

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano V - nº 23 - 2006



Tecnologia
Leonardo Allevato
O uso da Internet

ESPORTES DE AVENTURA

Segmento que tem registrado rápido crescimento no mercado e também de adeptos. Conheça os benefícios desse investimento para a sua academia.

Mercado
Paulo Akiau
Pesquisa
comprova
o poder
da ginástica
em grupo



Negócios



maktub

construindo saúde



Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

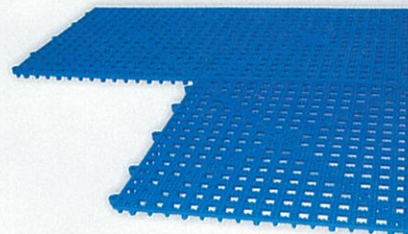
A Maktub é uma empresa que está posicionada na construção da saúde, oferecendo o que há de melhor em equipamentos resistentes e duráveis.

Nossa equipe de consultores pode oferecer soluções completas para qualquer orçamento.

Além disso contém a mais completa linha de produtos.



Total Cross Over



Piso para áreas úmidas

Saudáveis

Esteira



Abdominal Crunch



Step



EL 470



PENSE

num país que você tem vontade
de conhecer!

Temos certeza que você escolheu um dos **63 países** que possuem as melhores aulas de ginástica do planeta, oferecidas no Brasil pela **Body Systems** em mais de 2.000 academias licenciadas, com 10.000 professores treinados e mais de um milhão de praticantes apaixonados!

Quando alguém pensar em aulas de ginástica, dê uma chance dele escolher a sua academia.

Coloque-a agora no mapa!

Brasil

México

Suécia

Itália

França

Rússia

EUA

Noruega

Argentina

Venezuela

Alemanha

Irlanda

Espanha

Canadá

Fiji

Finlândia



Turn it UP!

PROMOÇÃO BODY SYSTEMS!

Condições especiais para as primeiras 15 academias que fecharem contrato, e você ainda ganha um curso gerencial Top Manager em DVD e CD.

Ligue já: 11 5095.2880

ATENÇÃO: Em breve nosso número mudará para **11 3529.2880**

**Body
Systems**
Latin America

WWW.BODYSYSTEMS.NET

Editorial

Parabéns!

Dia 01 de setembro, dia do Profissional de Educação Física!

Com certeza essa data não deve em hipótese alguma ser esquecida. Estamos falando de profissionais que se dedicam, se empenham e se aprimoram com a intenção de levar melhor qualidade de vida para seus alunos. Muitos desses profissionais trabalham em período integral, e muitas vezes sem ter a remuneração e o reconhecimento merecidos, ou tem duas ou até mais fontes de renda para completar seu orçamento mensal. Sempre alegres e colocando em primeiro lugar o cuidado com a saúde das pessoas que procuram uma academia ou contratam os seus serviços particulares.

Uma academia de sucesso tem com certeza excelentes profissionais em seu quadro, somente a estrutura física e equipamentos de última geração não garantem 100% de satisfação, é preciso ter o elemento humano, que é o professor, o nosso Profissional de Educação Física. Se o aluno não for muito bem atendido e não tiver total atenção de seu professor para sua necessidade, pode ter certeza que nem a mais luxuosa academia do planeta vai conseguir segurar esse aluno. Esperamos que estes profissionais, a quem muito devemos, sejam sempre respeitados e reconhecidos pelo excelente trabalho que desempenham a favor do bem estar e da saúde das pessoas e também, junto com outros funcionários, responsáveis pelo sucesso de qualquer academia.

É com muita satisfação que nós da Revista Empresário Fitness & Health dedicamos esse editorial exclusivamente aos profissionais de Educação Física.

Parabéns Professores, vocês merecem!

Equipe Revista Empresário Fitness & Health

Acesse nosso site

**www.revistaempresariofitness.com.br
e fique por dentro do mundo do
fitness e health.**

Índice

- 10** Consultoria - Jorge Gonçalves
Existe vida além do fitness

- 14** Evento
Fórum Sport Business

- 16** Academia - João Moraes
Esporte e Ecologia

- 18** Manutenção - Prof. Almir Diógenes
Reforma de equipamentos

- 20** Matéria de Capa - Uma oportunidade para agregar mais valor ao seu negócio

- 28** Case de Sucesso
Projeto Brasil

- 30** Equipamentos e Acessórios - Vanessa Gonzales
Objetivos e benefícios do Jump

- 32** Mercado - Paulo Akiau
Pesquisa comprova o poder da ginástica em grupo

- 34** Comunicação - Ranieri Francisco
Comunicação com o coração

- 36** Melhor Idade - Cacilda G. Velasco
Água - O retorno ao prazer

- 38** Business - Edvaldo de Farias
Gerar percepção

- 40** Consultoria - Marynês Pereira
Gestão de Carreira e Negócios - Parte 2

- 42** Tecnologia - Leonardo Allevato
O uso da Internet



EXPEDIENTE

REVISTA EMPRESÁRIO
Fitness & Health

ISSN 1678-7382 - A Revista Empresário Fitness & Health é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda. dirigida a profissionais e proprietários de academias, clubes, hotéis, spas, condomínios e grandes empresas.

Editor Responsável: Romeu Gomes Paião Jr.

Executiva Administrativa: Vivian Ingrid Ignácio

Ass. Editor: Eduardo Henrique

Jornalista Responsável: Viviane Monteiro - Mtb.42654

Revisor de Textos: Daniel Amolin

Diagramação e Layout: Lilian dos Santos Fernandes

Comercial: Romeu Gomes Paião Jr. - Vivian Ingrid Ignácio

Assinaturas & Relacionamento: Eduardo Henrique

www.revistaempresariofitness.com.br

R. Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01 - Barra Funda - 01151-000 - S. Paulo - SP

Tel.: (11) 3822-2275 - Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: Gráfica Silfab Ltda. - Tiragem: 15.000 exemplares

Distribuição nacional - Ano V - Nº 23 - 2006 - julho/agosto

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 às penalidades previstas na Lei de Direitos Autorais (Lei 9.610/98).



Sorria! Sua Avaliação Física já foi Filmada!



O único Software
que pode treinar
sua equipe.

32

Vídeos com som e imagem dentro do Software.

Vídeos para Aulas de Avaliação Física.

Treine sua Equipe em:
Dobras Cutâneas
Diâmetros ósseos e
Perimetria Corporal.

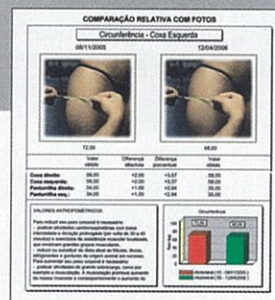
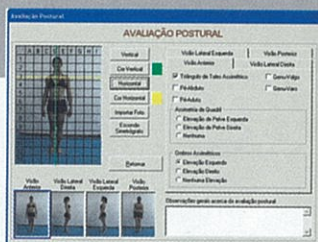


Mais de **50**
Fotografias
e **150**
Testes para:

Avaliação: Composição Corporal, Cardiorrespiratória, Nutricional, Flexibilidade, Neuromotores, Somatotipo, Análise Postural Fotográfica, ICQ, IMC, Natação e outros.

Relatórios
Comparativos com Fotos.

Redução de medidas e
Aumento massa corporal
entre outros...



Novos
Recursos e
tecnologias.



Promoções

1. Troque seu software por um Physical Test.
2. Atualize por R\$ 97,00
3. Softwares de Personal Trainer e Administração.

Consulte!

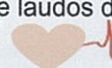
Avaliação Física
na internet com
PHYSICAL TEST WEB

Faça sua Avaliação
em qualquer
lugar do
mundo.



ECG
Eleto Córdio Grama
Via Internet

Sistema para Exames
e laudos de ECG via
web.
Segurança
para seus clientes.



Reservas a partir de Agosto.

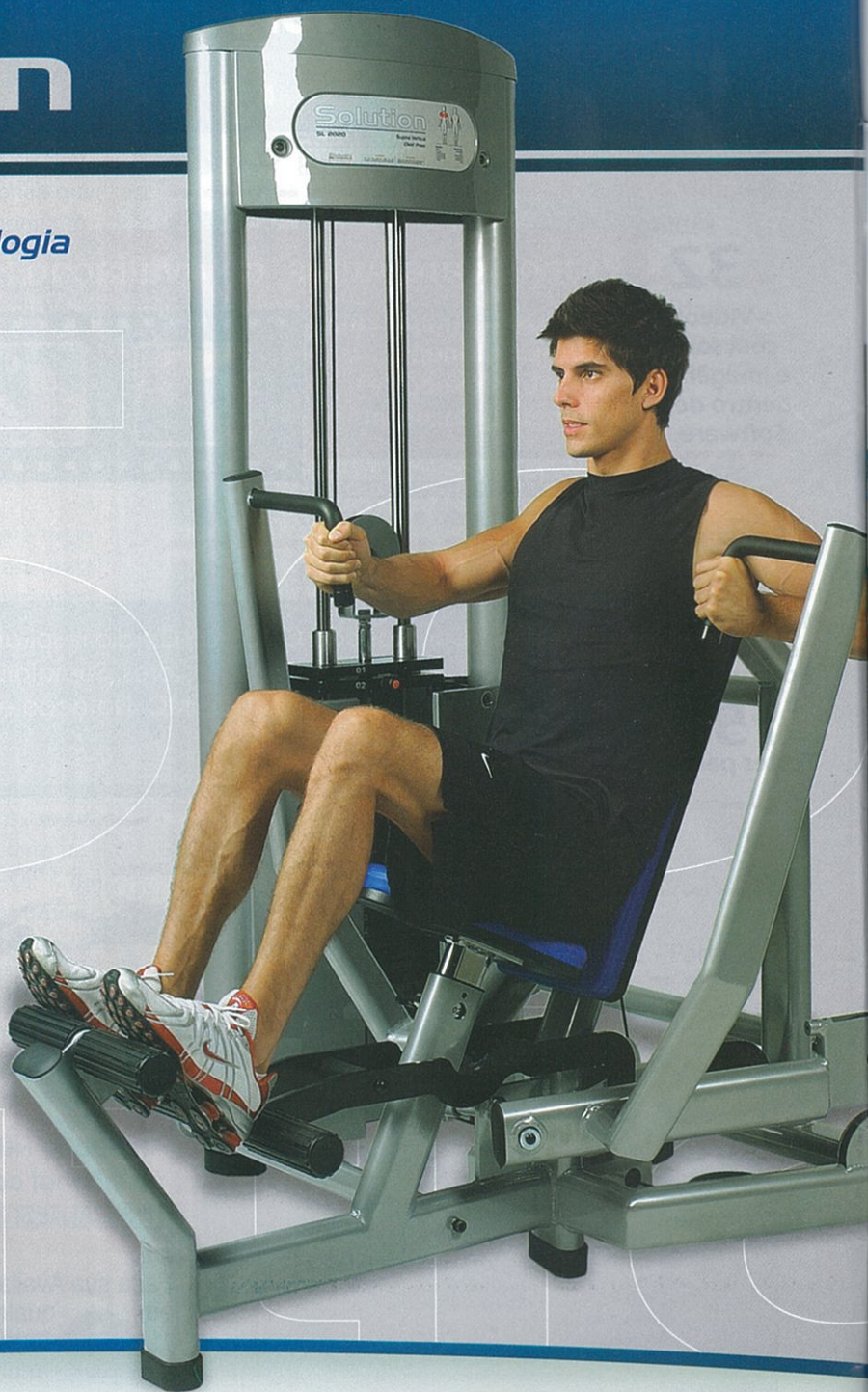


15 Anos de Liderança e mais de 15.000 clientes conquistados.
0055 11 32729305 - www.terrazul.com.br

Solution

...porque não há limite para tecnologia

A Righetto usa a tecnologia em busca da excelência e para tanto investe constantemente em pesquisa e desenvolvimento. A Linha Solution é resultado deste empenho e dedicação e constata a freqüente preocupação que a Righetto tem em aliar tecnologia de ponta ao conforto, segurança e estabilidade de quem utiliza seus equipamentos. Este equilíbrio confere à Linha Solution desempenho e estética incomparáveis. Compare e comprove.



Distribuidor exclusivo



Righetto
FITNESS EQUIPMENT

Spinner® Pro



Spinner® Elite



Spinner® NXT



Você quer oferecer a seus alunos o autêntico treino Spinning® e não Çipinning?




A pioneira e original bike estacionária: **Spinner**® e um professor licenciado pelo **Team Brasil**® é tudo o que você precisa.

Sem obrigatoriedade de pagamento de taxas ou licenças e sem aquisição de receitas prontas, sua academia, através de um professor autorizado, com uma linguagem própria, vai criar um diferencial de trabalho, baseado em eficiência e segurança. Isso fará sua academia se distinguir das outras. Este é o segredo para retenção de seus alunos, ou seja, criatividade e qualidade.

Nosso objetivo com as bikes **Spinner**® e com o Programa **Spinning**® é ver você se tornar parte do grupo de mais de 25.000 academias de sucesso no mundo, oferecendo aulas com muita liberdade e rígidos padrões de segurança.

Somente a equipe de mais de 120.000 **Spinning**® Professionals pode fazer isso acontecer: desafiar, motivar e inspirar seus alunos. Qual seu primeiro passo nesta direção? visite nossos sites: www.jgspinning.com.br e www.spinning.com

Righetto
FITNESSEQUIPMENT

Distribuidor exclusivo 

STAR TRAC

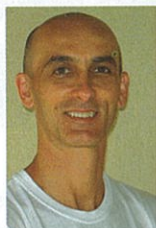
SPINNING



SPINNING

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto • Campinas/SP • Brasil CEP 13056-094 • Fone: (19) 3766-7600 • www.righetto.com.br • righetto@righetto.com.br

Existe vida além do *fitness*



Jorge Gonçalves é consultor no mercado de esportes e *fitness*.

Professor da pós-graduação da UNIFMU (São Paulo), dirige palestras e cursos em vários eventos do setor.

Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jjorgegoncalves@uol.com.br.

Amigo leitor, quero, com este breve relato, incentivar-lo a olhar para novas possibilidades; a estar sempre disponível e receptivo para outros segmentos, como uma boa possibilidade de bons negócios. Meu maior objetivo é incentivar novos empreendedores e mostrar aos gestores das academias que, com um sonho, determinação, coragem e disciplina, podemos realizar mais. No meu caso, a boa surpresa estava ligada ao mercado de aventura e este gratificante trabalho, mais uma vez, fez-me reafirmar minha convicção de que devo estar sempre aberto a novos conhecimentos, buscando novos desafios e novas formas de fazer.

Há seis meses, fui convidado pelos empresários Rodrigo e Fernando Bertoldi a implantar o projeto de uma nova academia em Curitiba. Até então, não havia nenhuma diferença do que acontece normalmente na minha rotina de trabalho. O grande diferencial, como pude logo perceber, estava no fato de

esta academia ser de *escalada e fitness*, pertencendo, portanto, ao mercado de aventura que até aquele momento me era absolutamente distante e desconhecido. Ao longo dos primeiros contatos, meus contratantes se empenharam em mostrar-me o quanto este segmento poderia acrescentar ao mercado do bem-estar e entretenimento. O desafio foi aceito e, a partir deste momento, fui à busca da quebra de meus paradigmas. Conhecer as variáveis, o tamanho e as características deste mercado foi meu primeiro passo: visitei escolas de escalada, aprendi como funcionavam, comecei a escalar e a sentir o prazer que este esporte proporciona. Era necessário entender a demanda do exigente mercado Curitibano e esta foi a segunda fase: traduzir os anseios de inovação do projeto em estratégias palpáveis aos profissionais do *fitness* era um desafio; buscar a tradução de tais demandas para uma linguagem simples e aplicável foi o próximo passo. Iniciei a formatação de um plano de negócios com todos os detalhes, respondendo quantos colaboradores seriam necessários, em que horários eles deveriam trabalhar e em que modalidade cada profissional deveria se envolver; quais produtos e aulas deveriam compor a grade de horários e quais as características pessoais de cada integrante do time. Horas e horas de planejamento com os gestores levou-nos a montar cada etapa do processo. O cuidado dos proprietários com cada detalhe do empreendimento foi algo que muito me tocou e ensinou. Hora de agir e contratar os líderes, seja o adminis-

trador ou os técnicos de escalada e *fitness*. A escolha destas pessoas foi galgada em critérios rígidos. Convidamos profissionais que entendiam as demandas do novo mercado, em que cada membro do time tem que entender ou estar disponível para conquistar novos conhecimentos, a cada dia. Iniciamos o treinamento dos líderes, envolvendo vários encontros para delinear a cultura e esclarecer cada processo de atendimento. Montamos a visão, missão e valores da academia e passamos a selecionar os novos colaboradores. Enfrentamos muitas horas de seleção à procura de novos valores, mas ver a felicidade no rosto de cada pessoa escolhida para participar do time foi sempre uma forte emoção. Encontros de treinamento se sucederam por mais de cem dias; cada detalhe foi exaustivamente repetido. A missão da empresa falada e entendida a cada fase de nossos encontros: "encantar, divertir e integrar pessoas, proporcionando qualidade de vida". A ênfase com o cuidado que deveríamos ter com cada cliente e a frase incutida em cada colaborador ("Quem paga o meu, o seu, o nosso salário é o CLIENTE") foi por "N" vezes repetida. Enfim, planejamos, treinamos, treinamos e treinamos nossos processos, sejam os técnicos (programas de treinamentos) ou os administrativos (recepção e venda).

Dia 15/07/2006 foi inaugurada a "Via Aventura" e, hoje, quinze dias após, quando entrego este artigo, nosso objetivo de matrículas para os primeiros trinta dias acaba de ser ultrapassado. ●

Este livro vai mudar sua forma de conduzir sua academia.

- 1. Gestão da academia**
- 2. Conquista de novos clientes**
- 3. Como manter seus clientes leais**

São algumas das respostas que você vai encontrar.

Adquira o seu exemplar pelos telefones
(11) 3822-2275 / 3828-0473



LION FITNESS

Máquinas
de fazer
saúde!

LF 480 pró

Funcional - Prática

Alta qualidade - Alto desempenho

Opções especiais
de pagamento.



PROMOÇÃO PARA O MÊS DE AGOSTO

Na compra acima de R\$10.000 ganhe um boneco Hoby Lion
E ainda pegamos seu produto usado na compra de um novo.



(17) 3485-1766

www.lionfitness.com.br
lionfitness@lionfitness.com.br

Compra-se academia

A INNER, consultoria especializada no mercado de fitness está em busca de empresários do setor que tenham interesse em vender ou negociar sua academia.

Os requisitos mínimos para os interessados são:

- mínimo de 800 m²;
- bom nível de conservação;
- localizada em São Paulo capital;

Os interessados deverão enviar e-mails para: innergp@innergp.com.br.

Informando:

- modalidades, números de alunos atuais,
- capacidade de alunos, ticket médio e
- valores envolvidos na venda.
- sigilo total. ●



Oportunidade

A academia tradicional com 23 anos de mercado na região do Itaim, oferece oportunidade para sociedade, visando investimentos para expansão.

Contato: marcia.fernandez@terra.com.br ou tel. 8579-4864. ●

Revista virtual Treino Total acaba de ser lançada

Simples, objetiva e informativa é a proposta da revista feita sob medida para os frequentadores das academias. Nela o internauta pode conferir assuntos desde produtos, guia, entrevistas, passando por matérias e notícias do setor, até eventos, artigo de colunistas e entrevistas com pessoas que tiveram seus corpos transformados. Diariamente a revista virtual é atualizada e está em busca de academias que queiram participar. www.treinototal.com.br. ●

Equipamentos Uniforce

A Uniforce resolveu aliar toda a sua experiência e capacidade na produção de equipamentos profissionais aos mais modernos conceitos de design e funcionalidade oferecidos no mercado na atualidade. Isso tudo, sem esquecer do custo-benefício: os equipamentos chegarão ao mercado com preços bastante competitivos como explica Alexandre Santos, Gerente Nacional de Vendas da empresa: "O profissional que administra a academia hoje em dia, sabe da importância que um equipamento de qualidade e bonito tem na decisão de adesão de um aluno à sua academia porém ele sabe também que a decisão de investimento nestes equipamentos deve passar pela análise do custo-benefício que os mesmos irão proporcionar a ele". ●



10 . Revista Empresário Fitness & Health
12 . Revista Empresário Fitness & Health

Est
1. G
2. C
3. C
São



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



ERGOTECH CORREIAS TECNICAS LTDA.-R. Tacito Loschiavo, 149Jd. Modelo -Amparo-SP Cep-139
Fone/Fax: 19 3807 7402 E-mail: vasconcellos.cia@hotmail.com.br - www.lonasergotech.com.br

Compra-se academia

A INNER, consultoria especializada no mercado de fitness está em busca de empresários do setor que tenham interesse em vender ou negociar sua academia.

Os requisitos mínimos para os interessados são:

- mínimo de 800 m²;
- bom nível de conservação;
- localizada em São Paulo capital;

Os interessados deverão enviar e-mails para: innergp@innergp.com.br.

Informando:

- modalidades, números de alunos atuais,
- capacidade de alunos, ticket médio e
- valores envolvidos na venda.
- sigilo total. ●



INNER
GESTÃO DE PESSOAS

Oportunidade

A academia tradicional com 23 anos de mercado na região do Itaim, oferece oportunidade para sociedade, visando investimentos para expansão.

Contato: marcia.fernandezz@terra.com.br ou tel. 8579-4864. ●

Revista virtual Treino Total acaba de ser lançada

Simples, objetiva e informativa é a proposta da revista feita sob medida para os frequentadores das academias. Nela o internauta pode conferir assuntos desde produtos, guia, entrevistas, passando por matérias e notícias do setor, até eventos, artigo de colonistas e entrevistas com pessoas que tiveram seus corpos transformados. Diariamente a revista virtual é atualizada e está em busca de academias que queiram participar. www.treinototal.com.br. ●

Equipamentos Uniforce



A Uniforce resolveu aliar toda a sua experiência e capacidade na produção de equipamentos profissionais aos mais modernos conceitos de design e funcionalidade oferecidos no mercado na atualidade. Isso tudo, sem esquecer do custo-benefício: os equipamentos chegarão ao mercado com preços bastante competitivos como explica Alexandre Santos, Gerente Nacional de Vendas da empresa: "O profissional que administra a academia hoje em dia, sabe da importância que um equipamento de qualidade e bonito tem na decisão de adesão de um aluno à sua academia, porém ele sabe também que a decisão de investimento nestes equipamentos deve passar pela análise do custo-benefício que os mesmos irão proporcionar a ele". ●



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



Sobre o Jump da Maktub

O **Jump da Maktub** é prático, útil resistente e vem se mostrando com o melhor custo/benefício do mercado.

Além do seu uso maciço em academias de ginástica, para aulas de power jump, power fit, body jump, entre outras, cada vez mais consumidores têm investido no seu próprio Jump, devido ao baixo custo e os inúmeros benefícios que oferece: exercícios em casa (com orientação do personal ou professor), aulas em DVD, exercícios de coordenação motora, atividades de lazer para crianças, fisioterapia, entre outros.

Em seu portfólio, a Maktub oferece produtos que seguem o conceito de saúde, modernidade e praticidade.

Vendas: 11 5068-2000. Site - www.maktubfitness.com.br

Preço sugerido Jump Maktub - R\$ 169,00*

* a cada compra do Jump Maktub R\$ 10,00 serão doados à Associação de Diabéticos do ABC - DiABC. ●

Academia para mulheres



Fly System
express

Academia para mulheres

A **Fly System Express** traz para o Brasil um sucesso de fitness norte-americano voltado para a mulher. Seu diferencial é um treinamento de

30 min em um conjunto de equipamentos pressurizados de baixo impacto e de alta tecnologia projetados para a biomecânica feminina.

Faça parte dessa idéia! Seja você também um franqueado.

Em breve contaremos com 02 unidades em Brasília e 01 em Goiânia.

Visite nosso site e saiba mais: www.flysystem.com.br.

(61) 3556-9383. ●



Vende-se academia

Vende-se academia de musculação completa funcionando, localizada no centro de Cidade de Extrema, MG.

Ótimo negócio para quem procura qualidade de vida no interior.

Cidade eleita como o segundo melhor lugar para se viver segundo o Índice Mineiro de Responsabilidade Social.

Interessados entrar em contato pelo telefone (35) 9923-2335. ●



Sou + REVISTA **EMPRESÁRIO** *Fitness & Health*

Até então eu era um ex-assinante e, na última feira Sport Business eu reencontrei a equipe da Revista *Empresário Fitness* e me recordei o quanto essa revista me ajudou na administração de minha academia, o quanto a minha academia cresceu e se desenvolveu durante o tempo em que fiquei como assinante, realmente me trouxe muito aprendizado, me deu o suporte mais do que necessário pra que eu ainda seja um empresário de sucesso, com certeza é uma revista que não pode faltar na gestão de uma academia, isso se realmente os empresários de academias queiram ser empresários de sucesso.

Luis Carlos C. Batista - Proprietário
Academia Imagem.com



A busca do fomento ao esporte

O evento reuniu representantes do segmento esportivo para um debate sobre ações que contribuam para fomento do setor em todo os âmbitos.



Promover um amplo debate sobre o esporte, visando criar bases para a implementação de iniciativas que favoreçam o mercado como um todo e contribuam para o desenvolvimento desse setor em todos os âmbitos. Esse foi o objetivo do Fórum Sports Business, realizado no período de 6 a 8 de julho último, no auditório do Expo Center Norte – Pavilhão Amarelo, em São Paulo, em conjunto com a feira Sports Business Show.

O evento, que reuniu profissionais, empresários, políticos e personalidades envolvidas com o segmento do esporte, contou com uma série de palestras, que abordaram temas de interesse do setor.

O Fórum também foi palco do II Encontro Nacional de Gestores de Esporte e Lazer e o Business & Network, cujas discussões versaram sobre a importância do Esporte de Alto Rendimento aplicado nos diversos segmentos esportivos.

Na ocasião, o Secretário Nacional de Alto Rendimento, Dr. André Arantes, proferiu palestra que enfocou, principal-

mente, a Política Setorial para o Esporte de Alto Rendimento, o que envolve uma série de ações estratégicas para desenvolvimento do esporte, tais como a criação de bancos de talentos esportivos e de núcleos de esporte de base, de centros de treinamento de alto rendimento, além da manutenção da Rede Cenesp e do Bolsa Atleta.

Um dos desdobramentos dessas ações foi a criação do Programa Talento Esportivo, que visa descobrir potenciais talentos no País, a partir de testes motores, realizados em escolas públicas e privadas com crianças entre 7 a 14 anos. "Já temos cadastrados em nosso banco de talentos mais de seis mil jovens com potencial de se desenvolver no esporte. As informações contidas no banco serão disponibiliza-

das às entidades formadoras e clubes esportivos", revela o secretário.

Outra preocupação da Secretária é com a inserção do atleta novamente ao mercado de trabalho na ocasião do encerramento de sua carreira. "Nosso objetivo é realizar ações combinadas, que permitam o acompanhamento do atleta desde a sua descoberta, desenvolvimento de suas potencialidades até o fim de sua carreira", frisa o secretário.

Combate ao sedentarismo

Outro assunto de destaque no Fórum foi a criação e a implementação de um projeto de combate ao sedentarismo, agregando ações de promoção de saúde para uma população específica. "Já é de conhecimento de todos que a atividade física regular melhora muito a qualidade de vida das pessoas. Porém, ainda é muito comum encontrarmos uma população que realiza atividade física de maneira errada e uma grande maioria ainda sedentária", revela Dr. Samir Salim Daher, médico do Esporte, presidente da Sociedade Paulista de Medicina do Esporte e diretor administrativo



da Sociedade Brasileira de Medicina do Esporte.

De acordo com ele, o objetivo principal desse projeto é promover uma interface entre as academias de ginástica e as seguradoras de saúde. "A idéia é fazer com que as academias de ginástica ofereçam um programa de atividade física voltado para a população. Ou seja, o aluno irá freqüentar com regularidade a academia parceira da seguradora, que, por sua vez, terá uma redução dos custos, já que comprovadamente a prática de atividades físicas diminuiu internações hospitalares, consultas médicas, exames laboratoriais etc.", frisa o presidente.

Atualmente, conforme revelou Dr. Samir, existem alguns pontos essenciais que estão sendo discutidos para o andamento do projeto, como o controle da freqüência dos alunos nas academias, o certificado que esse estabelecimento deverá receber da Sociedade Paulista de Medicina do Esporte, dizendo se os profissionais estão ou não aptos a participar do programa e a adesão das seguradoras.

"O Fórum foi uma excelente oportunidade de agrupar todos os profissionais das diversas áreas para se debater essas e outras sugestões. Foi o pontapé inicial. Esperamos que esse projeto, que tem uma essência simples, porém, uma logística complicada, possa avançar. As pessoas envolvidas estão muito motivadas e acreditamos que esses esforços contribuirão para uma melhor qualidade de vida da população", analisa o médico.

Na opinião de Fábio Belviso Sobrinho, gerente de Produtos da Victory Consulting, o projeto de combate ao sedentarismo é um grande avanço no Brasil.

"Iniciamos contatos importantes com o segmento para saber do interesse e das possibilidades de viabilizar o projeto e as formas de controlar, mensurar e reverter os benefícios em forma de bônus aos segurados. Não é uma tarefa fácil, ainda mais pela fragilidade que vive o setor, principalmente no que diz respeito aos planos individuais", comenta Fábio Belviso Sobrinho.

Segundo ele, atualmente o mercado atua de forma objetiva, ou seja, muitas operadoras, e especialmente a

Victory, na qualidade de consultoria especializada em saúde, desenvolvem seus próprios programas de qualidade de vida, direcionados às empresas clientes.

"O que o mercado precisa analisar com mais profundidade é de que forma poderá se comprovar que o indivíduo realmente participa do projeto contra o sedentarismo e qual o percentual de desconto que seria economicamente viável. Será que só este projeto isolado é capaz de reduzir os custos com internações e em quanto tempo? Essas são algumas considerações que muito em breve estaremos discutindo no próximo encontro", acrescenta o gerente.

De acordo com ele, a idéia é criar regras de excelência e de fiscalização do serviço prestado pela academia e certificá-las com um selo de qualidade", comenta Fábio.

Desoneração fiscal

O evento contou com apoio e a participação de políticos, especialmente na mesa de discussões sobre desoneração fiscal. Durante o Fórum, foi aprovada a criação de uma proposta de lei para redução de impostos, como IPTU, ICMS, ISS e IPI.

No que diz respeito ao IPTU, clubes e academias que investirem no esporte e no lazer por meio de ações de inclusão social poderão ter redução do tributo.

Impressionado com o potencial do setor, o deputado estadual Arnaldo Jardim foi um dos políticos que levou seu apoio ao evento. "Na ocasião, ficou latente o desafio de demonstrar que o esporte não se resume à atividade de alto rendimento, voltada principalmente para atletas de ponta, mais como um parâmetro indispensável de qualidade de vida da população, por meio dos benefícios na área

da saúde. Trata-se de um segmento que enfrenta grande preconceito por ser encarado como uma atividade supérflua, o que acaba desencadeando um processo de tributação inadequado desta atividade no País, seja nas esferas federal, com o IPI, na estadual, com o ICMS, e na municipal, com o ISS, além de outras incidências tributárias" explica Arnaldo Jardim.

Segundo ele, a proposta é discutir no âmbito estadual as incidências do ICMS. "Hoje, temos no setor esportivo um percentual que gira em torno de 18%, na média. Trata-se de um verdadeiro convite à informalidade, muitas vezes fomentada pela concorrência desleal ou pela falta de uma rentabilidade mínima", analisa.

Recentemente, o deputado esteve reunido com representantes da Secretaria Estadual da Fazenda, em audiência com o Coordenador da Administração Tributária, Henrique Shiguemi para apresentar a situação do segmento e discutir propostas de desoneração.

"Identificamos duas questões cruciais. A primeira diz respeito à incidência do ICMS sobre os produtos e equipamentos esportivos, que em média é de 18%, enquanto o setor reivindica uma redução para 5%. Outro aspecto diz respeito à ausência de uma articulação mais integrada por parte do setor esportivo. Diante disso, discutimos o esforço necessário para integrar, organizar e sistematizar todas as reivindicações, a fim de que seu processo de representação possa ser feito de uma forma mais unificada. De concreto, estabeleceu-se um diálogo entre a Secretaria da Fazenda e as entidades ali representadas que deverão fazer chegar seus pleitos e sugestões para análise, discussão e elaboração no âmbito da própria Secretaria. É o começo de um trabalho, que espero que gere frutos importantes para assegurar o crescimento sustentável desta atividade estratégica para o nosso Estado", revela o deputado.

Outro político que está apoiando às iniciativas do segmento esportivo é o vereador Aurélio Miguel, ex-atleta de judô e medalhista olímpico. "No Fórum, tivemos a oportunidade de discutir as reduções de alíquotas de IPI, ICMS e ISS para as indústrias que fomentam a atividade em nosso País. Apoiando iniciativas em favor do Esporte, tomei a iniciativa de elaborar um Projeto de Lei impetrado na Câmara de São Paulo, objetivando apoiar qualquer atividade esportiva de base e de cunho social, que foi aprovado. Durante meu mandato, já conseguimos isenção do IPTU para os clubes e devemos tentar alternativas para as academias e até federações, tais como reduções tarifárias para programas sociais, programas de prevenção de doenças etc., possibilitando melhores condições de vida para toda a população", conclui o vereador. ●



Dr. André Arantes

Esporte e Ecologia



João Vicente de Moraes Neto
Consultor de Fitness -
CREF 033716-G/SP

Maria Carlos de O. Marzola Segalla. Graduada em Ecologia - UNESP

Caros leitores, nesse mês de junho, em que o meio ambiente comemora a sua data oficial, trago uma matéria sobre o mesmo e a ecologia, escrita em companhia de minha colega e ecóloga Maria Carlos Marzola.

Há muito tempo venho trabalhando (desde 1984) e acreditando que natureza, ecologia e esporte caminhem lado a lado, não só em necessidades como em filosofia também. Hoje temos esportes com grande crescimento em que a natureza e seus limites desafiadores são vitais para sua prática, como as corridas de aventura, *rafting*, corridas de montanha, *surf* e muitos outros.

Nesta matéria, vou falar sobre ecologia e quero mostra a importância da coexistência e equilíbrio entre meio ambiente e ser humano, questão esta que já despertou, há um bom tempo, em empresários e atletas, a necessidade de cuidar de nosso meio ambiente.

Empresas como a **Canoar**, maior operadora de *rafting* e canoagem do Brasil (www.canoar.com.br), ou como a **Ecogym**, que é a primeira academia de ginástica ecológica do Brasil (www.ecogym.com.br), fazem do esporte e da natureza seus ideais. Não só como meio físico de prática, mas, principalmente, como forma de difundir a importância do meio ambiente para nossas vidas e para o nosso futuro.

Ecologia e Equilíbrio

Estudar ecologia ou se interar sobre assuntos que envolvem o meio ambiente é muito importante, aliás, sempre foi, mas, atualmente, muito mais. O conhecimento sobre a Terra vem evoluindo desde o início da civilização, mas foi a partir do século XX que o homem passou a enxergar mais e a se preocupar com a importância da sua relação.

“Tudo no planeta Terra funciona bem quando está em equilíbrio”.

Sabe-se que o nosso planeta possui recursos naturais limitados, e o homem, por conta de uma consciência progressista e pouco ambientalista, tem sido o principal responsável pelo esgotamento desses recursos.

Hoje, esta consciência mais progressista que ambientalista está sendo mudada por necessidade e também por conhecimentos, ou seja, sabe-se que a sobrevivência do próprio homem e outros seres vivos depende de uma relação de equilíbrio entre estes e natureza.

Em ecologia, utilizamos o ecossistema como unidade de estudo e podemos defini-lo, de uma maneira mais simples, como sendo um conjunto de seres vivos e o meio onde vivem, com todas as interações que estes organismos mantêm entre si e com o meio ambiente. Temos ecossistemas mais complexos como, por exemplo, a Amazônia, o pantanal matogrossense, a Mata Atlântica, o cerrado, e ecossistemas mais simples como um aquário, um jardim ou um vaso. O importante é sabermos que quando o ecossistema é mantido em equilíbrio, sem interferência humana, o mesmo é auto-suficiente, ocorrendo uma sele-

ção natural, ou seja, quem se adapta, sobrevive.

No mundo atual, devido ao progresso e o número excessivo de pessoas em certas áreas, torna-se difícil não interferir nos variados ecossistemas existentes, porém essa interferência deve ser feita de maneira racional e ecologicamente viável.

Exemplo de integração Homem - Natureza, em área urbana:

Foi pensando nesse fator, dentre outros, que a equipe da academia de ginástica EcoGym procurou desenvolver, nesse projeto de academia, um local agradável e, para sua construção, buscou ser o mais ecologicamente possível, tanto no material quanto no espaço utilizado, e, assim, num espaço de prática esportiva, foram criados ecossistemas, como, por exemplo, lago e jardins, dentre outros, mostrando que é possível relacionar e interagir diferentes segmentos, visando o bem-estar. Na EcoGym, também são realizados trabalhos de conscientização ambiental aos frequentadores, e a mesma participa não só da coleta seletiva do lixo, como de diversas ações ambientais e sociais na cidade.

Meio ambiente - comemore você também

Pode-se dizer, então, que todo dia é dia de se pensar no meio ambiente, em especial nesse mês de junho, pois, no dia 05, comemoramos o “Dia Mundial do Meio Ambiente”, e nós, habitantes do planeta Terra e dependentes do mesmo para nossa sobrevivência, devemos pensar com mais carinho nas ações individuais e coletivas, com o objetivo de melhorar a qualidade de vida atual e futura de nossos descendentes. ●

Meio Ambiente Saudável = Vida saudável

Promoções de tirar o fôlego.

Soluções para Academias, Clubes, SPAs e Escolas.

Promoção
válida para SC e PR
Catraca Informatizada
Henry (Pintura epóxi):
R\$2.500,00

Garantia de 1 ano

Fitness Full:
R\$850,00



Fitness Light:
R\$450,00

Promoção
válida para o RS
Catraca Informatizada
Top Data:
R\$2.850,00

Garantia de 1 ano

Para maiores detalhes do Sistema visite nosso site.
Instalação e suporte do Programa via internet.
Promoção válida até 31/10/2006



Tel: 47 3397-1555
comercial@timetec.com.br
www.timetec.com.br
Santa Catarina



Tel: 43 3321-6176
comercial@gprdigital.com.br
www.gprdigital.com.br
Paraná



Tel: 51 3029-8664
comercial@precisionsistemas.com.br
www.precisionsistemas.com.br
Rio Grande do Sul

Produzido por:

Manager Consulting

Tel: 47 3028-3230

Cel: 47 8803-2530

agaspar@fitnessmanager.com.br

www.fitnessmanager.com.br



linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br

Presente nas melhores academias do Brasil

DUMBELLS - REVESTIDOS



HALTERES



COLCHONETES - PROFISSIONAIS

TORNOZELEIRAS - CORITA E LONA



MINI - TRAMPOLIM REVESTIDO



LONA TÉRMICA PARA PISCINA



PROTETORES DE BARRAS



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

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

TELEVENDAS 13 3406 1466
3406 1169
paulo.vendas@spandex.com.br

Reforma de equipamentos Vantagens e desvantagens



Prof. Almir
Diógenes Facchinatto
CREF 4/SP 00/19-G
Diretor Comercial
da Outfitmixx

Delegado Regional da
FIEP-SP. Membro do Comitê Brasileiro
da FIEP - fiep.sp@ig.com.br

Sabendo como é difícil adquirir aparelhos de musculação no vos, talvez a solução seja reformá-los.

Em primeiro lugar, vou dar uma idéia de como se faz uma reforma, explicando alguns detalhes e características técnicas sobre a pintura eletrostática a pó. O aparelho é desmontado e, se necessário, passará por consertos e/ou solda.

Depois irá para o processo de decapagem, que poderá ser de duas maneiras:

Queima: em que a estrutura entra em uma estufa com temperatura de 400°, aproximadamente, e a pintura velha é torrada. Após, entra no processo de jateamento com granalha, para limpeza e retirada, por completo, da pintura queimada.

Ácido: decapagem com banho de ácido em imersão, passando pelo banho de água quente e secagem.

Após um desses processos de decapagem, o aparelho estará pronto para a pintura.

A pintura eletrostática em pó é a mais recomendada e, atualmente, é a

utilizada pelas fábricas de aparelhos para academias.

Essa pintura pode ser de dois tipos:

Híbrida - que é normalmente utilizada em aparelhos de uso em ambientes internos;

Poliéster - que é feita para aparelhos que poderão sofrer com a maresia e com intempéries.

Em ambas, a pintura fornece excelente acabamento; resistência à abrasão, a impacto leve, às intempéries, aos raios ultravioletas, à ação dos ácidos e dos álcalis; manutenção duradoura da cor e do brilho; melhor proteção da superfície.

O acabamento da pintura eletrostática poderá ser brilhante, acetinado, fosco, texturizado, microtexturizado, crquelado, duplo (tinta + verniz) e transparente (verniz).

A pintura é feita com uma pistola que carrega eletricamente as partículas de pó, ionizando o ar em sua volta, adicionada com elétrons, tornando-as atraídas pela peça que, posteriormente, é colocada em uma estufa, na qual permanece durante 20 a 25 minutos, na temperatura de 220° a 270°C, dependendo da espessura do metal. As partículas de pó se fundem na peça, formando uma película protetora, com camadas que variam de 60 a 80 micra.

Outro passo a seguir será a limpeza dos pesos (tijolinhos) e das guias, que deverá ser feita com querosene e ser pintado com tinta epóxi.

A reforma continua com a troca de parafusos, polias, rolamentos e pinos, se necessários. Troca de cabo de aço e de acabamentos em geral (tampas de parafusos, proteção de hastes, tampas das terminações das ferragens, etc.) e substituição da tapeçaria e da espuma.

Depois desses procedimentos, o aparelho estará pronto para montagem e regulagem, conforme especificação técnica de cada fabricante.

Vantagens para se fazer uma reforma:

- O valor de cada reforma equivale, aproximadamente, de 25% a 40% do valor de cada aparelho novo (que pode variar pela quantidade, largura e peso do metalão);
- Aparelho com a estrutura de boa qualidade na solda;
- Espessura do ferro que varia de 1,5mm a 3mm;
- Renovação da aparência da sala de musculação em poucos dias;
- Satisfação de seus alunos ao verem os aparelhos em ordem para uso;
- Faz com que o custo benefício, entre reforma e a manutenção, seja 70% mais demorada.

Desvantagens para se fazer uma reforma:

- Alguns aparelhos antigos não têm uma biomecânica adequada;
- Aparelhos com espessura muito fina que poderão ser danificados no processo de decapagem e jateamento;
- Não acompanhamento do *designer* e a robustez dos aparelhos atuais.
- Lembre-se: a aparência dos aparelhos de sua academia, mesmo sendo antigos, mas que estejam reformados, pode ser uma forma de cativar e manter seus clientes. ●



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMÉTRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



Esportes de Aventura

Uma oportunidade para agregar mais valor ao seu negócio

O esporte de aventura é um segmento que vem crescendo a passos largos no Brasil, atraindo cada vez mais investidores e tornando-se um negócio promissor para as academias e clubes que buscam a retenção e a fidelização de seus clientes.

Cada vez mais as palavras rafting, tirolesa, escalada, trekking etc. vêm fazendo parte o vocabulário de pessoas que querem sair da rotina e vivenciar novas emoções. São os esportes de aventura, segmento que tem registrado rápido crescimento, atraindo não só atletas e os mais aficionados, mas também pessoas de todas as idades que desejam ter mais qualidade de vida e identificaram nessas atividades uma forma de manter a saúde e a forma física.

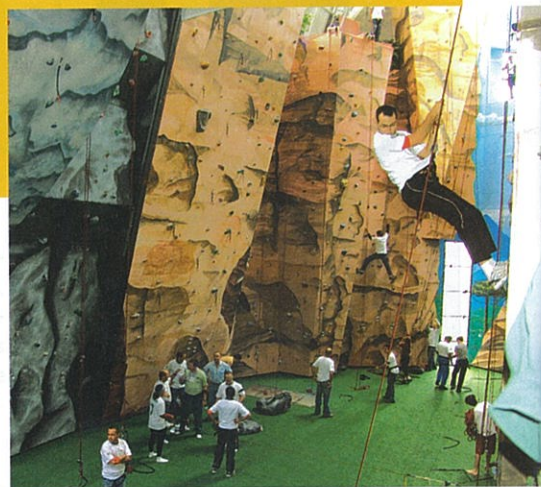
No Brasil, esses esportes são praticados há séculos, porém, viraram modismo a partir dos anos 1990. Nosso País é um dos que possuem os maiores contingentes de praticantes dos chamados "esportes outdoor". Hoje, o Brasil já sedia o maior evento da categoria na América Latina. Trata-se da Adventure Sports Fair, que teve sua oitava edição realizada no período de 23 a 27 de agosto último, na Bienal do Ibirapuera, em São Paulo. A feira, que se tornou um ponto de encontro para todas as entidades do setor, recebeu 70 mil visitantes e gerou negócios da ordem de R\$ 90 milhões.

A cada ano, a mostra ganha mais importância, reforçando o potencial desse segmento no País. "A Adventure fair já tem a tradição de ser a grande plataforma para exposição de lançamentos de produtos. O turismo e o

esporte de aventura vêm obtendo números expressivos de crescimento, cenário refletido durante a exposição", afirma Sérgio Bernardi, diretor da Promotrade, empresa organizadora do evento.

A Adventure Sports Fair reúne vários segmentos do mercado em um único evento: Turismo de Natureza; Equipamentos e Vestuário; Mergulho/Canoagem; Veículos; Ciclismo, além de um pavilhão de Turismo Sustentável e Meio Ambiente.

"Este é um nicho crescente no País. A cada dia mais e mais pessoas buscam sair da rotina e viver novos desa-



fos que os esportes de aventura propiciam. Além de ser uma forma envolvente e divertida de se condicionar fisicamente, são atividades que permitem ao praticante conquistar novos amigos e aumentar a sua rede de relacionamentos", comenta Jorge Gonçalves, consultor da área de fitness.

Bom negócio para academias

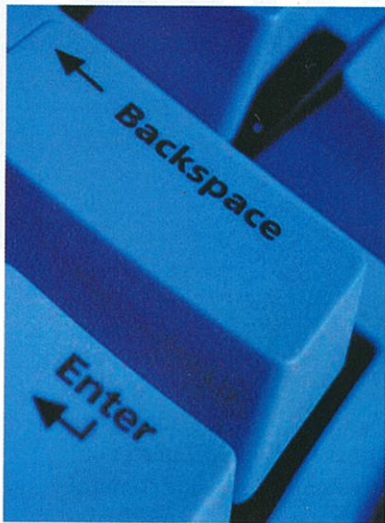
O fato é que esse filão tem se tornado um bom negócio também para as academias, que podem conquistar novos clientes, diversificando seus serviços e oferecendo outras modalidades esportivas, além do pacote tradicional (ginástica, musculação, natação etc.).

"Os empresários da área de fitness podem aproveitar este crescente número de clientes ligados a esportes de aventura para criar novas possibilidades de negócios, desenvolvendo produtos que atendam a este público. Uma alternativa para fomentar esse tipo de atividade em academias e clubes é promover caminhadas, corridas etc., estimulando o hábito e formando praticantes fiéis. Enfim, todas as oportunidades que as atividades de aventura propiciam levam a uma integração e retenção cada vez maior dos clientes", explica Jorge.

Segundo o consultor, o primeiro passo para o empresário que deseja ingressar nesse segmento é realizar uma pesquisa, a fim de conhecer bem as particularidades do setor. O contato com pessoas do segmento (profissionais,

INFORMATIZE SUA ACADEMIA DEFINITIVAMENTE

Seriedade e experiência na informática do mundo fitness.



OperFit System

- * Cadastro completo de alunos, funcionários e todas as atividades de sua academia;
- * Segurança no manuseio de pagamentos (com opção para cobrança bancária eletrônica);
- * Definição flexível de planos de pagamento e promoções;
- * Controle absoluto de ocupação de salas, quadras e piscinas;
- * Cadastro de alunos em potencial, inativos (ex-alunos) e visitantes;
- * Tratamento amplo de mala-direta, com emissão de etiquetas e envio de e-mails;
- * Controle de acessos (opção para catraca eletrônica com e sem biometria);
- * Controle de vendas e estoque de produtos comercializados internamente;
- * Diversos relatórios gerenciais e ampla visão administrativa e de marketing;
- * Controle de convênios com empresas e escolas, com opção de descontos progressivos;
- * Tratativa para afastamento temporário de alunos (licença médica, férias e outros);
- * Impressão de fichas de matrícula e recibos de pagamento em vários estilos.

Nossa forma de trabalho: um analista especializado em informática e administração de academias visita sua empresa para implantar o sistema. Fornece treinamento completo quanto ao uso do sistema e orientação sobre métodos de trabalho amplamente testados e aceitos.

15 anos no mercado fitness e mais de 180 academias realmente satisfeitas. Nossos clientes falam por nós. Consulte-os!

ACADEMIA ONODERA	CDR SPORT CENTER	ESTILO BARRA (Rio de Janeiro)	LIMIAR ACADEMIA	PRO FIT
ACQUA FITNESS	CLARKE	ESTILO LIVRE (Arujá)	LORRD SPORTCENTER	PRO NADAR
ACQUAMOTION	COLÉGIO SÃO JOSÉ (LIMEIRA)	FATOR 104	MACAM SPORTS	QUALITY FORM
ACQUA R	COMPANHIA D'ÁGUA	FERNANDO SCHERER (Florianópolis)	MARCOS PAULO REIS	QUINELLO ACADEMIA
ACQUATHERM	CONEXÃO SPORTS	FIT ONE	MAXIMA FORMA	RAQUEL NATAÇÃO
AEROFITNESS	CORPO DEZ	FIT STOP	MEDLEY SPORT CENTER	RENOLDI SPORTS
ARTE E MOVIMENTO (CAMPINAS)	CORPO & CIA (Hortolândia)	FITNESS CENTER	METODISTA	RIO BRANCO (Campinas)
AGIT'S	CORPORE	FITWAY	MODELLA CENTER	R. WHITE (Uniban)
AGIT SPORT CENTER	CORPUS LINE	FORÇA VITAL	MODELAR	RUSH
AGUA VIDA	COR TRAINING	FORMA ESPORTE CLUBE(Florianópolis)	MORI FITNESS	SAMIAR ACADEMIA
ALONG CENTER(Campinas)	CPN (Mandaqui)	FORMATIVA I	MOVEMENT	SANCHES SPORTS
ÁLTO DA BOA VISTA NATAÇÃO	CPN (Santana)	FORMATIVA II	MULTIPLA ACADEMIA	SANTANA ATIVA
A M.S COMPANY I	CPN (Tatuapé)	FUJII NATAÇÃO	NASCENTE ESPORTES	SEMA NATAÇÃO
A M.S COMPANY II	CPN (Vila Formosa)	FUN & FIT	NEW TRAINNING	SPORT COMPANY
AP ESPORTES	CPN (Vila Mazzei)	GALPÃO 21	NUMBER ONE	SPORTIF (S.B. do Campo)
AQUACENTER (Casa Verde)	CRIAFIS (Santo André)	GINASTIC CENTER (Mairiporã)	NUNES NATAÇÃO	SPORT STATION CB
AQUACENTER (Freg.do Ó)	DANDY SPORTS (São Miguel)	GOLFINHOS	NUNO COBRA	SPORT STATION RK
AQUACENTER (Limão)	DANDY SPORTS (Arthur Alvim)	GREEN SPORT	OBJETIVA FITNESS	SPRINT ACADEMIA I
AQUACENTER (Tremembé)	DANDY SPORTS (Imperador)	GUARULHOS TENNIS CLUBE	OFICINA CORPO E MENTE	SPRINT ACADEMIA II
AQUAPOINT (Vila Carrão)	DANDY SPORTS (Patriarca)	HIBRIDA	OLÍMPIA	STYLLO LIVRE (Barueri)
AQUAPOINT (Vila Maria)	DANDY SPORTS (São Miguel)	HIDRO AÇÃO (Campo Limpo)	OLIMPIADAS	SUMMER ACADEMIA
ATHLETIC ACADEMIA I	DANDY SPORTS (Vila Matilde)	HOLOS	OVERALL	TÊNIS STAR
ATHLETIC ACADEMIA II	DE VILLE	HR SPORT CENTER	PALMIRAS	THUNDER ACADEMIA
ATHLETIC CENTER (Guarulhos)	DEEP BLUE	I. M. GINÁSTICA E NATAÇÃO	PERALTA (Veleiros)	TOP FITNESS
ATLANTA	DESTAK	IMPACTTO	PERALTA (Sabará)	TOSHIO NATAÇÃO
B. SPORTS	DOUGLAS FERNANDES I (Campinas)	INSTITUTO PAULISTA DE GINÁSTICA	PERSONA ACADEMIA	TRUE FORM
BIO FIT (Santo André)	DOUGLAS FERNANDES II (Campinas)	JARDINS FITNESS	PHYSICAL ATHLETIC CENTER	UNIQUE (Santos)
BOA FORMA	DRALEON	JARDIM FRANÇA	PIQUESPORTE	UNDERGROUND
BOA FORMA (Interlagos)	ECO ACADEMIA	JET CENTER I	PLANETA ÁGUA	VHIDA EM MOVIMENTO
BODY COMPANY	ELITE SPORTS (Piracicaba)	JET CENTER II	PLANET SPORT	VIGOR
BUTTERFLY	EM CORPO	JINJU-KIM	PLANETA SAUDE	VILA MARIANA FITNESS
CAMBUÍ FITNESS (Campinas)	ENERGY	JOÃO CAITANO (S.B. do Campo)	PLANETA CORPO	VILA OLÍMPICA
CAMPELO NATAÇÃO I	ESPAÇO AQUÁTICO	K@2	PODDIUM	WINNER & FITNESS SP 2
CAMPELO NATAÇÃO II	ESPAÇO OLÍMPICO (PIRACICABA)	KORPUS ACADEMIA	POWER ACTION	WORLD PERFORMANCE
GENAQUA	ESTACÇÃO SAÚDE	KURACHI	POWER SYSTEM	WORLD SPORT
			PRÓ FÍSICO	X POINT

Solicite agora mesmo uma visita para demonstração grátis !

Telefone: (11) 5031- 5719

www.rml.com.br / e-mail: comercial@rml.com.br

IMPORTANTE: SE SUA EMPRESA JÁ POSSUI SISTEMA IMPLANTADO E NÃO ESTÁ SATISFEITA, FALE CONOSCO. AVALIAMOS AS CONDIÇÕES PARA SUBSTITUIÇÃO.





empresários, consultores etc.) e a formatação de produtos específicos a cada demanda devem ser também criteriosamente detalhados.

Outra recomendação é buscar profissionais que já tenham algum envolvimento com essas atividades. "Isso pode encurtar o caminho de formação, mas não afasta a necessidade de se montar toda uma metodologia de atendimento ao cliente, garantindo a excelência do serviço. Os praticantes desse tipo de atividade não querem somente um lugar adequado para treinar, pois também valorizam o atendimento. Muitas academias investem alto em estrutura e se esquecem que o bom atendimento faz parte do serviço", comenta Jorge.

De fato, hoje, não são poucos os empresários que vêm de enveredando por essa área com sucesso. Esse é o caso de Fernando Bertoldi, que inaugurou em Curitiba (PR), a Via Aventura Escalada Esportiva e Fitness, um local que oferece atividades de escalada de vários níveis.

"Antes de criarmos a Via Aventura, estudamos e pesquisamos muito sobre escalada esportiva. Na ocasião, nos deparamos com alguns problemas, como encontrar equipamentos e acessórios específicos, que estão disponíveis apenas em alguns países, e atender a regu-

lamentações específicas do esporte por órgãos internacionais no que diz respeito à altura e a diversos graus e ângulos de inclinação, a fim de oferecer todas as modalidades específicas de escalada, como Escalada em Top Rope, Escalada guiada e Escalada em Boulder, conforme a classificação internacional", explica Fernando Bertoldi.

Na visão do empresário, o mercado de esportes de aventura é um segmento que vem crescendo de forma consistente em todo o mundo. Especificamente no Brasil, o crescente interesse por parte de pessoas de todas

Serviço diferenciado

A Via Aventura oferece também aulas tradicionais, mas a preocupação do empresário é manter a diversificação dos serviços. "Sentimos que o cliente da Via Aventura, além de encontrar as opções de fitness, da escalada e de várias outras modalidades, que compõem nossa grade de 1016 aulas mês, demonstra uma satisfação maior em treinar em um local com opções diversas de esporte, realizando atividades mais dinâmicas e prazerosas, bem diferentes da rotina monótona e estática oferecida pela maioria das academias", destaca Fernando.

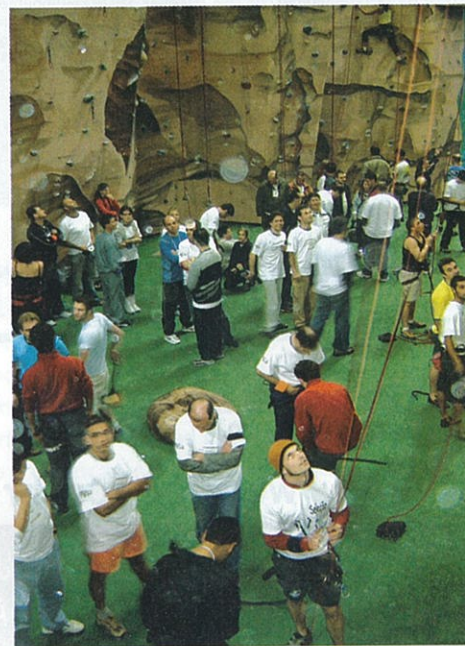
Atualmente, a Via Aventura está trabalhando para trazer ao Brasil

as idades por esse tipo de atividade deve-se ao fato de os esportes de aventura somarem ao exercício físico componentes como adrenalina, superação de limites e desafios.

"A área de fitness também complementa o esporte de aventura, uma vez que, muitas vezes, o cliente utiliza atividades como musculação, bike indoor e outras para garantir um desempenho melhor nas várias modalidades praticadas dentro do segmento de esportes de aventura", acrescenta Fernando.

Segundo ele, o público que pratica escalada esportiva é bem variado, sendo formado por escaladores, jovens, profissionais liberais, atletas etc. O número de mulheres que começaram a praticar esse tipo de modalidade também é crescente.

"Quando inauguramos a Via Aventura, ficamos surpresos com a quantidade de clientes que nunca tinham escalado e que, ao vivenciar tal atividade, foram tomados por um desafio pessoal interno, partindo para escaladas mais altas. As academias e os clubes que tiverem interesse em atuar nesse segmento deverão tomar todos os cuidados que este esporte exige no sentido de segurança, bem como adequar suas áreas físicas e adquirir equipamentos e acessórios específicos", frisa o empresário.



Bike Indoor



**ECONOMIZE ESFORÇOS
PARA PEDALAR...**

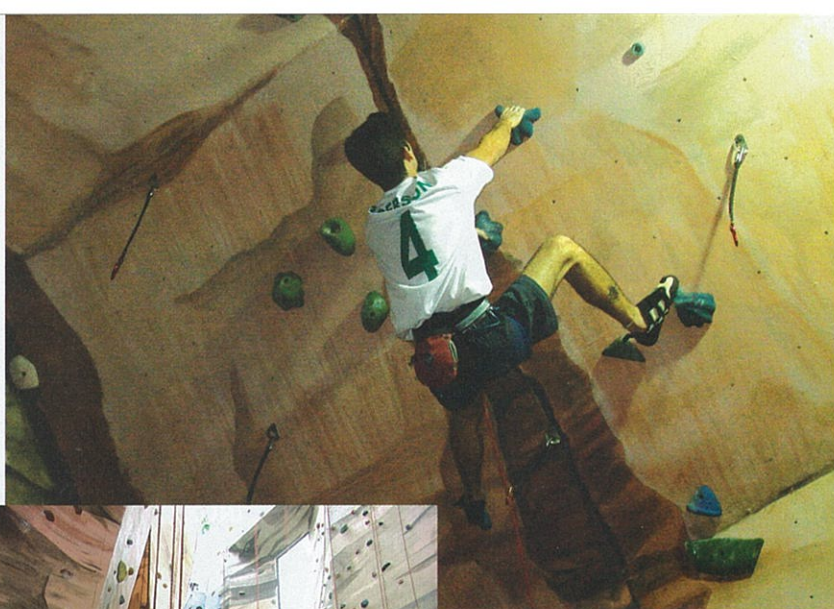
R\$1.490,00

Acesse ao nosso site e
conheça nossas esteiras e elípticos

YOZDA[®]
FITNESS EQUIPMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan

www.yozda.com.br
vendas@yozda.com.br
Tel: 14 3451-5044
Marília - SP



uma etapa do campeonato mundial de escalada, que seria sediada em Curitiba. "Com um evento como este, daremos uma visibilidade internacional ao esporte de escalada esportiva que o Brasil ainda não alcançou. Estamos também preparando e formatando alguns produtos que, em breve, disponibilizaremos ao setor, como por exemplo, 'Via Aventura Eventos', que consiste na locação de nossos espaços para realização de quaisquer eventos; 'Via Aventura Corporativo', programas de treinamentos de executivos para empresas; e 'Via Aventura Móvel', uma parede de escalada móvel que deslocaremos a qualquer lugar para participar de eventos, aulas específicas, treinamentos de escalada etc. Dessa forma, poderemos atender de forma diferenciada e completa o mercado de Curitiba e região, oferecendo um serviço diferenciado e completo", explica o empresário.

Embora o crescimento do mercado de esporte de aventura tenha se

acentuado somente nos últimos anos, existem empresários que já há algum tempo vislumbraram o potencial desse setor. A Academia Casa de Pedra, localizada em São Paulo, por exemplo, foi inaugurada há quase dez anos. Hoje, o local oferece escalada esportiva indoor. "Decidi trabalhar com o que realmente gosto de fazer por volta do início de 1997. A primeira unidade da Casa de Pedra foi inaugurada em 1998", conta Alexandre C. F. Silva, proprietário da Casa de Pedra.

Segundo ele, um entrave no setor é a pouca disponibilidade de profissionais especializados. "Não há mão-de-obra disponível no mercado. Ou contratamos atletas experientes ou treinamos professores de educação física na atividade", afirma o empresário.

Apesar disso, ele acredita que investir nesse nicho é uma forma de aumentar a retenção de clientes. "Uma vez que o aluno inicia na atividade, a fidelização e a retenção de clientes são maiores do que a de academias comuns", destaca o empresário. De acordo com ele, na Casa de Pedra, 90% dos alunos vêm por indicação de amigos.

Mercado de trabalho

O fato é que a própria ausência de mão-de-obra especializada no setor acaba sendo uma grande oportunidade para muitos atletas e profissionais que vêm alcançando sucesso nesse mercado. "No Brasil, a maioria dos profissionais da área são praticantes com muitos anos de experiência ou atletas

profissionais. Os cursos de especialização ainda são muito novos no País e, em algumas modalidades, como a escalada, nem existem ainda. O mercado de esportes de aventura vem crescendo ano a ano, mas, em muito pouco tempo, será a grande febre no Brasil. Com isso, as oportunidades de trabalho e patrocínios serão bem maiores", analisa Anderson Gouveia, atleta, coordenador de escalada da Via Aventura e gerente Via Aventura Equipamentos.

Na visão de Anderson, todos os esportes ao ar livre estão em alta no Brasil. Para se ter idéia, o País já é um dos maiores mercados em vendas de equipamentos. "Hoje, as pessoas desejam mais qualidade de vida. O esporte de aventura é uma forma de diminuir o estresse, mantendo a mente e o corpo saudáveis. Vejo o crescimento desse segmento há mais de 12 anos e acredito estarmos no caminho certo. Porém, como qualquer outro negócio, exige por parte de empresários e profissionais seriedade e muito profissionalismo. Para os atletas, o mercado também começa a melhorar graças ao surgimento de bons espaços para se treinar. Já estive em algumas etapas da Copa do Mundo e acredito que em pouco tempo podemos começar a brigar por boas colocações", prevê Anderson.

Para academias e clubes que pretendem explorar esse nicho, Anderson explica que o mais importante é ter um bom conhecimento técnico. "A escalada, por exemplo, exige uma boa estrutura, mas a chave é sempre ter um bom profissional ligado ao esporte", acrescenta.

O crescimento desse mercado também abriu as portas para empresas de vestuário e equipamentos. Na Adventure Sports Fair, esse segmento foi um dos mais disputados, apresentando lançamentos cada vez mais modernos e sofisticados, como roupas, calçados, mochilas, acessórios etc.

"Aventura hoje já virou estilo. As grifes que produzem esse tipo de vestuário já não estão voltadas mais apenas para quem efetivamente pratica esportes de aventura, mas também para quem gosta do estilo descontraí-

Que tal melhorar a comunicação com seus clientes ?

- ▶ Que tal tocar músicas com o perfil dos clientes de cada horário da sua academia ?
- ▶ Que tal ter uma rádio com o nome da sua academia, divulgando aulas, dicas de saúde, eventos e até mesmo parceiros comerciais ?

Tudo isso você pode com as rádios da Impacto !

▶ Os melhores profissionais do rádio ! ◀

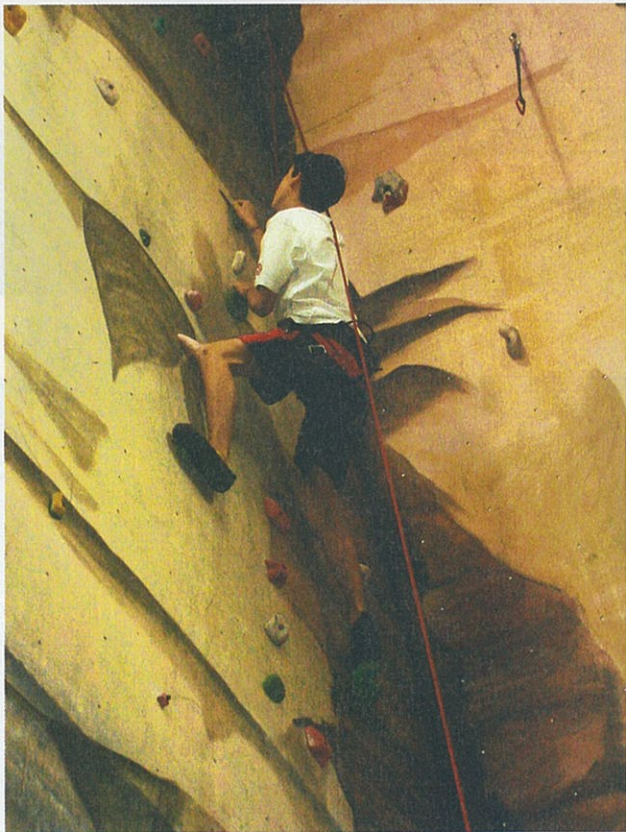
- ✓ Milhares de músicas atualizadas constantemente com sistema de alta tecnologia.
- ✓ Uma rádio com a qualidade que sua academia merece!!!
- ✓ Faça parte de casting de clientes satisfeitos no Brasil, Angola e Portugal.

Venha você também para a Impacto!

☎ Peça uma demonstração e orçamento para sua rádio ☎
sem compromisso.

Ligue para 55 (11) 5581-7051 ou mande seu e-mail para
impacto@impactoevoce.com.br

Rádios Impacto – Seu cliente nosso melhor ouvinte.

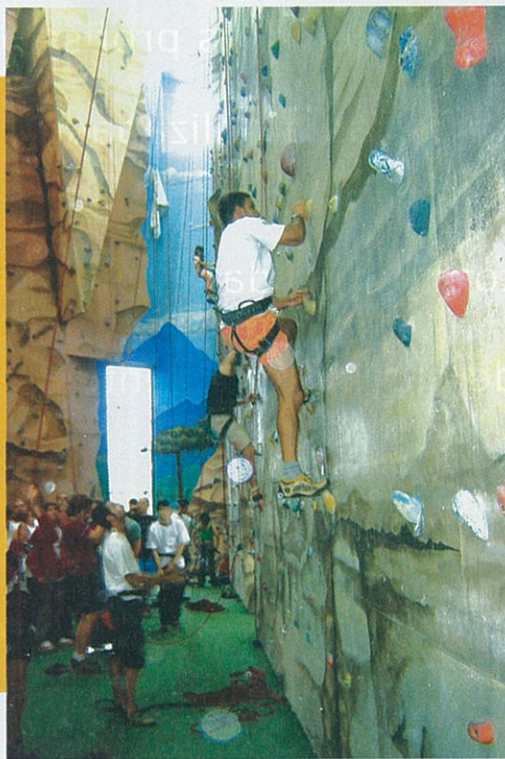
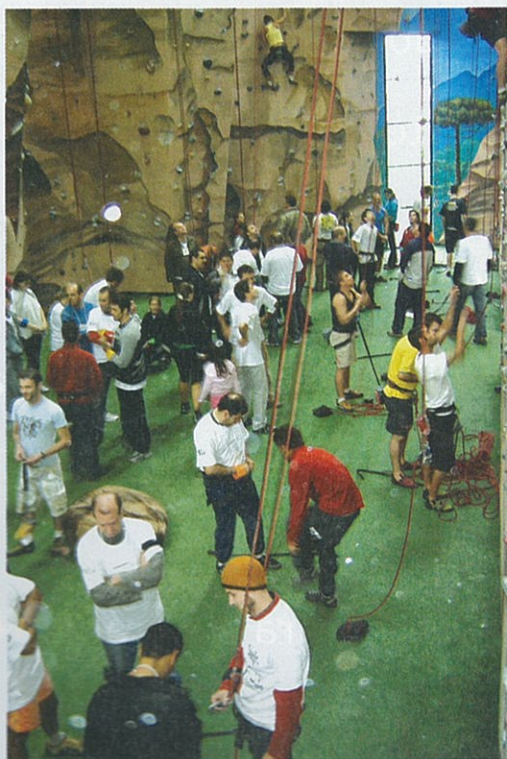


do e, ao mesmo tempo, do glamour das roupas inspiradas nesse tipo de esporte”, completa Sérgio Bernardi, diretor da Promotrade.

Segundo uma pesquisa realizada pelos alunos da Universidade Estácio de Sá, do Rio de Janeiro, a empresa paulista Serelepe, a maior do setor, dona da marca de equipamentos esportivos Kailash, fabrica quase 400 itens voltados para atender às necessidades de quem pratica esportes outdoor. Esses produtos vão desde barracas, sacos estanques, agasalhos específicos até cadeirinhas de escalada. Segundo a diretoria, a empresa faturou, em 2005, R\$ 20 milhões de reais, um valor expressivo que deve aumentar em 20% em 2006.

A ProAtiva, empresa que comercializa mochilas para trekking, sacos de dormir etc. e representa no Brasil as marcas Deuter, Eureka e Sea To Summit, registrou também somente no ano passado um crescimento da ordem de 40%. Para 2006, a meta da diretoria é repetir essa performance.

“Sou escalador há 15 anos e surfista há 23. Assisti e vivi o surf sair de um status de esporte marginalizado para uma posição de terceiro esporte mais praticado no País. Como escalador, espero ver essa transformação também com o mercado de aventura”, acrescenta Marcus (Kiko) Araújo, diretor da ProAtiva.



Como pode-se constatar, o mercado de esporte de aventura constitui-se em um nicho bastante atrativo, que pode ser muito bem explorado pelos empresários da área de fitness, tornando-se uma excelente oportunidade para oferecer aos clientes um produto mais completo e com maior valor agregado. ●



LONAS PARA ESTEIRAS ERGÔMETRICAS
ERGOTECH
 UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



ERGOTECH CORREIAS TECNICAS LTDA.-R. Tacito Loschiavo, 149Jd. Modelo -Amparo-SP Cep-13905-650
 Fone/Fax: 19 3807 7402 E-mail:vasconcellos.cia@hotmail.com.br-www.lonasergotech.com.br

Tudo o que você precisa
para o **sucesso do seu
negócio.**

Na Johnson Health Technologies,
você tem tudo o que buscava.
De equipamentos de musculação a produtos
cardiovasculares, cada produto é desenvolvido
e fabricado para atender a demanda de
academias, clubes e residências.

Qualidade de fabricação internacional,
a melhor assistência técnica e soluções
integradas para o mercado de fitness.
Isso é Johnson Health Technologies.

Para saber mais sobre os produtos Johnson,
entre em contato através do e.mail
contato@johnsonhealthtech.com.br
ou visite nosso website
www.johnsonhealthtech.com.br



Johnson Health Tech Brasil - Tecnologia para o Bem-Estar



Johnson Health Tech Brasil - Uma subsidiária da Johnson Health Tech. Co., Ltd. / Matrix® e Johnson® são marcas registradas da Johnson Health Tech. Co., Ltd. e suas afiliadas.

Uma estratégia de sucesso

BBC Business: A transformação da crise para prosperidade e o crescimento sustentável

Em março de 2006, a academia Projeto Brasil encontrava-se em uma crise que atinge grande parte das academias de médio porte, com estagnação financeira e operacional, devido a grande concorrência e crescimento deste mercado.

Para reverter esta situação, a BBC Business Consultoria e Gestão foi contratada para auxiliar em uma reestruturação comercial.

Inicialmente, foi feito um estudo para encontrar os problemas e definir as novas estratégias a serem adotadas pela empresa.

Uma análise completa do segmento encontrou um mercado em expansão e modernização constantes.

Além disso, a incompatibilidade da Projeto Brasil em relação ao perfil sócio-econômico da região, que registra crescimento ao longo dos anos, aliado a problemas internos como um estado de desânimo com o mercado do *fitness*, uma equipe insegura com a situação da em-

presa e uma estrutura desatualizada.

Um plano estratégico foi desenvolvido para adequar a Projeto Brasil à exigência da região.

Para isso, foi criado, de forma rápida e eficiente, um ambiente, alinhado ao novo posicionamento da academia.

Em 40 dias, um moderno projeto arquitetônico foi instalado. Um grande investimento para o porte da academia trouxe aparelhos de musculação de última geração e uma novo setor de cardio, com esteiras de alta tecnologia para garantir modernidade e mais competitividade para o setor.

A parte organizacional também ganhou melhorias com treinamento de reciclagem para funcionários, utilizando

preceitos da comunicação neurolingüística, com o objetivo de motivar todos os profissionais.

Foi feito, também, um aprimoramento na metodologia das aulas de natação, que agora são assinadas pelo medalhista Gustavo Borges.

Foi criada, ainda, uma nova identidade visual para a Projeto Brasil, com reformulação de cores, desenhos e fachada, para harmonizar com todas as inovações da academia e diferenciá-la no mercado.

Todos esses investimentos resultaram no aumento da aceitação dos moradores da região do Campo Belo, onde está situada a academia, confirmando o sucesso das iniciativas da Projeto Brasil para garantir a eficiência dos seus serviços e a satisfação completa de seus atuais e novos alunos. ●

Uma análise completa do segmento encontrou um mercado em expansão e modernização constantes.

Você se preocupa bastante com a saúde dos seus alunos. A BBC com a da sua academia.

- Apresentação de produtos
- Estratégia de preços e vendas
- Pré e pós-venda
- Treinamento
- Cronograma anual
- Campanha interna e externa
- Comunicação do conceito do negócio
- Manutenção da marca
- Fluxo "caixa de competência"
- Planejamento financeiro, investimento e marketing
- Seleção e Treinamento
- Programa de desenvolvimento humano



Maurício F. Marques
diretor e consultor

Luiz Perdomo
diretor executivo e consultor

Fone: (11) 5512-2290 • e-mail: contato@bbcbusiness.com.br • www.bbcbusiness.com.br



EMPRESA Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO COM MAIS DE 120 ACADEMIAS REFORMADAS

Completa linha de acessórios e aparelhos novos

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois

Solicite uma visita sem compromisso tanto para reforma como para manutenção



Vendemos produtos exclusivos para limpeza de tapeçaria metalão e carenagem

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

EQUILÍBRIO FITNESS

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

Linha completa de Anilhas e Dumbells Borracha Prensada.



www.equilibriofitness.com.br

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

Fone/Fax: (31) 3541.6446

Objetivos e benefícios do Jump

Jump: Como usá-lo

Toda vez que iniciamos a prática de alguma atividade física, é importante irmos atrás de algumas informações, tais como: que roupa devo usar, qual o calçado adequado, como são os exercícios, quanto tempo seria o ideal da prática, dentre outras, para que o exercício seja seguro, prazeroso e nos dê o resultado esperado.

No caso do Jump, o ideal é usar roupas leves, maleáveis e que permita haver transpiração, ou seja, não cobrir muito o corpo. Devemos usar tênis para evitar acidentes com as molas que o equipamento possui e também adsorver mais o impacto. Porém, o tênis deve ser de cano curto, para deixar os tornozelos livres, evitando lesões. Para mulheres é importante colocar um top (ou blusa) que sus-

tente bem o peso dos seios, para não haver desconforto. Usar monitores de frequência cardíaca, se possível, também é importante, e por fim, beber pequenos goles de água durante o treino.

Melhoria da resistência cardiovascular e composição corporal

Dependendo de como se utiliza o Jump, da adaptação e da potência dos exercícios, em 45 minutos a queima calórica pode variar de 400 a 900 calorias, segundo estudos feitos por Cida Conti, criadora das aulas de Jump Fit.

Melhoria da circulação sanguínea e do sistema linfático e combate à celulite

A contração dos músculos em torno dos vasos linfáticos pode ser considerada como principal mecanismo de bombeamento de linfa, gerando uma drenagem linfática, que tem sido um dos melhores meios de tratamento da celulite.

Vanessa Gonzalez
CREF: 027192-G/SP.
Formada em Educação Física pela FEFISA. Sócia-proprietária da academia ECOGYM.



Baixo risco de lesões, se usado de forma correta, ou seja com orientação

De acordo com um estudo feito na Universidade de Oklahoma, a superfície do Jump poderá absorver cerca de 87% do impacto produzido pelos saltos.

Prevenção e tratamento da osteoporose

Há um significativo fortalecimento ósseo na prática de Jump.

Outros benefícios:

- Fortalecimento de pernas e glúteo;
- Melhora da coordenação motora;
- Melhora da postura;
- Benefícios psicológicos: grande poder de motivação e relaxamento. ●

Imperdível!

O melhor custo-benefício do mercado em uma super oferta!

ELÍPTICO MAGNÉTICO
UNT 277



Revendedores Autorizados

Rpc Sports
(35) 3295-4015

Long-Life
(44) 3226 2120 / 3029 2120

Vida Ativa
(49) 3323-0086

Semeando Saúde
(75) 3221-0711

Bikesports
(86) 3232-5052

Star Park
(13) 3231-1791

Loja Academia
(32) 3216-4801

Keep Fit
(11) 5182-4342

Work Fitness
(11) 3672-9487

Fasa Fit
(11) 5589-0168

Uniforce
(11) 3752-8722



FL 500
Spinning Future

LANÇAMENTO
R\$ 2.480,00 EM 6X



Fábrica: (61) 3484-3887 Tel/Fax(61) 3556-9383

freelife_5@hotmail.com www.freelifefitness.com.br

SPORT MIX



CONSULTE: EQUIPAMENTOS SEMI-NOVOS REVISADOS E COMPLETA LINHA DE ACESSÓRIOS

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

fores: (11) 3733-2500 / 3733-2200

www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X[®]

Pesquisa comprova o poder da ginástica em grupo



Paulo Akiau
Presidente Body Systems Latin America. Membro do Conselho Vanguard Les Mills International.

Pesquisa realizada por uma agência independente americana (AC Nielsen) confirmou o potencial da ginástica coletiva para incentivar a frequência entre seus alunos e forneceu evidências da capacidade dessa modalidade em aumentar a percepção de valor da academia por parte de seus clientes.

A pesquisa realizada com 1.000 praticantes das aulas de ginástica coletiva da LES MILLS™ nos E.U.A. mostrou que mais de 90% frequentam a academia pelo menos 2 vezes por semana especificamente para participar das aulas, e que aproximadamente 40% a frequentam 4 vezes por semana, pelo mesmo motivo.

Constatou-se também uma média de 2,9 participações semanais entre os praticantes dos programas LES MILLS™ enquanto as estatísticas da IHRSA afirmam que os alunos em geral, frequentam suas academias 91 dias por ano – ou apenas 1,75 vezes por semana em média.

O fundador da Les Mills International, Phillip Mills, diz que esses resultados demonstram claramente o potencial das aulas de ginástica coletiva no que diz respeito a aumentar a rentabilidade das academias.

“As academias se beneficiam de diversas formas com a maior frequência de seus associados.”, diz ele. “Alunos que vêm com maior frequência à academia

estão, com certeza, mais propensos a sentir-se satisfeitos por estarem matriculados e sua desistência é bem menos provável – isso influencia, obviamente, na taxa de retenção desses alunos.”

“Igualmente importante são as implicações para o aumento no número de alunos,” diz Mills. “Clientes que têm alto grau de envolvimento com suas academias estão mais propensos a falar de forma positiva sobre esse assunto com seus amigos e colegas de trabalho, encorajando-os a matricular-se e dividir esse tipo de experiência.”



Mills acrescenta que, para aumentar as taxas de retenção e o número de alunos também é necessário que as academias saibam como trabalhar aumentos nas mensalidades de forma progressiva.

Mills conclui que as academias precisam investir nas aulas de ginástica coletiva para usufruir de seus benefícios.

“As academias precisam oferecer programas de alta qualidade, com profissionais treinados e bem administrados.”

Foi realizado também um teste online para que essas pessoas revelassem suas posições com relação aos programas Les Mills.

Confirmando ser o mais popular entre os programas oferecidos pela LES MILLS™, o BODYPUMP®, programa de treinamento com pesos, era conhecido por 99% dos entrevistados.

Uma predominância de 87% de mulheres entre os praticantes de 63 países aonde são oferecidos os seus programas de ginástica também foi confirmada pela Les Mills. A participação masculina é maior (17%) no RPM™, programa de

ciclismo indoor, e no programa baseado em movimentos de Artes Marciais, o BODYCOMBAT® (15%).

Os programas receberam altos índices de recomendação entre os participantes da pesquisa, com 92% deles respondendo que, com certeza, os indicariam aos amigos. Um índice de 75% dos entrevistados afirmou que tenderiam a trocar de academia, caso as que frequentam deixassem de oferecer os programas da LES MILLS™.

Resultados principais

- A grande maioria dos entrevistados (91%) frequentam suas academias 2 vezes por semana para participar das aulas de programas da LES MILLS™;
- Mais de 1/3 dos entrevistados (39%) participam de aulas dos programas LES MILLS™ 4 vezes por semana ou mais;
- 99% dos entrevistados conheciam o BODYPUMP®;
- 75% afirmam que mudariam de academia, caso as que costumam frequentar parassem de oferecer os programas LES MILLS™;
- 92% definitivamente recomendam as aulas de programas LES MILLS™ aos seus amigos;
- Os praticantes são predominantemente do sexo feminino (87%), contra 13% de participação masculina;
- Os índices de participação masculina são maiores no programa de ciclismo indoor, RPM™ (17%) e no programa baseado em Artes Marciais, BODYCOMBAT® (15%);
- Os entrevistados foram escolhidos em diversas regiões dos E.U.A (Nordeste 94; Centro Atlântico 162; Sudeste 167; Centro Oeste 229; Centro Sul 219; Pacífico e Montanhas 129). ●



MACSPORT
Fitness e Equipament

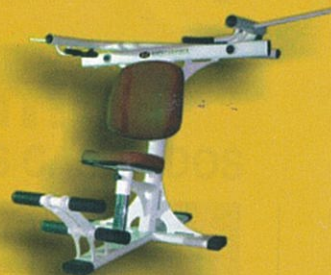
**CONSTRUINDO
MÚSCULOS**



REMADA ARTICULADA



EXTENSORA DE QUADRICEPS



DESENVOLVIMENTO CONVERGENT



SUPINO INCLINADO



SUPINO HORIZONTAL



BANCO P/ OMBRO

Rua Constelação do Carangueijo, 287 - Jd. Campinas - São Paulo - SP - Cep: 04858-000
tel: (0xx11) 5526-5539 / 5527-2818.

w w w . m a c s p o r t . c o m . b r



Nós Retribuimos Com Inovações.

Seu Reconhecimento
Nos Fez Atingir
Esta Marca.

Linha **RUBBER**

Linha **DURABLE**

Linha **SILVER**



3 anos de garantia
contra corrosão

As melhores bicicletas nacionais



PROFITNESS
Para Profissionais

AP 10500

Plus

AP 10500

Fone : (16) 3628-2772

E-mail : profitnes@bol.com.br

Site : www.profitnes.com.br

(Atenção: profitnes somente com um "s" no final)

Comunicação com o coração



Ranieri Francisco de Souza
Diretor da Impacto -
Sistemas de rádios
em empresas

A competição na vida profissional das pessoas está cada vez maior. Temos que estar preparados em várias frentes profissionais, e para isso precisamos nos aprimorar. Hoje existem cursos técnicos, novas línguas, palestras, produtos, entre muitas outras maneiras de atingirmos a excelência profissional. Mas nada adianta todo esse preparo se não conseguirmos passar para as pessoas todo o conteúdo adquirido. Por isso, a comunicação é muito importante. Sem uma comunicação eficaz, nenhum profissional consegue atingir o seu objetivo, que são os resultados satisfatórios.

Uma comunicação eficiente envolve técnicas, como uma boa articulação, para que a nossa mensagem seja bem entendida pelo nosso interlocutor. Uma interpretação não linear também é importante para que nossa idéia fique clara, assim como uma boa exposição de idéias e conteúdo de vocabulário, que conseguimos enriquecendo nossa cultura, através da leitura, assistindo a bons filmes, entre outras opções. Além disso, as técnicas de comunicação evoluem muito com o tempo. Pensar em falar sobre a evolução da comunicação me parece um pouco pretensioso, mas até onde sei na evolução da comunicação as mudanças ocorreram pela tecnologia e novas conclusões por meio de estudos.

A todo instante estamos procurando a melhor ferramenta de marketing e de comunicação institucional para

nossa empresa. Hoje, existem muitas formas de nos comunicarmos com a nossa equipe e nossos clientes. São comunicados internos, boletins eletrônicos e rádios particulares, como as produzidas pela Impacto. Além dos meios tradicionais, como revistas, rádios, tvs e jornais, que são muito caros para realidade da maioria das academias. Todas essas ferramentas são muito eficientes. Mas quando pensamos em qual a melhor maneira de conseguirmos que nossa equipe trabalhe a nosso favor e com total envolvimento com a empresa, para obtermos ótimos resultados, vemos que, por mais que busquemos e nos envolvamos com novas tecnologias, sempre, desde muitos anos atrás, a melhor comunicação é aquela feita com o coração. E é exatamente essa a mensagem que quero passar.

Todo líder que se comunica com sua equipe com sinceridade, amor e reconhecimento da capacidade de cada um, obtém os melhores resultados, que são facilmente percebidos pelo principal objetivo da empresa: o cliente. Quando estou lidando com a equipe da minha empresa ou com alunos do curso de comunicação, percebo que os melhores resultados são aqueles onde o início foi feito com muita sinceridade e amor. É necessário sempre esclarecer as metas da empresa, e para isso é muito importante uma boa conversa e deixar claro qual

função que cada um deve exercer. Depois, é importante mostrar como está cada setor e os resultados atingidos até ali, informações que podem ser passadas por meio eletrônico, painéis ou através de suas chefias. Quando as metas começam a ser atingidas, é fundamental a nossa vibração e comemoração com todos os envolvidos, para que continuem em busca do progresso da empresa.

Na prestação de serviços, a comunicação deve ser feita da mesma forma. Toda empresa que trabalha com transparência, sinceridade e carinho com os clientes, passando informações constantes, obtém o que sempre se busca, que é a fidelização. Portanto, seja transparente quanto às suas possibilidades, não prometa o que não possa cumprir, olhe seus colaboradores e clientes nos olhos, seja sempre sincero, envolva-se com os problemas e procure ajudá-los. Lembre-se de que todos nós podemos errar, mas quando você admite suas fraquezas, faz de tudo e pensa o tempo todo em realizar o melhor para seu cliente, ele sente seu empenho e se torna fiel a sua empresa e a você. Ao agir dessa maneira, pode ter certeza que você vai criar o melhor vínculo que pode existir com ele. Assim, não existe mistério para uma boa comunicação, basta buscar aprimoramento e fazer tudo com o coração. Amor pelas pessoas é sempre a melhor estratégia de comunicação. ●

Todo líder que se comunica com sua equipe com sinceridade, amor e reconhecimento da capacidade de cada um, obtém os melhores resultados, que são facilmente percebidos pelo principal objetivo da empresa: o cliente.

Esportes de AVENTURA



Oregon
SCIENTIFIC



Loja da
EDUCAÇÃO FÍSICA

MONITORES CARDÍADOS

Monitor Cardíaco
Vibra Trainer Fit - SE211
Por R\$ 369,00

CRONÔMETROS

Cronômetro com 500 voltas
SL928M/F
Por R\$ 199,00

RELÓGIOS MULTIFUNCIONAIS

Relógio Multifuncional
Outbraker Mountain - RA109/F
Por R\$ 599,00

CURVÍMETROS

Curvímetro MR300
Por R\$ 79,00



TELE VENDAS
(11) 3481-0867

www.educacaofisica.com.br/loja

ÁGUA O retorno ao prazer



**Cacilda
Gonçalves Velasco**
Professora, pedagoga
e psicomotricista

Responsável pela
FLECHINHA - Natação e Cursos
Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER
ceto.pvd@uol.com.br

Muito se recomendam, nos dias atuais, atividades físicas, na promoção de saúde e qualidade de vida aos idosos. É importante ressaltar que atividade física pressupõe qualquer movimento corporal, produzido pelos músculos esqueléticos, que resultem em gasto calórico acima do basal; enquanto o exercício físico resulta da aptidão física, que é uma característica que cada um possui ou atinge, como a potência aeróbica, endurance muscular, força muscular, composição corporal e flexibilidade.

Para os idosos, as atividades físicas recomendadas precisam ser supervisionadas por profissionais qualificados e dirigidas especialmente a essa faixa avançada de idade. As aeróbicas devem ser as de baixo impacto, como a natação, caminhada, ciclismo, hidroginástica, remo, a subida de escadas, dança, ioga e *tai chi chuan* e todas as demais que puderem proporcionar resultados satisfatórios e adequados a eles.

Assim como no feto, que cresce num meio líquido no útero da mãe, o idoso sente-se extremamente "envelopado" pela água nas atividades de natação e hidroginástica. A água tem características terapêuticas importantes que promovem bem-estar aos participantes dessas modalidades. Por essa razão, a escolha de atividades aquáticas é um recurso altamente eficiente na retrogênese psicomotora. Mas, para que os resultados sejam os esperados, o planejamento dessas atividades deve acontecer de forma bastante criteriosa.

NATAÇÃO

Não vamos falar de uma natação pedagógica regular, como aquela realizada com principiantes do esporte, nem de uma competitiva, para formar campeões,

mas da que valoriza a "motricidade aquática", que põe em situação uma nova arquitetura psicomotora, construída na base de uma integração polissensorial diferenciada da motricidade terrestre. Procuramos difundir a idéia de que nadar é uma expressão estética e artística também, mudando os paradigmas do culto ao corpo para o culto à saúde.

A natação é um ótimo exercício, porque atua em todos os músculos, aumenta a resistência física e trabalha os pulmões e o coração. Dentro da água, o corpo fica leve e as articulações movem-se com maior facilidade, os músculos podem se distender, sem sofrer problemas. Lembramos que essa atividade na água não pode ocorrer sem que se observem condições de segurança, conforto e prazer.

Podemos, então, verificar que não estamos querendo formar atletas, mas, sim, executar uma reeducação, tanto postural quanto motora, sem esquecermos a psique que estará totalmente envolvida no processo de (re)aprendizagem. O principal objetivo é reativar o corpo do idoso, que, normalmente, está adormecido, utilizando como meio de ação a água. Como sabemos, no idoso, várias áreas estão "danificadas". Por esse motivo, seria insensato exigir que ele saia nadando, até porque o nosso objetivo não é esse. Isso exige um trabalho intensivo com cada um, pois a característica psicomotora da aprendizagem humana é a de representar, mentalmente, movimentos, portanto, iremos ativar pela psicomotricidade os neurônios corticais, preservando as características de um cérebro funcional.

Todo profissional de educação física é conhecedor da lista de benefícios e vantagens de ordem profilática, terapêutica, fisioterápica e estética que a natação proporciona aos idosos, o que dispensa aqui uma relação. Criamos em nosso serviço um *Planejamento Psicomotor*, específico para a aprendizagem da natação, segundo a psicomotricidade. Ele é por nós utilizado não só com os idosos, mas, também, com todos os demais alunos, independentemente da faixa etária.

HIDROGINÁSTICA

Esta é uma outra atividade bastante recomendada aos idosos. Os exercícios nela realizados consideram os efeitos fisiológicos da água aquecida, já mencionados, que proporcionam um aumento da

circulação sanguínea e da sensibilidade neuro-sensorial que, juntamente com a diminuição dos efeitos da gravidade pela água, proporcionam uma melhora do tônus muscular, levando a uma adequada mobilidade. É uma atividade divertida, gostosa e refrescante, em que utilizamos a música como recurso motivador e incentivador do movimento. É apropriada para pessoas fora de forma, com alguma incapacidade física, ou, simplesmente, desejosas de enrijecer alguma área do corpo. Tudo porque a água deixa o corpo leve e flutuante, com a capacidade de movimentação ampliada. Outra vantagem é que, após as primeiras aulas, dificilmente músculos e articulações ficam doloridos.

As vantagens da hidroginástica são grandes. Uma delas é a diminuição dos riscos de um problema muscular, isso porque os exercícios realizados na água dificultam o desenvolvimento de movimentos bruscos.

Aos que não são muito afeiçoados à natação, a hidroginástica constitui um excelente subsídio para adquirirem maior mobilidade articular, força e domínio do meio líquido, o que, com certeza, proporcionará um bom condicionamento físico. Ela é indicada para pessoas com limitações da mobilidade articular, com dificuldade em sustentar o peso corporal, para reabilitação de lesões, com doença renal ou hepática, com dor lombar e osteoporose.

As aulas devem ser motivantes, animadas e diversificadas, organizadas em aquecimento (com caminhadas e corridas na água, alongamentos e exercícios articulares), exercícios aeróbicos (estimulando a oxigenação sanguínea, trabalho cardiorrespiratório, aumento da resistência muscular, com saltitamentos e deslocamentos, corridas e exercícios de braços e pernas) e exercícios localizados, que visam força, flexibilidade e resistência.

Atualmente, há uma infinidade de acessórios especialmente voltados às aulas de hidroginástica, como halteres, luvas, flutuadores, tornozeleiras, plataformas, mesas, etc., que colaboram na dosagem de carga para os exercícios e promovem mais diversidade nas propostas de exercícios. Fora isso, os ritmos das músicas utilizadas podem ser os mais variados possíveis, fazendo de cada aula um momento especial, ligado à situação, à época do ano, ao tema da semana, etc.

Sem dúvida, a prática de atividades aquáticas contribui para a qualidade de vida na melhor idade, por intermédio da manutenção de uma boa saúde física e mental, proporcionando ao idoso novas formas de viver. ●

1º FIEP-RJ

Congresso Carioca de Educação Física

Patrocínio:



Patrocínio:



Sua melhor opção em ergonomia
Tel./Fax: (21) 2289-7806

Patrocínio:



www.maniadesign.com.br

Clínicas, Seminário de Atualização em Futebol, Seminário de Negócios em Fitness, Seminário de Políticas Públicas para as Áreas Cariocas de Lazer.

E mais... Tchoukball, Coferbol, Beach Soccer e Sessão Científica

GRÁTIS

Local: Barra da Tijuca - Rio de Janeiro - RJ

Data: 18 a 22 de Outubro de 2006 / Contato: 55 (21) 7894-5551

WWW.CONGRESSOCARIOCA.COM.BR / www.educacaofisica.com.br/fieprj

APOIO:



A & R

Locações e Transportes

Nossa empresa está preparada para oferecer os melhores serviços de transporte como: Feiras, Congressos, Festas, Recepções em Aeroportos, Shows, City Tour e outros. Disponibilizamos profissionais altamente qualificados, motorista bilingue, carros executivos, vans, micro-ônibus e ônibus.

A&R Locações e Transporte é a forma mais rápida e segura de se locomover em São Paulo.



Concedemos valores especiais para empresas, transporte sua equipe conosco. Reservas & Orçamentos

Tel: (55 011) 8291-3122 / 6839-0082 Site: www.arlocaoes.com.br E-mail: arlocaoes@arlocaoes.com.br

COMPARK ACADEMY 2006

Fale conosco
+55 11 6163 4636
compark@uol.com.br

A EMPRESA

Desde 1988 dedica-se a criação de softwares.

SERVIÇOS

anda Suporte Manutenção
Instalação Treinamento

CONTATOS

11 6163 4636

compark@uol.com.br

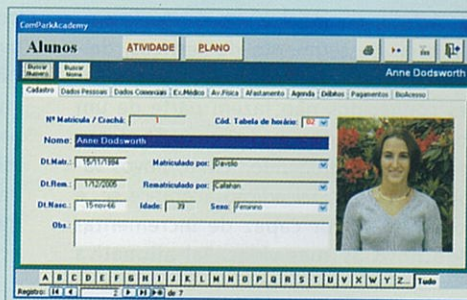
www.compark.com.br

Gestão de Academias e Controle de Acesso Digital



COMPARK ACADEMY6 é a nova versão do consagrado software de gestão para academias. Habilitado com maior segurança, permite um controle total de tarefas administrativas como: cadastro de alunos e visitantes; horários e planos; acessos e frequência; pagamentos e débitos; relatórios financeiros e gráficos estatísticos; e muito, muito mais. Confira!

- ACADEMY
- Gerenciamento de Academia
- CASH FLOW
- Controle de Receita e Despesa
- CONTROL
- Controle de Acesso (crachá/digital)
- 4FIT
- Cria/Imprime Ficha de Musculação
- AGENDA
- Gerenciamento de Horário



COMPARK ACADEMY6
A B O A I M P R E S S A O D E F I C A



Gerar percepção nos clientes: uma valiosa estratégia de diferenciação



Edvaldo de Farias, MSc.
Professor e pesquisador da Universidade Estácio de Sá

Consultor em Gestão de Negócios e Treinamento Profissional. Sócio-Diretor da Movimento Humano Treinamento e Desenvolvimento. edvaldo.farias@uol.com.br

Dentre mitos e receitas mágicas surgidas como solução da problemática empresarial *fitness*, talvez a mais atual seja a de que uma gestão de sucesso é aquela em que a voz do cliente é fator determinante do negócio. Tal postura, que submete empresas a vontades de clientes e modismos, responde por boa parte das falências e dificuldades financeiras, às quais assistimos em nossos dias, exatamente pelo fato de que pessoas, desejantes por natureza, mudam sempre e em muito maior velocidade do que qualquer empresa é capaz de fazê-lo.

Vários são os exemplos de empresas que perceberam e definiram as estratégias do negócio, não a partir das "vontades" de seus clientes, mas, sim, na dinâmica das relações entre elas, esses clientes e a concorrência. São triunfadoras exatamente por terem "percebido" necessidades e, mais do que isso, surpreendendo esses clientes com serviços inovadores e agregadores de novos valores as suas vidas. Em síntese, produtos e serviços que geraram novas percepções.

Lobos (1993) e Nóbrega (2004) são unânimes em afirmar que encantar clientes é fator essencial à sobrevivência empresarial no segmento de serviços, deixando claro que necessidades e interesses conhecidos não fazem parte de um contexto inovador, mas apenas de manutenção, não agregando, assim, novos valores à relação. Tal adição acontece se, e somente se, for capaz de incrementar algo novo às suas vidas. Tal afirmativa

denota a necessidade de reinventarmos nosso negócio a partir da geração de novos valores e percepções que, ao invés de atender aos clientes, surpreende-os oferecendo novas sensações.

Assim, mais do que "ouvir" desejos e necessidades de clientes, empresas *fitness* que busquem sucesso devem considerar seu mercado como produto de relações, desejos e expectativas mutáveis, merecedor de investimentos constantes na criação de serviços surpreendentes e encantadores aos olhos de quem os compra, criando percepções positivas, tanto deles quanto de seus prestadores. Castro e Barçante (1999) destacam como imperativo desenvolver nas empresas a cultura de conhecer hábitos, preferências e peculiaridades de cada cliente, o que é muito diferente do simples perguntar a ele se está satisfeito com o que tem e o que desejaria ter. Com isso, afirmamos não ser o cliente a pessoa mais indicada para definir o que deve ser a ele oferecido, mas, sim, os prestadores do serviço, que precisam adotar a estratégia de buscar, no dia-a-dia da relação, demandas não atendidas e necessidades implícitas, desnudando assim o que precisava ser feito, mas ninguém fez, evitando abrir espaços para que a concorrência o faça.

Se empresas devem transformar clientes numa força paralela de vendas, movida pela satisfação e encantamento com seus produtos e serviços, nosso cliente *fitness* não é diferente, embora seja pouco provável que compre 2 (dois) planos semestrais pela qualidade dos serviços prestados. A satisfação neste caso manifesta-se de outra forma fazendo com que exerça o que Kotler e Armstrong (2002) definem como um comportamento de consumidor do tipo **Cliente Defensor**, na medida em que passa a influenciar na compra desses serviços por parentes e amigos. Neste caso ele assume a postura de efetiva força paralela de vendas da empresa e, além de não gerar custos, paga para sê-lo. Tal idéia nos remete à necessidade de cada ges-

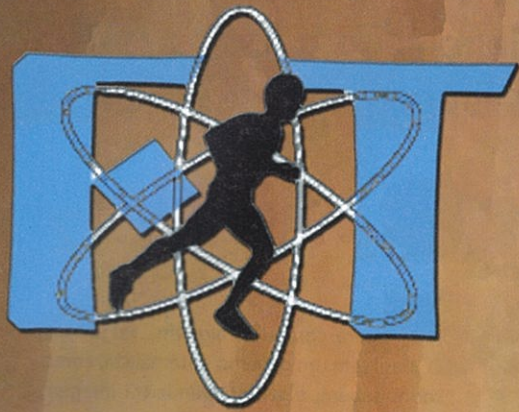
tor *fitness* perceber a importância de investir tanto na equipe de vendas, quanto no encantamento de clientes ativos, já que nada substitui a sua voz falando bem da empresa, dos serviços e dos profissionais com outras pessoas.

Com isso, sintetizamos nossa posição com a afirmativa: **para que nossos clientes-ativos nos vendam a clientes-potenciais, precisamos dar a eles "momentos mágicos", evitando a todo custo "momentos trágicos"**, o que, de forma ainda significativa, observamos no dia-a-dia de muitas empresas *fitness*, infelizmente.

Desta forma não propomos abandonar estratégias de ouvir clientes e saber o que estão achando, pensando e sentindo. O que não devemos, e aí reside nossa sugestão, é fazer "apenas" isso. Além disso, é preciso deixar de lado a premissa de que se clientes não pediram é porque não desejam, o que significa dizer que lhes perguntar não é a forma mais eficaz de conhecê-los e entregar-lhes sutilezas que os encantem e os façam perceberem-se como diferentes dos outros. Com isso, a idéia de que "o cliente é o rei", ainda propagada no mundo *business*, deve ser substituída pela coroação da relação entre ele e os prestadores de serviço, segundo a qual providenciamos não somente **captação**, mas, também, **retenção** e **fidelização**, tríade que responde pelo crescimento e perpetuação das empresas. ●

REFERÊNCIAS

- BARÇANTE, C. e CASTRO, G. C. Ouvindo a Voz do Cliente Interno. RJ: QualityMark, 1999.
- LOBOS, J. Encantando o Cliente Externo e Interno. RJ: Júlio Lobos, 1993.
- LOVELOCK, C. e WRIGHT, L. Serviços, Marketing e Gestão. SP: Sarai-va, 2003.
- KOTLER, P. e ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. SP: Prentice Hall, 2002.
- NÓBREGA, C. A Ciência da Gestão. RJ: Senac, 2004.



“ NA HORA DE MONTAR OU RENOVAR SUA ACADEMIA,
FALE COM QUEM É CRAQUE ”

Fitness Technology Aparelhos de Ginástica Ltda.

CNPJ 02.339.947/0001-57

I.E. 635.327.508.112

Rua Josefina Leonora Lotto Bueno, 19, Parque Selecta

São Bernardo do Campo - SP - CEP 09791-510

Tel.: 55 11 4335-6103

Tel.: 55 11 4338-0238

Tel./Fax.: 55 11 4345-2388

e-mail: fitnesstechnology@fg.com.br

em breve : www.fittec.com.br



Movement
TECHNOLOGY

Brudden



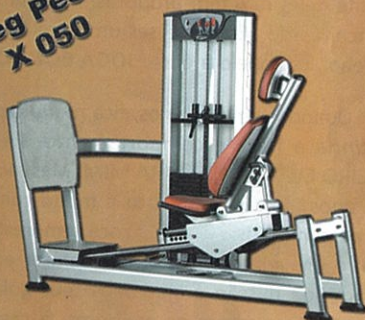
Esteira
IT 740



Esteira
RT 280



Leg Press
X 050



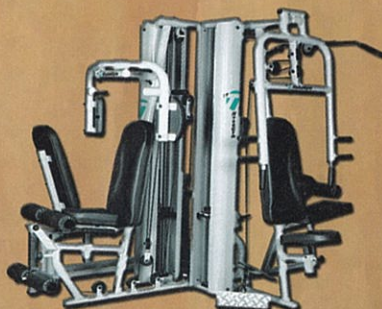
Elipticon
IT 610



Esteira Ix 160
Modelo Novo



Multi- Estação
Nk 4000



Movement
TECHNOLOGY

Brudden

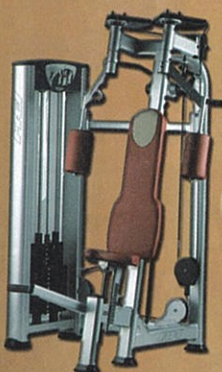
Esteira Ix 160
Modelo Antigo Reformado



Por 8x R\$ 330,00
Sem Juros *

* Verificar quantidade em estoque e sujeito a avaliação de credito

Você precisa conhecer o novo



Butterfly
x 270

Gestão de Carreira e Negócios - parte 2



Marynês Pereira
(11) 5087-8872

www.providersolutions.com.br
marynes@providersolutions.com.br

A demanda de clientes está estável, mas as opções aos clientes de estabelecimentos que oferecem o mesmo serviço, aumentaram. Isto significa que, para cada estabelecimento, isoladamente, a demanda diminuiu.

Nestes casos, o posicionamento do **Marketing** é imprescindível para aumentar a demanda, e as estratégias devem ser diversas, desde conscientizar o cliente sobre a necessidade de seus produtos e serviços, educar para o uso, mídia institucional com várias empresas do mesmo segmento, dividindo as despesas dessa mídia (*Mesmo sendo concorrentes? Sim, devem se unir para sobreviver.*), entre outras.

Muitos gestores de academias, para concorrer neste mercado, só sabem usar uma estratégia: **reduzir preços**. Esta atitude tem como consequência a diminuição da lucratividade de seu negócio e, muitos ainda, para manter níveis razoáveis de sobrevivência, começam a reduzir folha de pagamento, dispensando os professores que têm mais altos salários, cortando aulas, etc.

Para que vocês tenham uma idéia do que estou falando, iniciei como professora de academias, em 1983, e quando encerrei a carreira como professora, em 1998, eu e muitos professores ganhávamos o equivalente a 40% a mais do que o mercado paga hoje a seus profissionais. O ticket médio de uma academia era o dobro do que temos hoje.

Imaginar que uma academia tem seu ticket médio inferior a um bom plano de saúde é, no mínimo, constrangedor para todos nós. Significa que a população prefere pagar mais caro pela possibilidade

de ficar doente, mas não tem a consciência da importância da prevenção e de nosso papel em suas vidas.

E a culpa por essas pessoas não perceberem a importância da atividade física é nossa. Não só da academia, através de uma mídia equivocada, mas dos professores que ainda não perceberam seu papel como disseminadores de um conceito de vida mais saudável.

Ainda tem muito aluno que, entre fazer inglês e informática e frequentar a sua academia, ele optará pelas duas primeiras.

Mas, aos poucos, e graças ao esforço de cada um de nós, essa realidade está mudando... **AINDA QUE MUITO DEVAGAR...**

Essa nossa falha em olhar para o futuro nos leva ao desespero quando fatos "inusitados", apesar de possivelmente programáveis, acontecem na vida de muitas pessoas e muitos não sabem o que fazer, que decisão tomar. Como digo sempre: a hora do descontrole emocional não é a melhor para se tomar decisões.

Nos EUA, por exemplo, uma pessoa, ao ser demitida, ou perder um negócio, invariavelmente, tira férias para "esfriar a cabeça". Que bom seria se no Brasil nós tivéssemos algumas reservas financeiras que nos permitisse tal decisão. Mas por que não temos essa reserva? Falta de planejamento.

Um exemplo recente: muitos gestores reclamaram deste mês de abril, "que foi fraco, que não esperavam, que perderam alunos, que não sabem o que aconteceu, etc...etc..." Mas eu pergunto: será que não consultaram como seria o calendário de 2006? Por que não se prepararam com ações planejadas para superar um mês em que normalmente inicia um clima mais frio, e que estavam previstos 3 feriados??? Da mesma forma, muitos vão reclamar de junho...mas lembrem-se: é MÊS DE COPA. Estejam preparados.

Um outro comportamento cultural que acompanha os profissionais e a empresa é a de que alguém os salvará, alguém se

preocupará com eles, alguém... alguém... O Brasil tem um governo paternalista, como todos sabem, e sempre vendeu a imagem de que cuidaria de seus cidadãos. Apesar de que, na prática, observamos que esse "pai" bate pesado, ainda assim esperamos que essa "liderança" nos proteja. Com isso, a posição de vítimas de seus destinos é adotada por muitas pessoas que foram educadas para esperar que alguém faça por eles e não para serem empreendedores e donos de seu próprio destino.

Para encerrar, quero dizer que **CARREIRA** é problema seu e de mais ninguém. Você é o dono de seu destino. Não espere ninguém fazer por você. Vá e faça. Construa o seu futuro. Invista em você. A empregabilidade não está na academia onde você trabalha, está no mercado. Se você for bom, poderá escolher onde e como quer trabalhar e até demitir o seu chefe.

Quanto a você, empresário, esteja atento às tendências de mercado e lembre-se de que hoje você deve defender uma causa e apresentar um conceito ao mercado do que é o seu negócio. Veja o exemplo da Nike (www.nikefutebol.com). O site deles não tem produtos, mas, sim, conceitos do que deve ser um excelente futebol, um apelo à ética. **JOGA BONITO.**

Quando temos 4 anos, fica muito **bonitinha** a frase e comportamento: **PRIMEIRO EU...TUDO É PARA MIM.** Mas, aos 40 anos, esse pensamento é muito ruim e, péssimo, aos 70 anos. Você, empresário, é um líder, e liderança é caráter em ação. Sua missão é ajudar os seus colaboradores a serem os melhores, a crescerem profissionalmente e, se um dia eles o deixarem, você só terá certeza de que foi um bom líder, se eles se saírem melhores do que quando entraram em sua empresa. Você deixou um legado.

Precisamos desenvolver um hábito e, para se tornar um hábito, tem que ser praticado. E a prática só é possível se você tiver um **PLANO DE AÇÃO.**

Portanto, mãos à obra. Não existem soluções mágicas. **VOCÊ ESTÁ PREPARADO?** ●

Nova linha profissional Diamond, da Uniforce.
A página ficou pequena para tantas novidades!

Odolisk



FOTOS ILUSTRATIVAS



SPN 777

EB 497



EB 597



ELP 377



Conheça também os produtos semi-profissionais da linha Gold.



Hand Grip



Freio Eletromagnético



Freio Magnético



120 kg
MAX



Transmissão por
Corrente

Uniforce
FITNESS

AV. PROF. FRANCISCO MORATO, 4742 BAIRRO FERREIRA, SÃO PAULO - SP
CEP 05520-200 TEL - 11 3752-8722



A importância do uso da Internet em empresas fitness



Leonardo Allevato
Consultor em fitness.
leo@leoallevato.com.br
www.leoallevato.com.br

Indiscutivelmente estamos vivendo em um mundo globalizado. Globalizado em todos os sentidos: politicamente, economicamente e até mesmo suas informações pessoais estão mais próximas de todo o mundo. A velocidade da informação pode estar a um clique do mouse de seu computador e não podemos mais fechar os olhos para a necessidade da alfabetização digital.

É mister que as empresas fitness entrem de vez na era digital. Até mesmo porque o uso da informática pode e deve ser revertido em lucro para a sua empresa.

Não iremos falar aqui da informatização da sua empresa. Falaremos acerca da utilização da internet como ferramenta de geração de lucro.

Para começar, um site da sua empresa pode aumentar sua visibilidade no mercado. Há algum tempo, isso era simplesmente moda. Porém, manter um site apenas por "status" traz um custo a mais para a sua empresa. Por isso, o desafio é torná-lo atrativo e transformá-lo em uma ferramenta lucrativa. Mas como fazer isso?

Em primeiro lugar, defina os objetivos da sua empresa com relação ao site. Ele pode servir apenas para dar uma maior visibilidade ou, ainda, para realizar transações comerciais: impressão de boleto para pagamento, marcação de aulas, serviço de atendimento ao cliente, dentre outras possibilidades.

Após definir os objetivos, preocupe-se com a aparência do site. É esse fator que vai determinar se o usuário permanecerá mais ou menos tempo diante dele. Um site atraente prende o usuário imediatamente em frente à tela do computador. Um bom webdesigner pode ajudá-lo a escolher os elementos certos para isso, considerando cores, layout, dentre outros aspectos.

Com relação ao conteúdo, o máximo de informações possíveis sobre sua empresa permite que seu cliente ou cliente potencial conheça seu trabalho antes, durante e após a contratação de seus serviços.

Entretanto, o ponto crucial é: como transformar seu site em fonte de renda para sua empresa? Isso torna-se impossível sem um excelente plano de marketing. Esse planejamento tem que começar já pela escolha do domínio do seu site, que deve ser totalmente associado ao nome da empresa. Domínios que em nada lembram o nome ou o negócio da empresa tendem a não serem retidos na mente de seu consumidor.

Existem diversas maneiras de divulgar seu site: em primeiríssimo lugar, **todos** os seus colaboradores devem saber o endereço do site. Divulgue-o abertamente em sua empresa, mostrando os atrativos e os serviços que ele oferece. Outra forma de divulgação é a própria web. O meio mais comum seria o cadastro de seu site em mecanismos de busca, porém, isso onera ainda mais o seu orçamento. Uma saída para isso é associar-se a outros sites - colocando um link para seu site e vice-versa - que já tenham maior visibilidade e sejam afins ao seu negócio.

Isso faz com que seu site apareça mais facilmente nos primeiros resultados dos sites de busca. Além disso, agrega valor à sua marca a custo zero.

Agora que o site está no ar e você adotou algumas estratégias para que ele esteja melhor colocado nos mecanismos de busca, está na hora de planejar suas ações de marketing direcionadas ao seu público alvo, de modo a criar um *share of mind* em seus consumidores. Algumas sugestões de ações:

- Crie um e-mail de boas-vindas para todos aqueles que se matriculam em seu estabelecimento.
- Mantenha o cadastro de e-mails sempre atualizado.
- Crie um motivo para remeter e-mails periódicos (boletim, programação mensal, enquetes, ...)
- Não trate os clientes que não são mais ativos da mesma forma que os ativos. Aqueles precisam de ações mais específicas, mas nunca negligencie este grupo que pode, a qualquer momento voltar ao status de ativo.
- Tente segmentar ao máximo o envio de e-mails.

Depois disso, comece a procurar formar parcerias comerciais. Uma maneira que vem se popularizando é o link patrocinado. Funciona mais ou menos assim: você pode ganhar simplesmente a cada clique no link de uma determinada empresa que esteja no seu site ou a cada venda fechada através dele.

O sistema de comunicação com clientes via Internet é um dos meios menos onerosos de se realizar o pós-venda e trabalhar a retenção dos seus clientes (quando eles estão fora da empresa). Apesar de trabalhoso no início, depois de se criar uma sistematização de ações, o trabalho se torna mais fácil e mais rápido. ●



CHEGOU A NOVA BIKE INDOOR INOCYCLE SUNDOWN.

10X de R\$ 255,00*
ou R\$ 2.550,00 à vista

MODELO
CY 2200



Peso da roda: 22 kg.

Pedal dupla face com firma-pé e clip (padrão SPD).

PE1000



PV1000



PH1000



**GARANTIA DE 1 ANO
E ASSISTÊNCIA TÉCNICA
EM TODO O BRASIL**

CONHEÇA A LINHA COMPLETA INOFIT: ESTEIRAS, BIKES E ELÍPTICOS PROFissionais.

INOfit Professional. Inovação em movimento.



Fotos meramente ilustrativas. Devido à constante atualização tecnológica, os produtos Sundown podem sofrer alteração sem prévio aviso.
*Entre em contato pelo telefone (11) 2103-4921 e obtenha mais informações.

(Elíptico)
IT 610



SÓ DE OLHAR SEU CORAÇÃO VAI BATER MAIS FORTE.

NOVA LINHA CARDIOVASCULAR IT MOVEMENT.

A Movement, maior fabricante brasileira de equipamentos de ginástica, apresenta sua nova Linha Cardiovascular, que tem tudo para conquistar ainda mais o mercado mundial. Com design arrojado e alta tecnologia, oferece o máximo de conforto para quem usa e segurança para quem investe.



(Esteira) IT 740



- Robusta
- Confortável
- Silenciosa
- Fácil de usar
- Maior rede de assistência técnica especializada
- **Garantia de 3 anos**

www.brudden.com.br
Contato: 0800 772 40 80

 **Movement**
Brudden