auto-Gym pode ser integrado com roletas eletrônicas On-line e Off-line.

- * Oferece mais de 60 relatórios personalizados e Diversos Gráficos Gerenciais.
- * Emite malas diretas baseada em quaisquer campos.
- * Fecha o caixa por usuário (repcionista), turno (horário) e forma de pagamento (dinheiro, cheque ou cartão)

Módulos do Auto-Gym:

- *Auto AFC
- Avaliação Funcional Computadorizada
- *Auto Personal

www.sysnetweb.com.br/gym.htm Tel: (21)2533-0926
sysnet@sysnetweb.com.br Fax: (21) 2533-0913

SYSNET
Sistemas e Redes



CADA EDIÇÃO É CONSTRUÍDA EM TORNO DE UMA IDÉIA...

VOCÊ!!!

EMPRESÁRIO fitness

A REVISTA QUE CUIDA DA SAÚDE DE SUA ACADEMIA

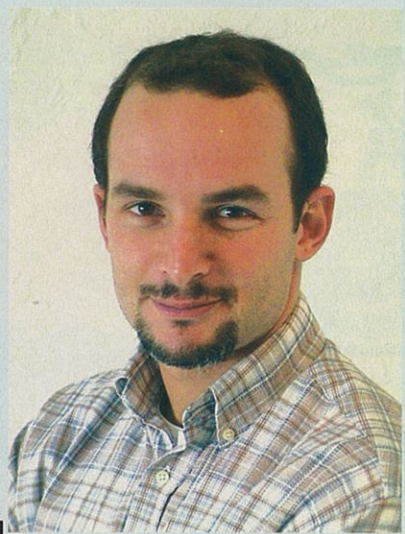
Assinaturas Tel: (11) 3822-2275

www.empresariofitness.com.br atitude.editora@uol.com.br



Habilidades do Telemarketing

Foto: Divulgação



Ao longo dos últimos anos, os profissionais do mercado de fitness têm ouvido, cada vez mais que, a utilização do telefone se tornou um poderoso instrumento de prática comercial; o que, de fato, é correto. O ramo das telecomunicações cresceu bastante e proporcionou uma grande vantagem para as empresas e, conseqüentemente, para os profissionais de vendas e de atendimento. Porém, poucas academias atentam para os benefícios e, também, para os prejuízos que podem ocorrer com o uso incorreto do telemarketing.

Vamos a eles:

O profissional do telemarketing deve possuir várias habilidades para um bom relacionamento com seus clientes. Durante todas as etapas de uma venda por telefone (sondagem, apresentação e agendamento da visita à academia) ou de uma pós-venda, surgirão várias objeções que necessitam de um correto preparo, para não “travar” a continuidade da conversa.

Saber ouvir, comunicar-se e perceber o que o cliente deseja, são algumas dessas habilidades. Tanto para as ligações ativas ou receptivas, elas são importantes. A mesma atenção dada ao que o cliente está dizendo (saber ouvir), a preocupação com as palavras usadas e o tom de voz empregado (comunicação) e a capacidade de identificar as necessidades do cliente (percepção), usadas em uma ligação ativa (quando a ligação parte da academia), serve também para uma

ligação receptiva – quando o cliente entra em contato com a empresa.

O profissional poderá recorrer a outras ferramentas, que podem auxiliá-lo no relacionamento com seus clientes como, por exemplo, o Script, um roteiro que serve como base para a comunicação com o cliente. Ele pode ser aberto ou fechado. No primeiro, há somente alguns passos a serem seguidos, deixando a condução da conversa, na dependência da habilidade e experiência do profissional. No segundo, o profissional segue rigorosamente as perguntas ou orientações contidas no roteiro.

“ Os clientes priorizam a rapidez no atendimento e, por isso, associam a imagem de uma empresa de sucesso àquela que os atende prontamente, onde podem sentir que a sua ligação foi realmente importante.”

O uso do Script é muito questionado pela maioria das pessoas que o utiliza, assim como aqueles que recebem ligações onde o mesmo foi utilizado, por ser muito mecânico, dando a impressão de estar se comunicando com uma máquina e, não, com uma pessoa. Isto geralmente ocorre quando não há naturalidade do profissional, ou seja, quando ele lê pura e simplesmente o que está escrito ou vai fazendo as perguntas, sem ter a sensibilidade necessária de que uma resposta dada, pode inviabilizar a seqüência das questões e necessitará de uma outra abordagem. Porém, o Script é muito recomendado em situações de pós-venda ou de checagem da qualidade do atendimento, porque pode ser feito de forma direcionada. Por exemplo, se o cliente procurou a empresa para a solução

de um problema, poderão ser elaboradas questões que indiquem se o mesmo foi solucionado e se o cliente ficou satisfeito. Lembre-se de que é nesta hora que a qualidade sua empresa é avaliada.

Por fim, um outro benefício do uso correto do telefone, diz respeito à imagem da academia. Quantas vezes ligamos para uma empresa e desistimos da procura, logo nos primeiros minutos da ligação, seja por erros na transferência de ramais (as empresas não aceitam o fato de que o cliente não tem a obrigação de saber com quem ele tem que falar e utilizam o famoso menu de ramais, deixando sempre como última opção o “aguarde uma de nossas atendedoras”, que na verdade deve ser só uma porque está sempre ocupada), seja por longas esperas - mesmo que acompanhadas pelos clássicos do tecnofone (a famosa melodia do caminhão de gás ou “Pour Elise” em versão eletrônica) que irritam qualquer cliente e acabam assim procurando o concorrente.

Os clientes priorizam a rapidez no atendimento e, por isso, associam a imagem de uma empresa de sucesso àquela que os atende prontamente, onde podem sentir que a sua ligação foi realmente importante.

Não existe benefício maior do que a preferência dos clientes.

Eduardo Talans é consultor de Marketing e comercial para o mercado Fitness através da consultoria Inner GP Tel. (11) 3045-6773
www.innrgp.com.br

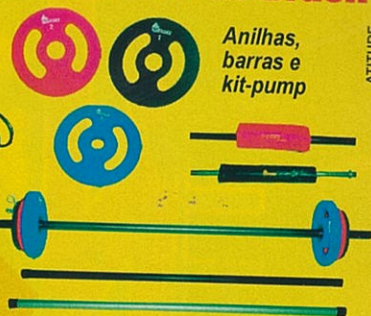
linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br



Colchonetes profissionais



Tornozeleiras



Anilhas, barras e kit-pump



Halteres



Dumbells emborrachados



SÃO PAULO 11 3462 2666
spandex.vendas@bignet.com.br

CURITIBA 41 9211 7430
spandex_pr@hotmail.com 336 4585

RIO DE JANEIRO 21 2710 9351
reprio@predialnet.com.br 9214 4563

SANTOS 13 3019 3586
paps.vendas@bignet.com.br

USE

ESTRADO DE
Vedovati
BORRACHA

APLICAÇÕES

- ✓ Salas de ginástica e musculação
- ✓ Áreas de peso livre
- ✓ Decks de piscina
- ✓ Saunas e Vestiários
- ✓ Corredores de acesso



A SOLUÇÃO PARA PROTEÇÃO DE SEU PISO.

Solicite mais informações:

(18) 3902-4789

www.vedovati.com.br

vendas@vedovati.com.br
Presidente Prudente - SP

OUTFITMIXX
EQUIPAMENTOS, TATAMIS, PISOS ESPECIAIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
ESTEIRAS E BICICLETAS
profissional - residencial - condomínio

EMPRESA Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO

Com mais de 100 academias reformadas somos uma empresa qualificada para reformar seus aparelhos. Alguns de nossos clientes: Acad. Gaviões, Nova Imagem, Piramidal, Classe A, Trayner (Guarulhos), Corpus, Acad. Rosângela (Osasco), Casa da Força, Word Fitness (São Bernardo), Gladiadores, Aqua Center (Limão), Life Sport, Plena Forma, Home Fitness, Acad. Sol (Itaquá), Extrema Fit, Always Fitness, Fitness Company, Kenko Sports, KG Max, Maximo Acad, 4º andar Acad.

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois

Completa linha de acessórios e aparelhos novos



MG QUIMICA IND.COM.LTDA
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EM SÃO PAULO DE PRODUTOS PARA
LIMPEZA E HIGIENIZAÇÃO DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO E ESTEIRAS

Kit Completo de Tatamis

Material completo para boxe

Step Modular

Lançamento exclusivo

Show room: R. Profº Antonio de Paula Santos, 157 05140-120 Pirituba São Paulo SP www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br Tel. (11) 3906-0860 Cel. (11) 9712-1060

38^o
ENAF[®]

Educação Física
Fisioterapia
Nutrição

Vida Longa e
Saudável

Fabiano Coppe (35) 3222-5154

21 a 24 abril/2005
Poços de Caldas/MG

FITNESS
& Performance
Journal

Sessão Científica

■ Informações e Inscrições:
Telefax: (35) 3222-2344
www.enaf.com.br
info@enaf.com.br



**As melhores aulas do planeta
nas melhores academias do Brasil**

BODY COMBAT

LES MILLS BODY TRAINING SYSTEMS

**Body
Systems**
LatinAmerica

Nas melhores academias de 50 países
e certamente numa perto de você.

Navegue em nosso site e escolha a sua.

www.bodysystems.net



A Nutribox Nutrição Funcional Ltda.

É uma empresa pioneira no mercado de *Nutrição Funcional* a prestar serviços de prevenção, manutenção e melhoria da saúde das pessoas, através de *Programas de Reeducação Alimentar* e fornecimento de alimentos funcionais em *Kits de Nutrição Funcional Personalizados*.

Nosso objetivo é prevenir e controlar as doenças cardiovasculares e outras doenças com *Nutrição Funcional*, aumentando o consumo de frutas, legumes, verduras, grãos integrais, soja e azeite, limitando a quantidade de gordura.

É importante entender a grande diferença e o significado entre comer bem (se nutrir) e comer muito, mudando os hábitos alimentares.

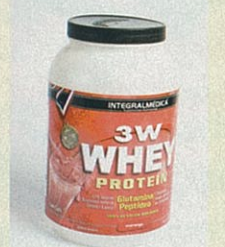
Faz-se necessário então, uma mudança de comportamento e de costumes, ampliando os conceitos e dando ênfase a educação alimentar, para reversão imediata desse quadro.

Nossa missão é: *"Tornar à reeducação alimentar mais acessível, estimulando o consumo de alimentos funcionais, prevenindo, mantendo e melhorando a saúde e a qualidade de vida das pessoas."* Mais que alimentar o importante é nutrir!® nutribox@nutribox.com.br (0xx11)8111-8166



Big Max

Atletas de endurance, como maratonistas e triatletas, possuem um gasto calórico muito alto, sendo que a importância de se manter os estoques de energia e o glicogênio muscular sempre elevados é fundamental para garantir rendimento otimizado. Big Max é um composto hipercalórico de rápida assimilação contendo 120g de maltodextrina e dextrose e 28g da mesma whey protein encontrada em Max whey (para proteger os músculos e acelerar sua recuperação). Apenas 1g de gordura por dose e 100% da DDR de vitaminas e minerais, tornam big Max o suplemento ideal para ser consumido antes e depois de treinamentos longos e extenuantes, maximizando a performance e os resultados obtidos.



3W WHEY

PROTEIN, DESENVOLVIDO COM PROTEÍNAS DO SORO DO LEITE, NAS FORMAS HIDROLISADA, CONCENTRADA E ISOLADA, POSSUI UM ALTO VALOR BIOLÓGICO COM ÓTIMOS TEORES DE BCAA'S, RESULTANDO EM VANTAGENS COMO A RÁPIDA DIGESTÃO E FÁCIL ABSORÇÃO, CONTEM GLUTAMINA PEPTÍDEO ANTICATABÓLICA, AUMENTA A FORÇA E O GANHO DE MASSA MUSCULAR E AUXILIA NA RECUPERAÇÃO POS TREINO. 3W WHEY PROTEIN É O SUPLEMENTO COM TOTAL EFICIÊNCIA PROTÉICA PARA ESCULPIR UM CORPO EM HARMONIA.



PROBAR

O PROBAR é uma barra de proteínas com reduzidos teores de gordura e 32% de proteínas nobres. É uma barra que pode ser consumida a qualquer hora do dia, inclusive antes e após os exercícios. Devido a sua praticidade, é fácil de levar a qualquer lugar e está sempre pronta para o consumo. Neo Nutri Suplementos Nutricionais Ltda. www.neo-nutri.com.br SAC: 0800 707-3326



Probiótica

Desenvolvido pela Probiótica RX PRO THERMOGENIC™ é o substituto da refeição (MRP) Mais completo e eficaz do mercado. Nesta versão premium, você supre com uma dose, até 40% Das necessidades nutricionais diárias. Sua composição possui exclusiva fórmula CHOCOTHERM™ que contém nutrientes concentrados do cacau que contém nutrientes concentrados do cacau que auxiliam na termogênese e consequente metabolismo da gordura. Além de possuir em seu blend protéico, glutamina peptídeo e BCAA's que ajudam na recuperação da fadiga muscular. Nos deliciosos sabores chocolate suíço e Baunilha, RX PRO THERMOGENIC™ vão ajudar você a manter a boa forma com saúde!

Todos os recursos que sua academia precisa e um que você precisa mais que todos: custo-benefício.

R A I



*Obs.: Os produtos podem sofrer alterações sem prévio aviso.



INOfit é a nova marca de equipamentos profissionais de fitness da Sundown, empresa já consagrada no mercado de bicicletas no Brasil. Agora você tem esteiras, bicicletas e elípticos de alta qualidade, inovadores na tecnologia e no design arrojado e ergonômico, oferecendo eficiência e alta performance nos resultados. Conheça INOfit.

ESTEIRA ELÉTRICA PROFISSIONAL

TR 2100i

- Motor WEG de 2 HP
- 0 a 16 Km/h
- Programas de treinamento
- Manta de 1.465 x 530 mm
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip
- Inclinação elétrica de 0 a 10%
- Rodas para facilitar a movimentação

Conheça nossa linha completa de esteiras.

BICICLETA ERGOMÉTRICA VERTICAL

PV 1000

- Eletromagnética
- Transmissão suave e silenciosa por correia poli-V de borracha e eixos apoiados em rolamentos
- Selim ergonômico com regulagem rápida de altura e inclinação
- Painel multifunções
- 11 programas de exercício
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip



BICICLETA ERGOMÉTRICA HORIZONTAL

PH 1000

- Eletromagnética
- Transmissão suave e silenciosa por correia poli-V de borracha e eixos apoiados em rolamentos
- Assento ergonômico com regulagem rápida de distância
- Painel multifunções
- 11 programas de exercício
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip



ELÍPTICO PE 1000

- Eletromagnético
- Transmissão suave e silenciosa por correia poli-V de borracha e eixos apoiados em rolamentos selados
- Permite utilização dos braços combinando o exercício para a parte inferior e superior do corpo
- Painel multifunções
- 11 programas de exercício
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip



INOfit

Inovação em movimento.



Alameda Araguaia, 3327 - Barueri - SP
CEP 06455-000 Tel.: 11 2103 4800 Fax: 11 4195 7822

0800 701 25 46
www.inofit.com.br

IMPACTO?

NÓS TEMOS A SOLUÇÃO.

Revolucionário



O único com amortecimento ajustável para qualquer pessoa.



Magis Paula,
medalha de prata em
basquete feminino,
nas Olimpíadas de Atlanta
em 1996



Este equipamento é ideal para pessoas idosas que buscam qualidade de vida.



Para pessoas obesas, cujo sobrepeso é a principal causa das lesões.



Para pessoas em recuperação ou portadores de doenças crônicas degenerativas, onde o cuidado no controle de impacto é fundamental.

As esteiras Movement com "Shock Absorber Control" reduzem muito mais o impacto nas articulações que qualquer esteira importada das melhores marcas. 70% das pessoas com 65 anos possuem problemas de articulação por falta de exercícios ou por excesso de impacto submetido ao aparelho locomotor ao longo do tempo. "Shock Absorber Control" reduz o impacto em até 4 vezes mais que os melhores tênis. O amortecimento é proporcionado por colchões de ar pressurizado, reguláveis para pessoas de qualquer peso. Comece já o seu trabalho de redução de impacto e manutenção da qualidade de vida.

Movement com "Shock Absorber Control".

Tecnologia patenteada 100% brasileira, com peças e assistência técnica em todo o país.

Consulte nossos revendedores.
www.movementtechnology.com.br
Mais informações: 0800-772-4080 / (11) 4166-4240

