

- + 90 mil assinantes
- + 200 mil visitas /mês
- + 1 milhão page views / mês

**EM APENAS 4 ANOS NO AR** 

Portal educação
Gas Sur Cara de Cara d

www.educacaofisica.com.br

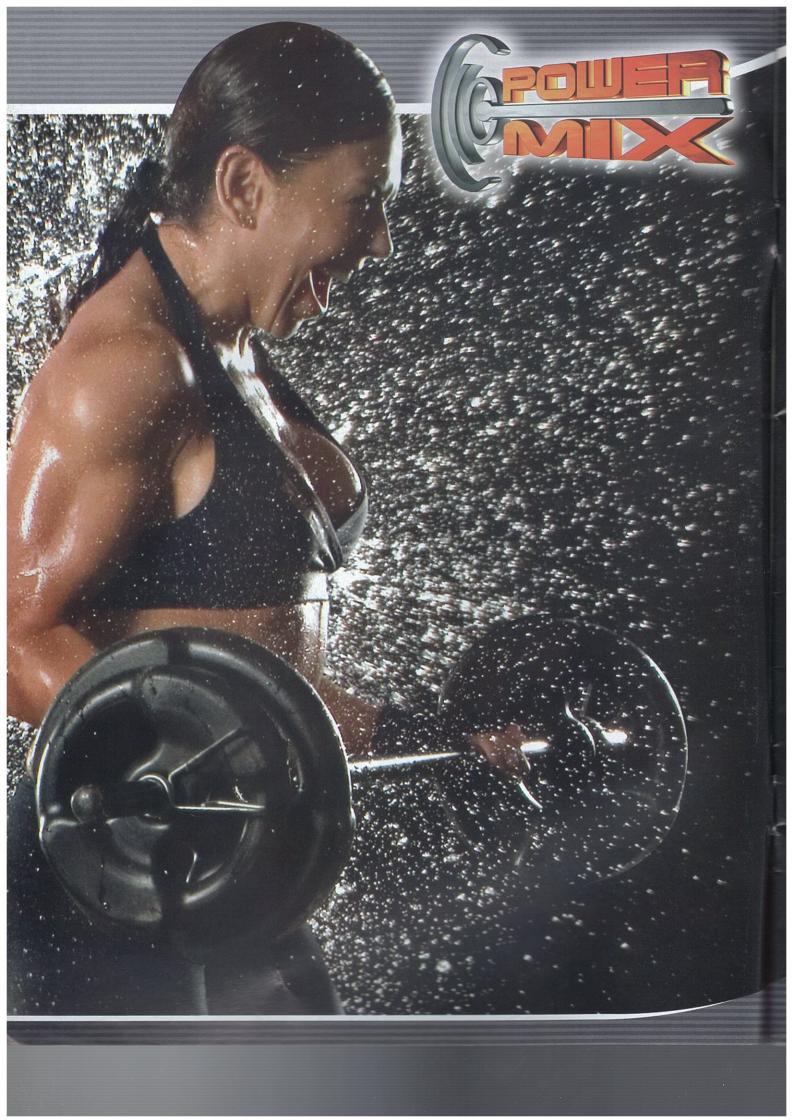
O ELO ENTRE
PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA
E O MERCADO DE FITNESS

# NUNCA FOI TÃO FACIL, TERMINAR UM CIRCUITO...

...QUE DE RESULTADO



VENDAS@ESPORTOTAL.COM.BR WWW.ESPORTOTAL.COM.BR ごろりのだけのよう



# CONHEÇA OS PROGRAMAS QUE VÃO MUDAR A CARA DA SUA ACADEMIA

A FIT.PRO e a Radical Fitness definitivamente mudaram o conceito de aulas coletivas nas academias do Brasil e do mundo. Agora só falta a sua!





JÁ SÃO 80 ACADEMIAS E MAIS DE 140 PROFESSORES LICENCIADOS EM 3 MESES

O Ki Max é uma aula forte, altamente contagiante e perfeita para atrair o público masculino, além das mulheres que buscam um treinamento eficaz e sem complicações.

entre em contato com nosso departamento comercial para mais informações.









**FIGHT MAX** 

RITMIX





(11) 3081-1676 comercial@fitpro.com.br www.fitpro.com.br





### Editorial

## **Jogos Olímpicos** de Pequim, China

ndependente da soberania política ou econômica, um dos maiores senão o maior evento esportivo já realizado nos tempos modernos. Recordes quebrados, atletas consagrados e uma Tsunami de emoções por todos os lados do planeta. A revista Empresário Fitness & Health homenageia através deste humilde editorial todos os atletas que lá estiveram, em especial os brasileiros que a cada nova edição dos jogos olímpicos, se mostram mais numerosos e com melhoras a olhos vistos de desempenhos e resultados. Aos que trouxeram medalhas parabéns e obrigado pelas alegrias, aos que não trouxeram a certeza de que sempre haverá uma nova oportunidade e de que nosso povo acredita em todos vocês. Mirem-se no exemplo de superação, determinação e glória da nossa Maurren Higa Maggi, as adversidades existem, mas é com elas que aprendemos a crescer e vencer!!!!

Saindo deste êxtase olímpico passamos para nossa matéria de capa, que está SENSA-CIONAL!!! Contamos em detalhes toda a trajetória do portal fitness mais conhecido do Brasil, no meio fitness, Portal da Educação Física, vale a pena conferir...

A todos uma boa leitura!!!

Romeu Gomes Paião Junior Editor •

Acesse nosso site www.revistaempresariofitness.com.br E-mail: atitude.editora@uol.com.br Endereço para correspondência: Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

## Índice

07	Reflexão e Ação Com Jorge Gonçalves
08	Consultoria - João Moraes 2º semestre, o BOOOMMM das academias!
10	Arquitetura - Patricia Totaro Espaços de apoio e outros
12	Entrevista Ana Paula Graziano - Rio Sports Show 2008
14	Musculação na 3ª Idade - Prof. Marcos Misael Benefícios e cuidades
16	Consultoria II - Gisa Bessa Conecte-se ao .COM
18	<b>Capa</b> Portal da Educação Física - História de sucesso
28	Consultoria III - Christian Munaier Treinamento e avaliação
30	Consultoria IV - Thiago Villaça Papel do líder
34	Consultoria V - Luis Perdomo Para que serve uma academia?
36	Administração - Marcelo Marques Registro de marca para academias
37	Informe Publicitário 88 em 1 - Novidade



### **EXPEDIENTE**

Tempo de renovar **Destaque Fitness** 

Oxigênio Academia

Manutenção - Prof. Almir Facchinatto

**EMPRESARIO** 

A revista Empresário Fitness & Health é uma publicação bimestral da Atitude

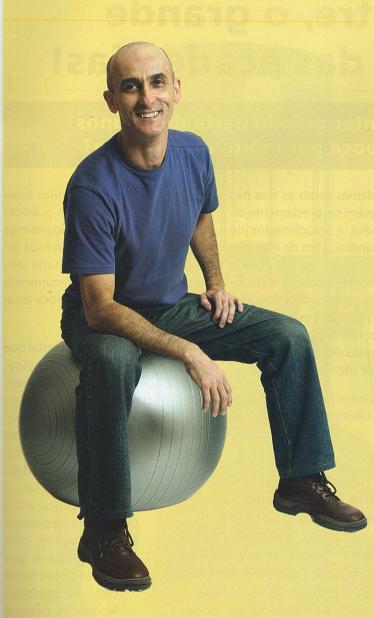
Atitude Editora Ltda - Empresário Fitness & Health Ano VI - Edição nº 35 - 2008 Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior Diagramação e Layout - Lilian Fernandes Arte da Capa - Lilian Fernandes Fotos Ilustrativas da Matéria de Capa - Jorge Gonçalves Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda atitude.editora@uol.com.br

Assinaturas - Anderson Batista Dias - atitude.anderson@uol.com.br Anúncios e Divulg. - Evandro Batista Dias - atitude.evandro@uol.com.br Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 - Barra Funda - São Paulo / SP CEP: 01151-000 - Fone/Fax: (11) 3822-2275 Fotolito e impressão: Gráfica Elite

Tiragem de 8.000 exemplares - Distribuição Nacional

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





Jorge Gonçalves

consultor de empresas e professor da pós de Marketing de Serviços da FAAP (São Paulo).

Atua com treinamento corporativo, palestras e cursos.

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

magine uma ponte, de um lado um cenário que você conhece e do outro, novos desafios e "coisas" diferentes. Deste lado da ponte, você já sabe o que acontece, embora tenha certeza de que as últimas mudanças aconteceram não faz muito tempo e que várias novidades ainda estão acontecendo. Atravessar esta ponte vai colocá-lo em contato com um "ponto" especial: aquele que você já deve ter ouvido um desportista declarar que é onde ele deve se colocar, pois ali a bola vai chegar em alguns segundos. Este "ponto" só é visto e aproveitado por uns poucos iluminados que conseguem visualizar o momento da sorte e unir a oportunidade com a competência; pois é este tal "ponto" que quero enfatizar em meus comentários. Faça comigo uma análise do mercado de fitness. Ele vem evoluindo e se profissionalizando mais a cada dia. Nós professores, conseguimos hoje, nos posicionar dentro da cadeia econômica com um bom destaque; somos vistos como formadores de opinião, como pessoas que ajudam pessoas a serem mais felizes e mais saudáveis. Pois bem, este é o lado da ponte que estamos e aí vai minha sugestão: no outro lado está o "entretenimento". As pessoas, neste futuro que já chegou, não vão mais nos procurar para se exercitar; elas querem se divertir e nós podemos entregar mais, muito mais diversão às pessoas que nos procuram. Algumas sugestões: perceba cada cliente, ouça-os cuidadosamente e entenda o que ele(a) traz de anseios e necessidades. Neste lado da ponte não tem avaliação, só bate papo. Deste lado da ponte não tem faça mesmo sem gostar que é bom para você; só tem o que é divertido. Deste lado da ponte o professor é o agente de integração e de sociabilização; ele apresenta os clientes uns aos outros e gera relacionamentos, negócios e amizades. Este é o momento do futuro, o foco está no entretenimento para aqueles que conceberem um novo modelo mental, um modelo que atende as diversas faixas de idade e leva o nosso novo cliente a se divertir e se ligar através do convívio social e outras ações integrativas a se relacionar com mais pessoas e gerar mais valor no seu dia a dia.

Esta nova coluna tem o objetivo de gerar dúvidas e fazer com que você seja cada vez mais crítico com você mesmo, buscando ser melhor do que você foi ontem.

Um forte abraço do amigo

**Jorge Gonçalves** 

# 2º semestre, o grande **BOOOMMM das academias!**

### O que fazer para manter grande parte dos alunos que entram nessa época por muito mais tempo?



João Vicente de Moraes Neto CREF 033716-G/SP

Sócio Proprietário da

academia Ecogym em Santo André/SP. jmoraes.neto@uol.com.br

radicionalmente o 2º semestre é o grande Booomm! das academias de ginástica. Todo ano guando o tempo começa a esquentar e as pessoas visualizam o verão se aproximando... Começa aquela correria para entrar em forma. Esta é a época em que as academias alcançam seu "pico" máximo de capacidade, as aulas enchem, os clientes fregüentam mais, aumentam os números de visitas, melhoram as conversões em matrículas, diminui a rotatividade de alunos... e as esteiras ficam lotadas e com fila. Esteiras. as grandes vilãs das academias. Muito caras, suas peças de reposição e manutenção são onerosas, e por mais que se tenham esteiras, elas estarão lotadas e o cliente irá reclamar. Por isso venho escrevendo há muitos anos sobre a importância de criar clubes ou equipes de corrida nas academias. Assim é possível aliviar a utilização das esteiras e amenizar suas

filas. Problemas como as filas nas esteiras devem ser previamente diagnosticados e solucionados da melhor maneira, afim de não corrermos o risco de perder bons e antigos clientes por este desconforto a que serão submetidos durante este período. E estas soluções é que irão nos ajudar e distribuir melhor nossos clientes para podermos crescer com maior solidez.

Enfim, para falar sobre fidelização de clientes que entram no

Durante os meses de maior movimento podemos inaugurar novas aulas, turbinar aulas boas que andavam meio sem público, aumentar a sociabilização entre os alunos com passeios, eventos interativos, promoções, e uma infinidade de ações que movimente a academia que nesta época estará com mais "vida".

> 2º semestre, não podemos deixar de analisar este aspecto da "superlotação" das academias nesta época. No mundo dos negócios temos sempre que procurar o lado bom das coisas e saber tirar proveito.

> Durante os meses de maior movimento podemos inaugurar

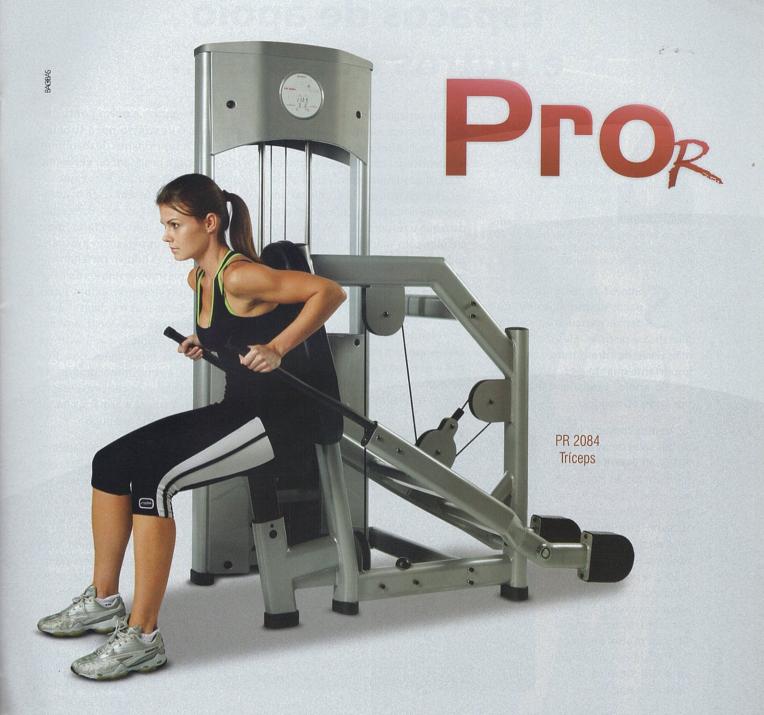
novas aulas, turbinar aulas boas que andavam meio sem público. aumentar a sociabilização entre os alunos com passeios, eventos interativos, promoções, e uma infinidade de ações que movimente a academia que nesta época estará com mais "vida".

Uma questão fundamental que deve ser minuciosamente analisada é a questão do perfil do cliente que estará se matriculando na academia nesta época do ano. Antes de pensar em criar qualquer tipo de ação para fidelizar seus novos clientes, você deve saber quem eles são, o que eles procuram e quais sua expectativas, só assim, com este mapa é que nossas ações serão certeiras. Lembrando que as pessoas (clientes) senão 100% ao menos 90% que procuram uma academia apenas no segundo semestre, buscam resultados estéticos, sonham em passar um verão em melhor forma física que o anterior.

Sonhar esta é a palavra chave, este deve ser nosso objetivo, realizar os sonhos de nossos atletas do segundo semestre. Não esquecendo, é claro, de manter o Olho bem aberto nos antigos e fiéis clientes. •

# Chegou a hora de você ter um Equipamento Righetto.

Além do design e da qualidade Righetto, conte com o melhor custo-benefício do mercado.



Consulte nossos representantes, você vai se surpreender. Conheça toda a linha Pro-R.



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



www.righetto.com.br

## L

# Espaços de apoio e outros detalhes...



Patricia Totaro é arquiteta. Fundou e dirige o escritório Patricia Totaro -Arquitetura de Resultados.

Escritório especializado em projetos esportivos, com mais de 70 projetos construídos neste segmento em 14 anos de experiência.

empre falamos muito dos espaços de produção da academia: musculação, salas de ginástica e piscinas. Eles são a parte mais visível da infra-estrutura, mas tão importante quanto eles, são os espaços de apoio, fundamentais para a operação do negócio.

Vamos começar falando das salas de avaliação física: ela é um dos primeiros contatos do aluno com a academia depois da matrícula e deve ser bem estudada. Sua localização deve ser de fácil acesso aos novatos. Gosto muito de colocá-la próximo aos vestiários, de preferência com algum espaço de espera por perto. Mesmo em academias muito pequenas isso pode ser arranjado com um simples banco próximo a porta.

A palavra "avaliação" já tem uma conotação muito forte de teste, então por que não humanizar a sala com quadros e vasos além dos acessórios necessários para o exame? Dependendo do modelo de avaliação usada, às vezes são necessárias outras salas como departamento médico e nutricionista. O tamanho de cada sala está intimamente ligada ao tipo de uso. Normalmente elas variam entre 9m² e 12m² cada.

Um espaço operacional que não pode faltar em nenhuma academia é o espaço de apoio para limpeza: um pequeno lugar com tanque e prateleiras. Em academias com vários andares, minha sugestão é colocar um apoio de limpeza em cada pavimento, para que o responsável não tenha que circular com baldes e vassouras por toda a academia. O lugar ideal é próximo aos lugares que necessitam mais atenção, como ergometria, vestiários e salas de bike.

Falando nisso, vale lembrar que uma academia necessita de **depósitos** e **espaços para manutenção**. De acordo com o tamanho da academia os depósitos podem ser um sim-

Sala de espera da avaliação física Monday Academia I Unidade Plaza Sul

ples quartinho ou subdividido em vários, separados de acordo com o que for ser armazenado como, por exemplo: material de papelaria, insumos para vestiários, lâmpadas e peças de substituição de equipamentos. O importante é não se esquecer dele, para manter os espaços freqüentados pelos alunos sempre organizados. Se houver uma lanchonete, seu estoque deve ser separado dos demais para garantir a higiene.

E aí chegamos a outro ponto importante: o vestiário para funcionários. Os funcionários de manutenção e limpeza precisam ter vestiários próprios, pois muitas vezes não se sentem à vontade em usar os mesmos vestiários dos alunos. É necessário ter chuveiro, vaso sanitário, pia e armários para os pertences pessoais. Já os professores podem perfeitamente usar os mesmos vestiários dos alunos, mas precisam de algum lugar para guardar as suas mochilas. A sala de professores pode servir também como sala de reuniões e ambiente de estudo. Uma montagem que fica muito boa é uma mesa grande no meio, com algumas cadeiras, acesso a internet, um sofá e armários de ta-

manho adequado.

É importante também prever uma copa para que a equipe faça as suas refeições e lanches. Se for possível que a copa seja anexa a um espaço ao ar livre, melhor ainda, pois propicia um relaxamento depois das refeições o que melhora a qualidade de vida e aumente a produtividade.

E finalmente, a administração. Ela não precisa ser muito grande nem ter espaços ociosos, mas

tem que ser bem dimensionada já prevendo que o quadro de funcionários administrativos pode crescer. Quando for possível, é ótima idéia colocar uma sala de gerente próxima à recepção.

Todos estes espaços anexos são fundamentais para o funcionamento da academia e conseqüentemente para o sucesso do negócio. Pense nisso e BOM PROJETO! ●



## Apresentamos o novo Functional Trainer

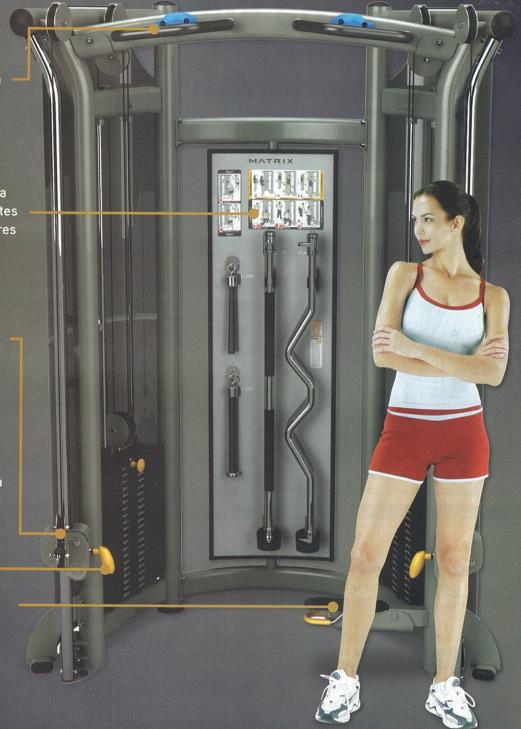
Barras de flexão de múltipla posição com exclusivas agarras de escalada

Placa central giratória que acomoda diferentes acessórios e puxadores

Relação de 1:4 para resistência inicial baixa e movimentos de alta velocidade

Polias ajustáveis para múltiplas posições de exercício

Apoio dobrável para o pé integrado para fácil acesso



### Ilimitado. Compacto. Inteiramente funcional.

O novo Matrix Functional Trainer chega para ser a mais versátil opção de treinamento multifuncional disponível no mercado. Com mais de 200 exercícios possíveis, o Functional Trainer eleva forma, função, e fitness a níveis totalmente novos.

Saiba mais sobre os produtos MATRIX:

Tel (19) 2107 5300 contato@johnsonhealthtech.com.br www.johnsonhealthtech.com.br

# Ana Paula Graziano, da Rio Sports Show



revista Empresário Fitness & Health participou este ano, pela quinta vez, da Rio Sports Show, evento que acontece há 10 anos na cidade do Rio de Janeiro e iá se tornou um ponto de referência de seriedade, prestígio e resultados, tanto para expositores quanto para visitantes.

O evento realizado num dos mais belos cartões postais do Rio, a Marina da Glória, reuniu grandes empresas de equipamentos, informática, acessórios e outros em três dias, entre 24 e 26 de julho.

Na correria conseguimos bater um papo com Ana Paula, idealizadora do evento.

\*Empresário Fitness:\* Como surgiu a idéia de se fazer uma feira de fitness, no caso a Rio Sports Show?

\*Ana Paula:\* Em plena expansão, o mercado de fitness no Brasil registra um crescimento médio de 55,55% ao ano. Especialistas do setor apostam em um desenvolvimento ainda maior para os próximos anos, e como o Rio de Janeiro é o segundo maior mercado de academias no Brasil e possui ainda a "cara" do fitness devido ao grande número de pessoas de diversas faixas etárias que praticam algum tipo de atividade física, seja ela em academia ou ao ar livre, era perfeitamente claro para nós da SAVAGET que o Rio de Janeiro não apenas merecia uma Feira de esportes, mas tinha todas as qualidades para abrigar um evento dimensão nacional e com um forte apelo internacional também. É com este intuito que estamos trabalhando a Rio Sports Show para sempre crescer não apenas na dimensão, mas na visibilidade.

\*E.F:\* Houve um crescimento no número de feiras e congressos, mas algumas delas fracassaram. O

que é necessário para que uma feira seja sucesso como a Rio Sports Show?

\*A.P:\* Reunir os mais importantes fabricantes nacionais e internacionais e os mais recentes lançamentos do mercado de fitness. Temos que sempre estar abertos para o mercado, estudando as necessidades do segmento e buscando novidades para os visitantes e compradores.

\*E.F:\* Neste ano de 2008 a Rio Sports Show completou 10 anos, qual é o balanço geral em relação a resultados tanto para expositores como para o visitantes e até mesmo para a organização do evento?

\*A.P:\* A comemoração de dez anos da Rio Sports Show não poderia ter sido em melhor estilo. De volta à Marina da Glória, casa onde nosso evento se consolidou como referência para empresários do setor de fitness, a feira reuniu este ano expositores experientes e estreantes. Notamos o crescente interesse das empresas muitas delas presentes desde a primeira edição do evento - em apresentarem aos compradores suas novidades. E pudemos comprovar que os aparelhos evoluíram muito. As atrações despertaram o interesse da mídia. Os principais iornais brasileiros, além de veículos de Internet, rádio e televisões visitaram a feira em busca de novidades.



O conceito de biomecânica é para a Pró-Phisical o ponto de partida. Não produzimos aparelhos de ginástica apenas para serem vendidos, mas acima de tudo para serem funcionais!!!



• FLEXOR SENTADO

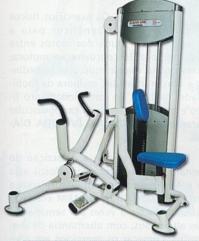


• LEG PRESS HORIZONTAL CL-007



• MÁQUINA P/ GLÚTEO





• BANCO P/ REMADA





• PEITORAL DORSAL





• SUPINO VERTICAL

CL-018



• DESENVOLVIMENTO

CL-020



• LEG PRESS 45°

CL-028



BANCO SUPINO RETO

CL-031

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 7° Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jaú-SP E-mail: prophisical@prophisical.com.br pro-phisical@uol.com.br Homepage: www.prophisical.com.br

Nosso show room em São Paulo Largo do Arouche, 438 Fone: (11) 3337-1324 FONE/FAX: (14) 3621-1880 3624-2521 3624-9707 3624-3055 FAX: (14) 3624-6238

# 14 . Revista Empresário Fitness & Health

## A importância do treinamento de força para o idoso, na melhoria da capacidade funcional



Marcos Fernando Misael é Educador Físico formado pela FEUC São José do Rio Pardo.

Especializado em
Grupos Especiais pela Universidade
Gama Filho Campinas, atua como
personal trainer em grupos especiais no
Studio Fitness e Saúde em São João da
Boa Vista, onde é proprietário.
E-mail para contatos:
marcosedcfisica@hotmail.com
marcosfernandomisael@yahoo.com

om o passar dos anos, tem se notado um aumento na expectativa de vida do homem. De acordo com o IBGE (2000), esse aumento está relacionado em função da melhoria do nível de saúde. Fatores que influenciam: melhora da assistência médica, hábitos de vida, acesso há medicamentos, atividade física, etc.

Com o envelhecimento do homem sofremos várias alterações físicas que acometem nossa aptidão funcional, entre elas a perda da massa muscular, perda da força, perda da massa óssea, declínios dos níveis hormonais, declínio da capacidade cardiovascular e diminuição da flexibilidade.

Essas alterações acabam comprometendo a execução das atividades diárias dessas pessoas, causando dificuldades no andar, em segurar objetos e

principalmente na mobilidade, as tornando mais frágeis e propensas a quedas, lesões, fraturas, podendo até o idoso ficar acamado e se tornar dependente de outras pessoas, como parentes e enfermeiros durante certo tempo, ou até mesmo pelo resto da vida.

Estudos vêm mostrando que vários programas de treinamento com pesos, atenuam essas perdas no idoso. Exercícios regulares e sistemáticos melhoram ou até mesmo mantém a aptidão física dos idosos, melhorando sua capacidade funcional.

De acordo com Freitas 2002, idosos praticantes de atividade física são mais criativos, imaginativos, independentes e alegres do que os não praticantes.

O maior pico de força do homem esta entre 20 e os 30 anos de idade, após este período ela se mantém ou começa a se diminuir durante os próximos 20 e 30 anos.

A força é um fator importante para

a capacidade funcional do ser humano. Dificuldade no andar está relacionada a perda da força dos membros inferiores podendo levar as pessoas a quedas e fraturas. Essa perda de força esta relacionada a atrofiadas fibras do tipo IB, diminuição do tamanho da fibra, no poder de contração e recrutamento das fibras do tipo II B.

As fibras do tipo II B diminuem com o aumento da idade, já as fibras do tipo I conhecidas como fibras vermelhas de contração lenta permanece muito menos afeta com o aumento da idade.

Quedas e fraturas do colo do fêmur e quadril podem estar relacionadas com a diminuição destas fibras do tipo II B, já que idosos se tornam mas lentos no andar e com coordenação motora reduzida.

> Alguns estudos demonstram que as fibras do tipo II B são de extrema importância nas urgências do nosso dia a dia, no tempo de reação e respostas. Estudos também demonstram que essas alterações são mas freqüentes em mulheres do que em homens, isso devido a alterações hormonais.

A fraqueza muscular pode avançar de forma devastadora conforme envelhecemos, principalmente quando atingimos a idade

de 60 anos ou mais, torna-se cada vez mas complicado, a perda de força faz com que o individuo não consiga mais realizar as ATIVIDADES DA VIDA DIÁRIA COMO: SENTAR E LEVANTAR-SE DE UMA CADEIRA, VARRER O CHÃO E RETIRAR O LIXO, SE VESTIR, OU CALÇAR SEU PRÓPRIO SAPATO.

Com essas alterações a habilidade motora se torna prejudicada contribuindo ainda mas para a fragilidade. Alterações na composição corporal, como perda da massa magra e perda de massa óssea, acabam aumentando os riscos de

levar os idosos a morbidade e mortalidade.

No processo de envelhecimento, por volta dos 80 anos de idade, o corpo humano sofre uma perda de 30% a 40% da massa muscular.

Os exercícios físicos são benéficos para a saúde dos idosos entre

eles: melhora da coordenação motora, aumento da massa muscular impedindo a atrofia muscular, melhora da mobilidade, melhora do condicionamento físico e o condicionamento cardiovascular durante as ATIVIDADES DA VIDA DIÁRIA.

Recomenda-se que a prescrição do treinamento de força para idosos seja de 6 a12 repetições com intensidades a partir de 60% a 80% de 1RM com fregüências de 2 a 3 vezes por semana em dias alternados, com alternância de segmentos, começar os exercícios em aparelhos para uma melhor segurança e coordenação dos movimentos do idoso, podendo um pouco mais a frente iniciar os exercícios pesos livre. Dar ênfase em grupos musculares mais necessitados, como membros inferiores, trabalhar dentro do próprio treinamento alguns exercícios onde faz com que o idoso trabalhe coordenação motora e o equilíbrio.

Durante o treinamento de força devemos sempre levar em consideração a individualidade e a capacidade de cada um e respeitar os princípios básicos do treinamento. Devemos tomar cuidado com exercícios isométricos devido ao aumento da pressão arterial, e cuidado com a respiração para não executar a MANO-BRA DE VALSAVA para que não ocorra também o aumento da pressão arterial.

Mais importante de tudo é que o profissional de Educação Física esteja bem preparado para atender as necessidades desse público tão especial, que merece todo nosso respeito e atenção.



Listen

Music & Emotion for Business

do BRASIL

RÁDICACADEMIA

### **OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO!**

Estamos recrutando representantes comercias de todo o país! Interessados, favor enviar um e-mail para representantes@listenx.com.br ou ligue para 11 5572-7716.



A ListenX é licenciada ABLF (Associação brasileira de licenciamento fonográfico), o que assegura total legalidade das músicas que você recebe em sua programação, evitando problemas judiciais e "dores de cabeça" relativos à pirataria de músicas.

www.listenx.com.br - contato@listenx.com.br - Tel: 55 11 55727716

## Conecte-se ao .COM



Gisa Bessa Formada em Educação Física na universidade ESEFEGO.

Pós-graduada em Ginástica em Academia na UCG. Líder na Flex Academia de Goiânia.

magine uma pessoa que nunca tenha praticado qualquer tipo de atividade física em sua vida. Imagine que esta pessoa esteja um pouco acima do peso ideal, e que tenha que usar roupas apropriadas à prática de ginástica. E só pra complicar um pouco mais este cenário, imagine que esta pessoa seja introvertida.

Se você conseguiu imaginar esta pessoa, então você terá conseguido entender porque muitas delas desistem quando são informadas pelas recepcionistas, nas academias, que deverão se submeter a uma avaliação física prévia.

A palavra avaliação causa um certo desconforto ou rejeição nas pessoas, em qualquer situação da nossa vida; ninguém gosta de ser avaliado e porque gostaríamos então de uma avaliação física prévia. Ao pensar na avaliação física, esta pessoa rapidamente associaria a imagem do avaliador a de um deus ou deusa grega, o qual poderia lhe causar certo constrangimento ao ser avaliado. Como se somente este fato não bastasse, você ainda teria que entrar em uma sala gelada, que se assemelha mais a um consultório médico do que a uma academia, na qual o deus ou a deusa grega poderia apontar problemas em seu condicionamento físico, em sua postura corporal, seus hábitos alimentares e até mesmo deixar evidenciado o seu ligeiro excesso de peso.

Você consegue imaginar esta cena? Quantas e quantas pessoas já passaram e ainda passam por isso? Desta forma conseguimos entender o trauma gerado na avaliação física.

O que aconteceu com a avaliação física? Porque esta ferramenta tão impor-

tante tornou-se o maior pesadelo dos nossos clientes?

É simples. Os nossos clientes não querem e não precisam ser avaliados, muito menos precisam de alguém para repetir o que já estão cansados de saber. Ao invés disto, eles necessitam de muita orientação e uma boa dose de motivação.

Sendo assim, um programa que permita realizar uma boa análise das reais necessidades de cada indivíduo, sanar todas as suas dúvidas no momento em que este ingressa na academia, bem como permitir que o profissional de educação física planeje, desenvolva e aplique a rotina de treinamento mais adequada para que o mesmo possa atingir seus objetivos, constitui-se em uma poderosa ferramenta no processo de conquista destes clientes.

Foi com base nestas diretrizes que a Flex, contando com o suporte do consultor Jorge Gonçalves e com sua equipe de profissionais altamente qualificados, criou o *Programa.COM*. Uma alternativa para, não só atingir as necessidades de seus clientes, mas de superar suas expectativas.

Fazendo uso de um ambiente mais agradável, materiais adequados e profissionais bem treinados, o programa visa promover um estreitamento nas relações entre os novos clientes e a academia. O *Programa.COM* será o responsável por orientar e motivar estes novos clientes em sua vida na academia.

Para dar continuidade ao processo iniciado no Programa. COM, foi criada a *Conexão*.

Seu principal objetivo é promover a integração dos novos clientes com a academia, seus professores e os demais clientes.

Esta atividade é desenvolvida por um período de 100 dias a contar da data de ingresso do novo cliente na academia, por ser este o período em que ele encontrará a maior dificuldade no processo de adaptação, seja ao espaço físico, aos equipamentos, grade de aulas, professores e demais clientes.

A Conexão estabelece um canal de comunicação direto entre o cliente e a academia. Com isso, ganha o cliente, que passa a estar mais integrado e ganha a academia que tem a chance de melhor conhecê-lo.

Os nomes citados não precisam ser estes que nós da equipe Flex, juntos achamos. O que temos como objetivo é divulgar nossas conquistas, compartilhar nossas experiências, fazê-lo pensar este conceito apresentado e buscar entregar aos clientes, novos serviços e o aprimoramento na entrega das necessidades geradas por este novo cenário que vivemos em nossas academias.



Time conexão.com da Flex Academia de Goiânia:

Sthephany Gardênia Marina Moraes Priscila Gomes Cassiano Ana Paula Rosa Rafael Rezende João Paulo Caixeta Danilo de Carvalho Thiago Camargo Talita Morbeck

## A melhor Avaliação Física do mundo

está nas Academias do Sesi, na Runner, na ACM, no SESC, na Clínica do Dr. Turibio, do Dr. Osmar, e nas mãos de 20 mil profissionais no Brasil, Espanha, Portugal e agora

pode ir para as suas mãos....



20 mil cópias vendidas.

PHYSICAL TEST 6.3 PX Software de Avaliação Física

Acompanha 32 vídeos de treinamento de composição corporal.

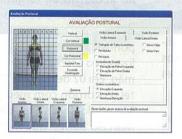
módulo para

PALM TOP

para todas as versões.

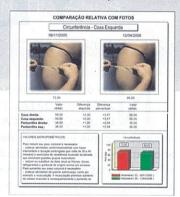


Composição Corporal, Cardio, Musculação, Natação, Avaliação Postural e Flexibilidade com Fotos e Vídeos e relatórios personalizados para envio por e-mail em PDF ou HTML e saida de dados para EXCEL.





Redução de medidas e aumento de massa corporal



Tudo para Avaliação Física

Softwares, Livros, Aparelhos,...

Compre on-line em até 10 X www.terrazul.com.br

Atendimento: 11-32729305

35424533





# PORTAL DA EDUCAÇÃO FÍSICA

De trabalho acadêmico a referência nacional no suporte ao Profissional de Educação Física

# Portal Educação La Companya de la C

### www.educacaofisica.com.br

o ar desde Novembro de 2004, o PORTAL DA EDUCAÇÃO FÍSICA é um web site que em menos de 4 anos conseguiu tornar-se líder absoluto de visitas entre os demais de sua categoria, superando hoje os 200.000 acessos/mês. No Google aparece sempre em primeiro lugar nas pesquisas com o termo Educação Física.

Com uma atuação marcada pela agilidade e precisão nos atendimentos via Internet, tanto para consultas e pesquisas como para compras, o PORTAL possui hoje mais de 87.000 cadastrados entre aficionados das atividades físicas, profissionais e estudantes da área. Todos recebem semanalmente em seus e-mails ofertas da Loja Virtual, informações sobre cursos e

congressos, e um **Boletim Eletrôni**co, informativo com notícias, atualidades, eventos, últimos lançamentos na Biblioteca Digital e oportunidades de emprego e estágio.

Em 2006 o site ficou entre os TOP 10 do Prêmio iBEST, o que comprova o acerto da condução técno-administrativa dos seus responsáveis: Leandro do Prado (Profissional de Educação Física), Jefferson Faria Dias (Analista de Sistemas) e Luiz Sobral (Publicitário), e a força de seu alcance junto aos profissionais da área. Os três sempre acreditaram que a valorização das atividades físicas como forma de obter saúde e bem estar não é um "boom" passageiro dos últimos anos, mas um fenômeno cultural que veio para ficar e transformar a maneira das pessoas pensarem e agirem a respeito. "Essa área ainda vai crescer muito. Poucas empresas investem seriamente na web ou divulgam constantemente seus produtos e serviços. Mas nós apostamos muito nisso", explica Luiz Sobral.

Apesar dessa confortável situação atual, o início foi bastante difícil. A idéia de criar um site voltado para Estudantes e Profissionais de Educação Física surgiu com Leandro do Prado ainda graduando na Universidade de Mogi das Cruzes - UMC. "Eu precisava fazer um trabalho sobre higiene nas academias e fui pesquisar sobre o assunto. Como encontrei muito pouco material, acessei a Internet e digitei www.educacaofisica.com.br. Para minha surpresa, vi que não existia site publicado nesse domínio. Ao verificar no REGISTRO.BR (órgão que regulamenta o registro de web sites no Brasil) descobri que o mesmo estava disponível. Registrei na mesma hora utilizando o CNPJ da empresa do meu irmão. Era 07 de maio de 1998. Comentei o ocorrido com meu professor de Metodologia da Pesquisa Científica Marcelo Buriti, que me incentivou a fazer um trabalho sobre Educação Física na Internet, para ser apresentado na Semana de Estudos da Faculdade. Apresentei então um web site bem básico junto com mais dois colegas de classe e apontei alguns caminhos para o desenvolvimento da Educação Física na Internet. Fomos bastante elogiados.

Recém formado, Leandro juntamente com os dois colegas tentou por diversas vezes trilhar os caminhos citados na semana de Estudos, contudo, sempre parava no obstáculo de não ter dinheiro para custear o desenvolvi-





# Viber Evolution

Treinamento Físico por micro-vibração

- Combate a celulite
- Perda de peso
- Melhoria da circulação sanguinea
- Combate a osteoporose
- Ganho de massa e força muscular
- Relaxamento e massagem
- Combate a fraqueza muscular
- Aplicação na área de fisioterapia

Na compra do Viber Evolution

CONSULTE-NOS

referente a treinamento especializado.









PESO LIVRE

HOBY

CLASSIC

CARDIO



Contato: (17) 3485-1766

www.lionfitness.com.br

lionfitness@lionfitness.com.br



mento de um projeto tão complexo, e ter um site dinâmico era fundamental para o sucesso do negócio.

Após tentivas sem sucesso, frustrações na busca de um investidor para o negócio e desentendimentos com seus colegas, Leandro resolveu engavetar o projeto até uma nova oportunidade aparecer, o que levaria quase 4 anos.

Já em 2004 Leandro conheceu Jefferson Faria Dias, analista de sistemas web formado pela Microsoft e ex-funcionário da empresa de seu irmão mais velho. Na época, além de Personal Trainer, Leandro também era web master de uma importante empresa da área de Fitness e precisava de um programador para desenvolver um projeto de

e-commerce. Ao encomendar o sistema com Jefferson, Leandro apresentou também seu antigo projeto do Portal da Educação Física. "Gostei da idéia do site e principalmente do logotipo. Fiz uma proposta de sociedade ao Leandro e na semana seguinte já estávamos trabalhando juntos", explica Jefferson.

Após cinco meses de trabalho duro e curtas noites de sono, a primeira versão do site ia ao ar no dia 09 de novembro de 2004 as 19h, nascia o Portal da Educação Física.

Para marcar o lançamento do site, um e-mail marketing foi enviado a todos os usuários que se registraram no livro de visitas enquanto o site estava inativo. A iniciativa deu certo e foram captadas mais de seis mil assinaturas, muitas delas com elogios e apoio ao projeto.

O marketing boca-a-boca e a facilidade do domínio fizeram que o site crescesse rapidamente. Contudo, como ainda não haviam canais comerciais que gerassem receita e os custos do Portal só aumentavam (na mesma medida de seu público), os sócios tinham que encontrar uma solução para que o negócio não morresse na largada. "Não foi fácil. Mesmo trabalhando cada um em sua casa, as contas da empresa só aumentavam e ainda haviam as nossas contas pessoais que se acumulavam. Como o Leandro já havia estabelecido muitos contatos na área, resolvemos desenvolver soluções de Internet para o mercado de Educação Física", comenta Jefferson.

Mais uma vez, a escolha deu certo, e os dois desenvolveram web sites para várias empresas e instituições da área, entre elas o próprio Conselho Regional de Educação Física do Estado de São Paulo – CREF4, Fitness Brasil, ENAF, Kiko's, e academias como Runner, Fitsport e R.White, entre outras.

Rapidamente o crescimento do negócio exigiu a ajuda de mais duas mãos hábeis em programação. O escolhido foi Luiz Sobral, colega de longa data, formado em Publicidade e Propaganda pela UNIP e pós-graduado em Comunicação com o Mercado, pela Escola Superior de Propaganda e Marketing. "Nessa época ele tinha um home office e passamos a terceirizar alguns serviços com ele. Como a demanda aumentou muito acabamos convidando-o para ser sócio. Negociamos e ele aceitou a proposta", explicou Jefferson. O publicitário era o que estava faltando na empresa, pois já havia um da área de Educação Física e outro de Informática.

No primeiro ano de sociedade, a sede funcionava nos fundos da residência do Leandro. "Era uma verdadeira empresa de fundo de quintal", brinca Luiz. O escritório domiciliar permaneceu em funcionamento por aproximadamente um ano, no qual os três se dividiam entre captar novos cases, desenvolver sistemas para os



### **BIKE INOX**

- · Suporte do guidão macho e fêmea em inox e emborrachado
- · Pedivela especial com garantia
- · Regulador do banco horizontal e vertical 100% em inox
- · Buchas e soldas em inox
- istnoig a objes. A única do mundo com guidão emborrachado
  - Maniplos em inox
    - · Encaixe do pé com velcro para qualquer tamanho de pé
    - · Plataforma grande proporcionando maior resistência na pedalada





### **ESTEIRA 9500 PRO INCLINATION**

- Painel de controle com 10 programas.
- Inclinação de 0° a 15°
- · Corrimão lateral de alumínio com ew eb emembrovos esb
- 5 anos de garantia
- Motor de 2 HP's corrente alternada mi e la 199 ob opot o 201 Altura: 1,55 metros 10100 sidm

- · Altura: 1,55 metros
- Comprimento: 2,00 metros
- · Largura: 0,86 metros



### **ESTEIRA 9500**

- · Painel de controle com velocidade, tempo e distância
- · Corrimão lateral em alumínio
- · Motor de 2 HP's corrente alternada
- ozeno emizem o el Comprimento: 2,00 metros
  - · Largura: 0,86 metros
  - · Manta anti-derrapante: 0,50 x 1,60 metros



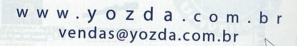
### **ESTEIRA OMEGA**

- Painel de controle com velocidade, tempo e distância
- · Motor de 2 HP's corrente alternada Dimensões:
- · Altura: 1,45 metros
- · Comprimento: 1,78 metros
- · Largura: 0,76 metros
- Manta anti-derrapante: 0,40 x 1,45 metros



- Braços resistentes com 10 rolamentos blindados
- · Pé de apoio em alumínio maciço
- · 3 anos de garantia nos braços e apoios de 10mm







(11) 4063-4464 • (21) 4063-8809 • (31) 4063-9730 (14) 3451-5044

clientes e para o próprio Portal e aumentar seu conteúdo. Nessa época foi contratada a primeira funcionária da empresa: a publicitária Kate Carolina, que assumiu as tarefas de comunicação institucional e que atualmente responde também pelas atividades da Loja e do Boletim Eletrônico. O primeiro escritório só foi inaugurado em janeiro de 2006 num pequeno conjunto alugado num prédio comercial em Santana.

Os primeiros frutos de todo este processo logo apareceram: com pouco mais de um ano de vida, o Portal foi escolhido, em 2006, um dos dez melhores sites sobre Esportes do Brasil no prêmio iBEST. "Quando soubemos da indicação comemoramos muito. Abrimos até champanhe para festejar. Isso nos empolgou ainda mais", exalta Leandro.

Ele também relembra outro marco importante: "Em seguida contratamos

o Professor Paulo Bonacella, da Escola de Educação Física e Esporte da USP como Consultor Técnico. Ele já era meu conhecido e prontamente aceitou trabalhar conosco, ficando responsável pelo atendimento técnico dos nossos usuários e pela qualificação e captação de todo o conteúdo técnico, seja em artigos, notícias, arquivos para download, etc.". A partir desta contratação o conteúdo do PORTAL

tação o conteúdo do PORTAL consolidou-se como um dos mais completos e diversificados da Internet.

"Com o Portal já com alguns canais comerciais como Web Mail e a Loja Virtual gerando alguma receita, o passo seguinte foi descontinuarmos o serviço de desenvolvimento de web site para terceiros. Esse serviço estava tirando nosso foco do Portal e impedindo que o mesmo crescesse", expli-

Portal aducação

AL

dos mais

ca Jefferson, responsável também pela parte financeira da empresa.

Com os sócios focados apenas no Portal, vários novos recursos e ferramentas foram desenvolvidos e o mesmo não parou mais de crescer. "Melhoramos os sistemas já existentes e lançamos novos serviços como o sistema de inscrições on-line e o canal de empregos".

"Tinhamos um público bastante especializado em nossas mãos, e percebemos o interesse de eventos e empresas em se comunicar com esse público. Além de abrir canais de mídia nas páginas do Portal resolvemos oferecer um serviço de inscrições on-line, pois era um recurso que faltava a essas empresas", comenta Luis. A estratégia deu certo e pouco tempo depois do lançamento, vários eventos da área já utilizavam com sucesso esse serviço.

Com o canal de Empregos já não foi tão fácil. "Na primeira versão do Portal havia um espaço aberto para empresas anunciarem suas vagas e não havia um banco de currículos. Traba-Ihamos cerca de 1 ano para desenvolver um sistema de empregos bem semelhante aos grandes Portais de RH, mas com as particularidades da nossa área. Além disso, conseguimos gerar um vasto conteúdo de apoio ao candidato, com dicas sobre como se portar numa entrevista de emprego, a melhor forma de apresentar uma aula teste, ética profissional, negociação salarial, mercado de trabalho e informações importantes sobre cada segmento profissional da educação física. Nenhuma outra empresa da área



## Sua academia na palma da mão

### Micro Fitness

Estabilidade, design fácil e moderno. Controle financeiro completo. Retenção e fidelização de clientes.

### Módulo de Acesso

Controle total de acesso, identificação por carteirinha ou digital, fotos e vídeos, controle de inadimplentes.

### Módulo Relacionamento

Controle do ciclo de vida em todas as áreas da academia e diagnóstico com cores, analisando as etapas não realizadas.

### Micro Marketing

Retenção de clientes e relacionamento, e-mail marketing, mala direta e telemarketing.

Identificação de datas críticas, controle de freqüência dos clientes, novas matrículas e aniversariantes.

### Micro Training

Tudo para musculação, vídeos de exercícios, estatísticas, elaboração de série, periodização por professor, integração com palmtop.

### Micro Physique

Avaliação médica e funcional, com comparação de fotos digitais.

Editor de protocolos, perimetria, percentual de gordura, envio via web.

### Módulo Turmas

Gerenciamento de aulas coletivas, controle de pauta, atividades, professor e gerenciamento de vagas por turma e professor.



Não perca mais tempo! Agende sua visita com um de nossos consultores.



Av. Nossa Senhora de Copacabana, 647 SIs: 701, 702, 703,705 e 707. Tels. Rio de Janeiro - (21) 2548-3747 / Nextel. 7893-3830 / Cel. 9384-8439

São Paulo - (11) 3522-4265 Brasília - (61) 4063-7690

www.microuniversity.com.br



Filiada à



tem um conteúdo como esse", completa Leandro, idealizador desse serviço juntamente com o Prof. Paulo Bonacella.

Mas o retorno do público sobre esse canal não foi o que eles esperavam. Muito usuários reclamaram sobre a cobrança para utilização desse serviço, que na versão anterior era gratuita. "Infelizmente não havia como oferecer esse serviço gratuitamente. Os custos de manutenção e hospedagem eram altos e o Portal ainda não gozava de recursos financeiros para segurar mais essa despesa. Enxugamos o máximo que pudemos e chegamos ao valor de R\$ 39,00 "por ano", que é próximo do que outros sites de empregos cobram "por mês", e ainda assim fomos bastante criticados por alguns usuários", diz Leandro.

"A verdade é que crescemos de acordo com as necessidades dos usuários. Nossas apostas só deram certo porque sempre mantivemos um contato direto com nossos clientes, que nos enviavam solicitações, críticas, elogios e reclamações. Nenhum e-mail que recebemos fica sem resposta. Procuramos atender a todos com agilidade e atenção e esse tipo de ação se consolidou como um grande diferencial do Portal."

Aliás, os sócios garantem que a participação pró-ativa dos usuários do PORTAL tem sido decisiva para o enriquecimento do seu conteúdo. São e sempre foram inúmeras as contribuições de gente de todo o Brasil com informações de eventos, cursos, modalidades esportivas menos badaladas pela mídia, trabalhos acadêmicos e artigos científicos. É um espaço de construção coletiva.

Hoje o Portal da Educação Física lidera o seu segmento no mercado da web. "Ninguém acreditava em nós. Recebemos muitos 'nãos'. As pessoas não achavam uma boa idéia e nos diziam que não ia dar certo. Mas confiamos e batalhamos. Hoje colhemos os frutos e sem concorrentes a altura", gaba-se o responsável pela tecnologia da página. O Portal está indo para seu quarto ano de vida, como um dos responsáveis para valorização do profis-



sional de Educação Física, disseminado conteúdo e serviços de qualidade na Internet. O público tem abrangência nacional mas recebemos diariamente pedidos de consulta de conteúdos e produtos de outros países. "Estamos adequando aos poucos nossa estrutura para receber este novo usuário", relata Jefferson.

É importante salientar que durante seu pouco tempo de vida, as alterações de endereço do escritório foram também acompanhadas de mudanças na tecnologia utilizada pelo site em sua dinâmica de navegação. A preocupação sempre foi no sentido de agi- lizar a abertura das páginas, aumentar a velocidade das consultas e cadastramentos, e melhorar a segurança nas vendas e inscricões on-line. Como no mundo digital, as novidades ocorrem de forma cada vez mais rápida, hoje mesmo o PORTAL está passando pela terceira alteração significativa em seu sistema, sempre visando atender seus usuários com o que há de melhor em termos tecnológicos.

E tecnologia é o que não falta nessa nova versão do Portal, que aos poucos esta se transformando num site multimídia, com vídeos, cursos on-line, notícias e blogs, entre outras novidades que estão por vir. "O novo site foi lançado em agosto, mas alguns canais e serviços só estarão funcionando no fim do ano", antecipa Sobral.

Para várias empresas do setor, o Portal da Educação Física já se consolidou como importante canal de mídia on-line, uma linha direta de comunicação com estudantes e profissionais da área em todo Brasil. "A mídia on-line tem muitas vantagens sobre outros tipos de mídia (revistas, folders, banners, etc), além de ser mais econômica e não consumir matéria-prima como papel, que geralmente acaba no lixo, ainda é possível mensurar em tempo real o retorno do público-alvo sobre o anúncio, através de views, cliques e interações, algo impossível para ou-

tras mídias, explica Leandro.

Outra importante vantagem é o Marketing Direto. "Podemos disparar um e-mail marketing direcionado somente aos estudantes de Educação Física que residam em SP e que tenham assinalado interesse no assunto Personal Training. Nossa base de usuários ainda cresce em média 2.500 novas assinaturas por mês, número bem superior ao das revistas da área", acrescenta Leandro, responsável por esse serviço.

Muitas empresas já investiram com sucesso neste canal como é o caso da Body Systems, ENAF, Fitness Brasil, BSB Fitness, FIEP,



Equipamentos, tatames, pisos especiais, boxe. Acessórios esportivos, esteiras e bicicletas. Reforma e manutenção de equipamentos

Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

**Produtos Exclusivos** Para limpeza de tapeçaria, metalão e carenagem



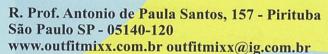


Reformados













Aceitamos Cartões Visa

VISA









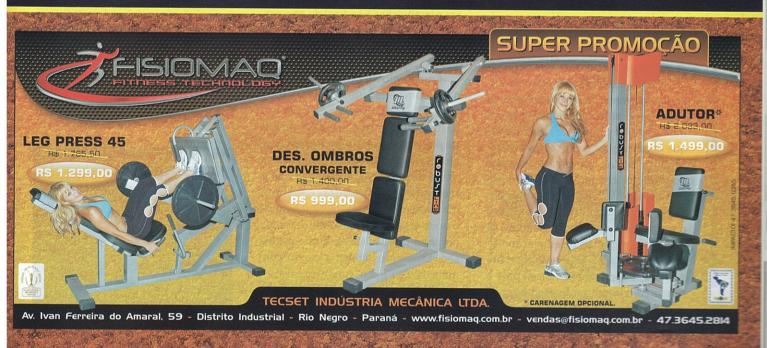
### **Pisos Mercur**

### Mais segurança e conforto para a sua academia.

A Mercur oferece ótimas opções de revestimentos para as mais variadas situações. São pisos especiais para academias, áreas de desenvolvimento físico e reabilitação, criando espaços aconchegantes e seguros, além de valorizar a decoração do ambiente, com muitas alternativas de cores e superfícies. Os pisos podem ser fornecidos para serem colados no contra-piso ou no conceito Fit - placas que se encaixam como um quebra-cabeça.

Conheça outras opções de produtos Mercur para as mais variadas aplicações.

Fone: (51)3719.9500 - www.mercur.com.br - revestimentos@mercur.com.br



# Portal Guicação Guicação Guicação Guicação Guicação Guicação



www.educacaofisica.com.br

USP, UMC, Gama Filho, Fitness Mais, Stott Pilates, Fitness Management School, Parthenon Eventos, Universidade Positivo, a própria Revista Empresário Fitness, entre outros.

A preocupação com a estética e a saúde tem crescido entre os brasileiros, fazendo com que mais e mais pessoas passem a praticar algum tipo de atividade física ou esporte, como meio de melhorar sua qualidade de vida. Com isso, o educadores físicos passaram a ter grande importância na sociedade em que atuam. "A regulamentação da profissão em 98 e a projeção dada pela mídia contribuiram para melhorar a imagem do Profissional de Educação Física e o Portal procura consolidar essa boa imagem na Internet", afirma Leandro.

A par de toda a ousadia, a equipe do PORTAL sabe que é preciso acompanhar o avanço da inclusão digital no país. "Esperamos abranger os locais mais distantes, mas para isso temos que acompanhar o processo de crescimento digital, que é lento, mas aos pouquinhos chegaremos lá. Não podemos nos ater somente a Internet. Estamos procurando novas parcerias, principalmente com universidades e os conselhos regionais de educação física.", resume Luiz. "Os estudantes também são um público essencial para o nosso crescimento e queremos cada vez mais nos comunicar com eles, principalmente os que estão entrando na faculdade", explica Jefferson. "O universitário tem que ter em mente que o Portal da Educação Física é uma ferramenta importante para seus estudos e também para o desenvolvimento de sua carreira", completa.

"2007 foi um ano importante pra gente. Começamos esse ano em um novo escritório, maior devido a necessidade de aumentarmos também nosso estoque da Loja Virtual (responsável por mais de 60% da receita da empresa e classificada como Loja Ouro pelo E-bit), e focados somente nas necessidades do Portal. Fizemos parcerias estratégicas com algumas empresas e instituições e ao final do ano praticamente dobramos o número de assinantes, visitas e receita."

Começamos 2008 bastante animados e com vários projetos pra sair do papel. Já conquistamos um público bastante fiel e que acessam nossas páginas diariamente procurando se atualizar sobre tudo que acontece em nossa área. Procuramos sempre aparecer em algumas revistas e eventos, mas nosso melhor marketing ainda é o boca-a-boca e a facilidade do nosso domínio que leva o nome da profissão. Esperamos concluir o ano com mais de 100 mil asssinantes ativos e temos fôlego e conteúdo pra isso", afirma Leandro.

E falta pouco para atingir esse número. Já são quase 90 mil assinantes e uma média de 2.500 novos a cada mês. Média 200 mil visitas distintas e mais 1 milhão de page views (páginas acessadas) por mês. Números bastante expressivos para um web site que está há pouco mais de 3 anos no ar.

Nossa meta principal agora é fazer com que visitantes, clientes e parceiros obtenham sucesso em seus negócios e atividades e reconheçam a participação do Portal da Educação Física nesse processo. Queremos dividir nosso sucesso com aqueles que nos ajudaram a conquistá-lo, conclui Leandro.

Quer saber mais sobre Educação Física?

### Anote:

www.educacaotisica.com.br referência sobre o assunto na Internet!

### Dados da Empresa: Portal da Educação Física

E-mail: portal@educacaofisica.com.br

Telefone: (11) 3895-8385

Website:

www.educacaofisica.com.br

### **DEPOIMENTOS**

O Portal da Educação Física, veio somar com a divulgação do nosso evento nas áreas não só de Ed. Física, mas na Fisioterapia e Nutrição, também. Após a parceira, notamos um crescimento significativo de interessados em participar de nossos evento de Brasília e Goiânia. E isso foi resultando em inscrições nos cursos e o crescimento de nosso evento com os profissionais da área de todo o Brasil, mostrando assim a importância do Portal em nosso setor, sendo ele acessado, como referência em eventos e em conteúdo. Agradeço a esta parceria que o Portal tem com a BSB FITNESS EVENTOS, pois aumenta ainda mais a importância da nossa área no mercado e por consequência a qualidade de vida dos Brasileiros.

Brunno Falcão - BSB FITNESS / DF

Se cada assinante fosse 1 km, poderia dizer que o Portal da Educação Física está pelo menos 100.000 km à frente dos outros sites da nossa área. Eles oferecem um serviço excelente, com segurança e confiabilidade. Meus negócios têm crescido exponencialmente e os serviços do Portal tem sido certamente um fator importantíssimo nesse crescimento.

Marcos Tadeu - Diretor da FMS - Fitness Management School e realizador do Congresso Brasileiro de Personal Training / SP

É uma satisfação muito grande poder fazer parte desse sucesso. Com o avanço da tecnologia e a comodidade da internet hoje em dia, encontramos no Portal da Educação Física as ferramentas ideais para o crescimento do nosso evento aliado à grande visibilidade e divulgação, e se tratando em compras on-line não podemos esquecer da segurança e qualidade dos serviços. Isso tudo nos trás muita tranqüilidade em saber que o nome <do ENAF> é trabalhado por grandes profissionais. Parabéns e muito, muito mais Sucesso!!!

Sebastião J. Paulino - Diretor Presidente ENAF / MG.

O Portal de Educação Física representa um forte ícone no âmbito da Educação Física, não só por sua total abrangência no que tange à divulgação e promoção de serviços, como também pela relevância e capital importância que dispensa a esta área.

Brunno Casto - Diretor do Santa Mônica Fitness / RJ

A Revista Empresário Fitness, ao longo de seus 06 anos, pode acompanhar o surgimento de muitas empresas direcionadas ao mercado fitness. Assistimos a grandes idéias, grandes fracassos e grandes sucessos. Podemos destacar o Portal como uma dessas empresas de Sucesso. O comprometimento do Portal com o profissional de Educação Física, e com proprietários de academias, e outros segmentos dentro do fitness é impecável. Muito do crescimento da Empresário se deve a parceria dedicada, honesta e de respeito com o Portal.

Romeu Gomes Paião Jr - Diretor Revista Empresário Fitness •



# Treinamento e avaliação, o caminho do sucesso!

Christian Munaier Sócio-consultor da For Goal Business Solutions.

Colunista do portal GloboEsporte.com. Ministra palestras no Brasil e exterior e é autor do livro "Gestão Consciente - o sucesso e a lucratividade na Ginástica Coletiva". www.forgoal.com.br - http://colunas.globoesporte.com/christianmunaier

o optar por investir no mercado de academias e empresas de bem-estar, você optou por investir em treinamento. Esteja ciente desta tarefa. Chegamos a um novo tempo em que treinar e monitorar o desempenho dos nossos colaboradores fazem par-

te das tarefas do gestor consciente. Não cabe mais o discurso "o meu problema é a mão-de-obra" e tampouco o discurso "não treinarei um funcionário que, um dia, poderá trabalhar para o meu concorrente". Só superamos o problema da mão-de-obra de baixa qualidade quando oferecermos treinamentos para potenciais colaboradores, mesmo que

esses venham a trabalhar em algum concorrente no futuro. Devemos ser capazes de entender que, quando contratamos, não passamos o bastão ao colaborador e dizemos, "agora é com você", imaginando que pelo simples fato de remunerá-lo já cumprimos o nosso papel como gestor.

Para que seus clientes externos (consumidores finais, no caso específico, alunos) recebam o melhor da atividade física, entretenimento e bem estar, eles devem obter da sua empresa um programa de treinamento sólido, calcado nos princípios científicos e adocicado pelo componente lúdico da atividade física. Ou seja, deve ter resultados e se divertir bastante. Dessa forma, continuarão motivados e freqüentando seu estabelecimento.

O mesmo princípio serve para os seus clientes internos (funcionários e terceirizados). Eles também necessitam de treinamento consistente. E treiná-los significa fortalecer sua empresa e a maneira como o mercado enxerga o trabalho desenvolvido por ela. Mesmo que esse cliente interno venha, um dia, a não mais fazer parte da sua empresa, você não deve deixar de investir em treinamento. E aplicar o treinamento é apenas o primeiro passo.

São as vezes que, ao final de uma palestra, sou abordado por um proprietário ou coordenador que me questiona a eficácia de se treinar a equipe pois, pas-

Ofereça a cada

colaborador um

feedback da atuação

de cada mês,

indicando-lhe as

falhas e como fazer

para melhorar a

performance. Aponte

também as melhoras

obtidas, afinal quem

não gosta de

reconhecimento?

sada a euforia do treinamento recebido, uma ou duas semanas depois tudo volta a ser como era antes. E argúi: "Christian, além dos treinamentos que propicio a eles, o que mais devo fazer para que coloquem em prática o que foi apresentado aqui?" Respondolhes que o verdadeiro treinamento deve ser feito no dia-dia da academia! Não basta simplesmente que o cola-

borador conheça uma determinada técnica ou receba um determinado procedimento em uma palestra ou reunião. É absolutamente vital que o responsável pelo departamento (em empresas mais simples, que o próprio dono) acompanhe diariamente a aplicação da técnica ou do procedimento. Diariamente, até que a técnica ou procedimento esteja enraizado na rotina do colaborador.

Além do treinamento constante e profissional, acompanhar e avaliar o desempenho dos clientes internos também faz parte do processo de conquistar uma empresa altamente competitiva. Você já estabeleceu critérios pelos quais avaliará seus colaboradores, mensalmente? Como você avaliará a apresentação pessoal (higiene pessoal), acompanhamento aos iniciantes (ligações e procedimentos de retenção do primeiro mês), pontualidade (prontidão para o trabalho 10 minutos antes do início do seu horário), apresentação de projetos, dentre vários outros quesitos, se você não avalia diariamente o que se propôs a cobrar?

Minha sugestão - e é o que aplicamos em nosso trabalho de assessoria às academias e clubes - é que se estabeleçam critérios claros para avaliar procedimentos e técnicas treinadas. Podemos chamar de "Prontuário do Colaborador". Estabeleça valores e critérios que serão aplicados na avaliação de desempenho. Estabeleça premiações aos mais bem pontuados. Estabeleça as sanções. Para tornar o Prontuário uma ferramenta de avaliação clara, proponha, na primeira reunião, uma auto-avaliação de seus colaboradores. Mostre justeza ao avaliar, embasando sua nota com fatos comprovados. Por isso, lembre-se da importância de avaliar o diadia, e não apenas um fato isolado.

E para melhorar, ofereça a cada colaborador um feedback da atuação de cada mês, indicando-lhe as falhas e como fazer para melhorar a performance. Aponte também as melhoras obtidas, afinal quem não gosta de reconhecimento? Desta forma, seus colaboradores se manterão motivados e orientados para o sucesso, fidelizados seu líder (você) e à cultura da sua empresa.

Desejo-lhe sucesso! Dúvidas e sugestões, bem como contatos sobre os nossos trabalhos, entrem em contato através do e-mail: christian@4goal.com.br ●





Fone: (17) 3482.9500

www.physicus.com.br - E-mail: vendas@physicus.com.br

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeiro - Cep. 15350-000 - Auriflama/SP

# 0 . Revista Empresário Fitness & Health

# Papel do líder

ao muitas as discussões a respeito do papel de cada um em uma organização, contudo a melhor pergunta a se fazer é se a empresa tem TODOS os papéis bem definidos?

É impossível alguém liderar sem estar clara as atribuições, tarefas, objetivos e principalmente o que se espera da pessoa que ocupa determinado cargo.

Diante desta realidade o líder tem como papel principal motivar as pessoas através da ORIENTAÇÃO, EDUCAÇÃO, TREINAMENTO e AVALIAÇÂO do desempenho que, por via de regra, deve ter um caráter sistemático abordando todo e qualquer aspecto ligado as atribuições, tarefas, objetivos e expectativas depositadas no cargo e no colaborador.

Muitas empresas, principalmente as fitness, cobram algumas coisas que são inerentes a qualquer profissão, dentre elas estão: Postura, comprometimento, dedicação, empreendedorismo, liderança, espírito de equipe e tantas outras que poderiam ser descritas aqui, contudo, não vemos nenhuma instituição de ensino - o que dirá as de formação em Educação Física - conceituando, ou ao menos abordando estes temas tão importantes para o desempenho profissional e principalmente para o desenvolvimento e planejamento da carreira.

Sendo esta uma carência da nossa profissionalização o líder se torna mais do que fundamental no que diz respeito a excelência da formação de novos colaboradores e na reciclagem dos atuais, no entanto, se a faculdade não capacita para a ação e as pessoas que já estão em ação não enxergam esta lacuna a ser preenchida, eu pergunto: Por onde começar?

Tal pergunta encontra como resposta a seguinte expressão "Comece pela experiência" Está na hora de acabarmos com esse círculo vicioso - entre profissionalização e formação - que não introduz no mercado pessoas especializadas na orientação, educação, treinamento e na avaliação de outras pessoas.

A experiência nos dá todas as respostas, nos garante a certeza pelo "erro" e "acerto" e nos permite conhecer uma dádiva: O Sentimento.

E é a partir dele que você pode começar a estabelecer um caminho a ser seguido e a primeira lição que a experiência - sentimento - ensina é a importância de saber LIDAR COM PESSOAS.

Hoje em dia a figura de LÍDER influencia muito mais do que a camisa que se veste, em outras palavras, o seu colaborador irá ficar muito mais próximo ou mais íntimo da sua empresa quando você permitir que ele se aproxime de você e vice versa. O que acontece é que a relação empresa X empregado se resume a simplesmente pagar pelo serviço e usufruir do serviço prestado, nada mais nada menos, ao passo que se a relação entre líder e colaborador for bem próxima isso pode significar e ser muito mais importante, pra você e para a sua empresa do que a remuneração propriamente dita pra ele.

O papel do líder deve ser o de atrair as pessoas o mais próximo possível dele para que elas vejam que o resultado da empresa é o resultado das pessoas, o papel do líder se resume a escutar o que o seu sentimento lhe diz em relação a ele mesmo e aplicar a sua sabedoria a fim de ORIENTAR, EDUCAR, TREINAR e AVALIAR as pessoas para que elas desenvolvam as mesmas habilidades de liderança.

Se fizermos uma relação entre as palavras LÍDER e LIDAR e colocarmos depois delas a palavra PESSOAS, iremos perceber que a palavra que mais agrega sentido a união entre elas é a palavra "COM" e depois a palavra "DE",

Thiago Villaça Membro e Fundador da "PRÓ-E.F". Consultoria e Gestão em Educação Física.



Professor da rede de academias A!Bodytech, onde lidera e orienta pessoas a desenvolver habilidades interpessoais e comportamentais. Para maiores informações: thiago.villaca@gmail.com.

no entanto você só terá sucesso quando perceber que é o jeito com que você LIDA COM pessoas que poderá ser LÍ-DER DE pessoas.

A experiência proporciona grandes ajustes no que diz respeito ao relacionamento inter-pessoal e precisamos enxergar que a base de todo SER HUMANO é dependente dos relacionamentos que as pessoas fazem durante a vida, no entanto, no auge da nossa racionalidade somos incapazes de perceber que o que mais desgasta um relacionamento - qualquer que seja - é a cobrança, a insegurança, o medo, a unilateralidade e sermos prepotentes ao ponto de achar que são as pessoas que precisam de emprego e não os empregadores que precisam delas.

As pessoas - e as empresas - entram em um relacionamento - qualquer que seja - pensando no que podem tirar de bom da outra pessoa e são incapazes de se perguntar o que podem incluir de bom dentro da relação.

Cabe ao líder transformar cobrança em orientação, insegurança em certeza, medo em amor, unilateralidade em uma via de mão dupla e prepotência em humildade. Você tem feito isso?

"O verdadeiro papel do líder não está em ser líder DE alguém... e sim de perceber que ele só pode ser líder COM alguém" ●



O EQUIPAMENTO QUE VOCÊ PRECISA. O DESIGN QUE VOCÊ ESPERAVA. O PREÇO QUE VOCÊ PODE PAGAR.

AGORA CHEGOU AO NORDESTE!! CELÊNCIA DE ATENDIMENTO BARANTIA E MANUTENÇÃO



Atuando no mercado do Rio de Janeiro a 12 anos com sucesso, a fábrica de equipamentos Body and Soul, está chegando ao Nordeste para atender consumidores exigentes quanto a biomecânica, design e ótimo preço



Cadeira Flexora - Cadeira Extensora - Mesa Flexora Flexora Vertical - Cadeira Abdutora - Leg Press Horizontal Leg Press 45° - Hack Machine - Panturrilheira Máguina de Glúteo - Voador Peitoral Dorsal Graviton - Supino Sentado (placa)

Remada Sentada (placa)

Pulley Alto c/ Banco

Pulley Remada - Pulley Duplo

Cross Over c/ Regulagem

Robot Bíceps - Máguina Abdominal

Smith Machine - Banco Supino Reto

Banco Supino 30º - Supino Invertido

Banco Scoth - Banco Lombar

Banco Supino Regulável

Banco Simples Regulável

Banco Simples - Supino Articulado

Supino Articulado 30º - Remada Articulada

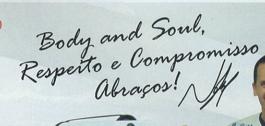
Desenvolvimento Articulado

Pulley Articulado

Apoio p/ Bíceps - Suporte p/ Agachamento

Barras Diversas - Colchonetes - Caneleiras

Anilhas - Halteres - Puxadores





Professor Ney Pereira
Presidente do Instituto Projeto Academia Escola

- Autor de Livros

Especialista em treinamento desportivo com aperfeiçoamento pela Acadêmia Estatal de Cultura Física de Moscou - Rússia



LINHA

Se você quer abrir sua própria academia, ou trocar seus equipamentos, lique para nosso Representante.

'A GARANTIA NÃO INCLUI ESTOFAMENTO, PINTURA OU USO INADEQUADO DO EQUIPAMENTO

Fabrício Daneu CREF: 04238-G/BA

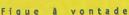
Tel:(71) 9983-1010 / (73) 9981-7878 e-mail: fabriciodaneu@hotmail.com

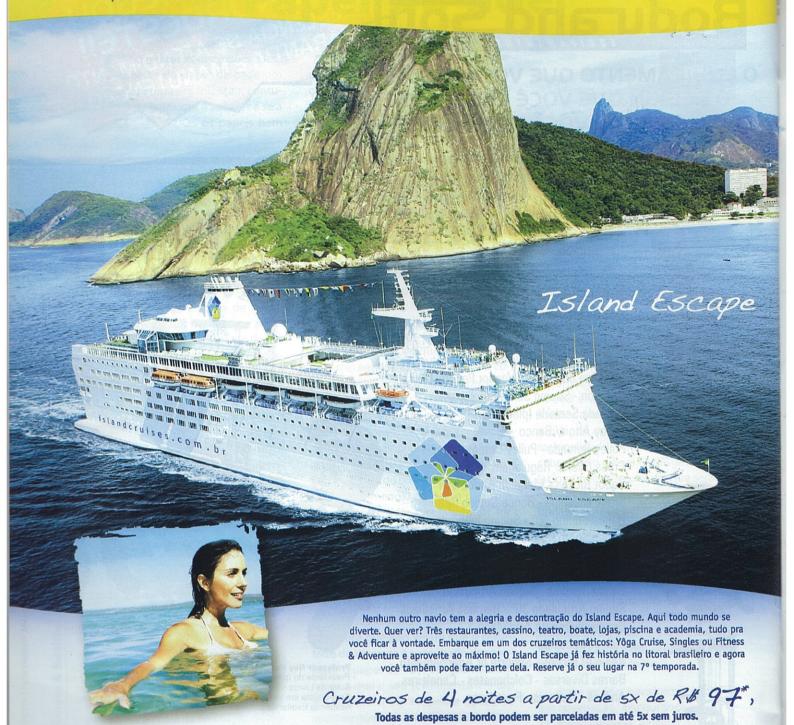
Rua General Belford, 267 - Rocha - Cep: 20961-000 Tel:(21) 2581-4967 / Telefax: (21) 2261-2613 / 2241-4317 www.bodyandsoul.com.br

e-mail: bodyandsoul@bodyandsoul.com.br



Baladas, Fitness & Bem-estar em alto-mar.





Cruzeiros Temáticos



Fitness & Adventure 19/01/09



Zen 09/02/09



Singles 16/02/09 Reservas e informações

### fitness mais

(11) 5058-2825

(11) 5058-2723

www.fitnessmais.com.br



esentante exclusivo no Br

e serviço. Lugares sujeitos a www.islandcruises.com.bi

Valores referentes aos cruzeiros de 4 noites citados: Salida 19/01/09 à vista US\$ 319, saída 09/02/09 à vista US\$ 289 e saída 16/02/09 à vista US\$ 289. Valores válidos para categoria interna Q (10 cabines isponíveis). Cambio referencial de 04/08/08 de US\$ 1,00 - R\$ 1,67. Preços por pessoa em cabine interna dupla, sujeito a alteração sem aviso prévio. Não inclui taxas portuárias e de serviço. Lugares sujeitos a isponibilidade. Marores informações sobre os roteiros no site www.islandcruises.com.br

# Para que serve uma empresa? Ou sua academia? - parte l



Luis Perdomo Administrador de empresas, palestrante e consultor.

Criador do Acade System - modelo de gestão desenvolvido para academias.

oda empresa é (ou deveria ser) uma organização de vendas, com o objetivo de distribuir produtos ou serviços por ela produzidos ou fornecidos (serviços).

Quando observamos as Academias, assim como em outros mercados constituídos de organizações menores (pequenas e medias empresas), verificamos a ocorrência de paradigmas bastante difundidos entre os empresários do setor.

Alguns destes paradigmas razoavelmente generalizados podem levar a um entendimento pobre das oportunidades oferecidas aos empreendedores pelo mercado atual.

Um paradigma especialmente limitante é que basta ter um serviço e produtos (estrutura, profissionais e equipamentos) ótimos para ter sucesso no negócio, definindo sucesso em este contexto como a compra de todos ou a maior parte dos produtos e serviços oferecidos e disponíveis na academia por parte dos clientes (academia lotada).

Uma empresa é por definição um empreendimento privado que objetiva a exploração do negocio (saúde e lazer) investindo recursos (prédio, instalações, profissionais, equipamentos, etc.) para disponibilizar um produto ou serviço em troca (venda) de recursos econômicos dos clientes ou usuários.

Quando comparamos organizações ou empresas, estamos na verdade buscando aprender qual o tipo de organização mais eficiente para cada resultado desejado.

É interessante notar que a grande maioria das empresas privadas (como entendidas em nossa descrição acima) observadas em grandes traços se organizam em uma base tríplice:

### a) Comercial

Abrangendo as atividades marketing, promoção, distribuição e pós venda.

### b) Administração

Finanças, controles, pessoal, etc.

### c) Produtos

Que abrange desenvolvimento de produtos ou serviços, produção ou fornecimento dos serviços, controle de qualidade e resultados (quando se trata de serviços).

Por outro lado, as academias em sua grande maioria - temos as exceções das redes, franquias e grandes unidades independentesse organizam como "escolas" ou instituições sem fins lucrativos, o modelo academia-escola surgiu da evolução de escolas de dança, escolas de natação e outras durante ascensão do conceito fitness e welness na década passada.

Sua característica principal e o foco no produto ou serviço, com

pouca ou nenhuma importância atribuída à função comercial e marketing.

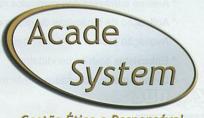
Este tipo de organização (que chamaremos de academia-escola) e muito eficiente em alguns aspectos, principalmente na interação com seus clientes ou na qualidade e padrão de seus serviços, mas sofre com a falta da função de marketing e vendas, normalmente exercida parcialmente pela recepção.

Em nossa experiência, a academia-escola oferece um serviço muitas vezes igual ao das maiores academias, ficando o preço como fator regulador do contexto localização e sofisticação das instalações.

Seu sucesso inicial pode ser atribuído em parte a baixa oferta, marketing gratuito da mídia em geral e geralmente ser a primeira opção conhecida no local.

Daí não ter dependido na última década de uma organização comercial para desenvolver suas atividades, situação que hoje é completamente diferente do ponto de vista de mercado e modelo de consumo de seus clientes, além da maior oferta de academias.

A segunda parte desta matéria estará na próxima edição (n° 36), não perca!!!•



Gestão Ética e Responsável





Gestão Ética e Responsável

Sua academia tem capacidade para mais clientes?

Recebe muitas visitas e faz poucas vendas (matrículas)?

Gostaria de utilizar todo o potencial de sua academia?

Como aumentar sua venda de matrículas?

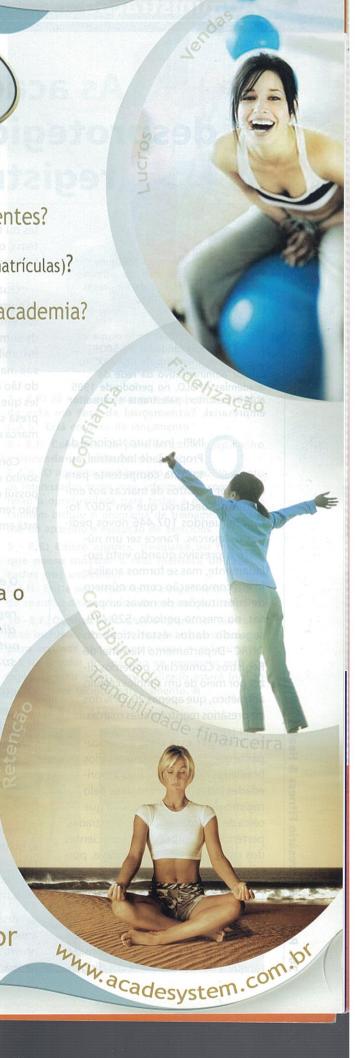
Gostaria de fidelizar seus clientes?

O Acade *System* não é consultoria ou assessoria, e sim um sistema 100% eficaz de gestão de vendas para Academias!

Se você quer vender mais e melhor, ligue para o Acade *System* e descubra como dezenas de academias já resolveram este problema!



Ligue agora 11 5512-2290 ou envie um email acadesystem@acadesystem.com.br



# Revista Empresário Fitness & Health

# As academias estão desprotegidas por não terem registro de marcas



Marcelo Marques Bacharel em Administração de Empresas pela FMU.

Atualmente ocupa os cargos de sócio-fundador da SPORT MIX; gestor financeiro da BIOMAX; foi diretor administrativo da rede de academias APOLO, no período de 1985 a 2001; escritor; palestrante e consultor empresarial.

INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial, autarquia competente para conceder registros de marcas aos empresários, declarou que em 2007 foram requeridos 107.446 novos pedidos de marcas. Parece ser um número expressivo quando visto isoladamente, mas se formos analisálo em comparação com o número de constituições de novas empresas, no mesmo período, 529.419, segundo dados estatísticos do DNRC - Departamento Nacional de Registros Comerciais, podemos dizer por meio de um simples cálculo aritmético, que apenas 20,29% dos empresários registram suas marcas.

Visto por essa ótica é preocupante que 79,71% dos empresários brasileiros não tenham suas propriedades industriais protegidas pelo registro de marcas. Sem contar que cerca de 30% das empresas registradas, pertencem a empresários conscientes dos riscos que estão correndo e, portanto tomam o cuidado de proteger todos os nomes de seus produtos, linhas e serviços, registrando mais de uma marca. Sendo assim, o índice das organizações legalmente protegidas cai para 14,20%. O que podemos considerar que a absoluta maioria dos dirigentes ou tem total desconhecimento do tema, ou não considera os perigos que tal conduta acarreta!

Quando um empreendedor se compromete verdadeiramente com sua empresa, não pode se dar ao luxo de cometer erros que podem levá-lo a instabilidade, como não resguardar sua marca no INPI. Hoje, neste mercado tão avançado e competitivo, aqueles que se aventurarem a ter uma empresa sem registro e proteção de sua marca estarão fadados ao insucesso.

Conheço um empresário que tem o sonho de um dia ser grande, mas não possui computador, não utiliza e-mail, não tem site, não tem fax!!!, logo, não está em lugar nenhum. Esse, com certe-

O empresário que usa seu nome há 20 anos sem registro, poderá perder o direito de utilizá-lo, caso outro empresário requeira sua propriedade no INPI.
Simplesmente e dolorosamente, o segundo empresário vai obter o registro da marca e impedir sua utilização pelo primeiro empresário que a utilizava há 20 anos.

za brevemente irá fechar as suas portas e, quando isso acontecer, porá a culpa no governo, no mercado, na concorrência, mas, nunca na sua inabilidade de se fazer presente no mundo empresarial.

Analogamente, pode-se colocar aquele empresário que investe seu dinheiro, seu tempo e os melhores anos de sua vida em um projeto empresarial e, depois de todo este esforço, alguém vem e o impede de usar sua marca. É injusto! Não, a lei não pode premiar o empresário desleixado, aquele que não soube levar o seu negócio a sério. Estamos na era da competência e da competitividade.

A concorrência é grande, poucos conseguem fazer algo completamente inovador, mas é imprescindível fazer bem, alcançar a excelência. E, principalmente ter identidade. Mas o que é identidade de um negócio? É a sua marca, que vai identificá-lo e diferenciá-lo do seu concorrente, e através dos anos, lhe render muito dinheiro.

A lei não obriga os empresários a registrarem suas marcas, em contrapartida, os Tribunais estão dando entendimento à lei da propriedade industrial, n° 9279/96, que se não houver oposição à marca no trâmite administrativo do INPI, esta será concedida definitivamente ao seu titular, isto é, terá a propriedade da marca.

Explicando melhor, como não existe uma obrigatoriedade expressa na lei, mas sim um limite ao direito de precedência de marca, o empresário que usa seu nome há 20 anos sem registro, poderá perder o direito de utilizá-lo, caso outro empresário requeira sua propriedade no INPI. Simplesmente e dorosamente, o segundo empresário inhato o registro da marca o impo-

lorosamente, o segundo empresário vai obter o registro da marca e impedir sua utilização pelo primeiro empresário que a utilizava há 20 anos.

Portanto, senhores empresários fiquem atentos aos seus direitos, registrem e protejam suas marcas. Não deixem para depois, ou alguém vai fazêlo por vocês.

# 88 em 1

Empresário Fitness foi convidada a conhecer, em primeira mão, um novo produto que promete resolver a questão de espaço para academias de musculação, fitness center e espaço de treino individual. Eu mesmo editor dessa revista testei a máquina e confesso que me surpreendi com o resultado. Abaixo uma pequena entrevista com o Sr. Carlos Augusto Nagina, criador da máquina, onde alguns pontos são esclarecidos:

### 1 - E.F.: Como se chama e o que é?

Carlos Augusto Nagima.: O nome da máquina é simples, 88 em 1, e como o próprio nome já diz são oitenta e oito exercícios, que podem ser de Hipertrofia Muscular ou de R.M.L, em uma só máquina.

### 2 - E.F.: Quando foi desenvolvido e porque?

C.A.N.: Foi desenvolvida em julho de 2007. Fiquei imaginando em algo que pudesse fazer um grande número de exercios físico sem ficar se deslocando pelas salas e também uma máquina que pudesse substituir todas as máquinas. E o mais importante seria o mínimo de espaço a ser ocupado.

### 3 - E.F.: Qual o objetivo em relação ao uso desse aparelho?

C.A.N.: O uso do aparelho tem objetivo:

A - Aos praticantes de academias com objetivo de hipertrofia, resistência, forca e estética.

- B Fisioterapia; Reabilitação
- C Clínica de estética.
- D Treino de potência para praticante de futebol.
- E Pilats
- F Treinos específico para baseball e golf.

### 4 - E.F.: Quem pode praticar?

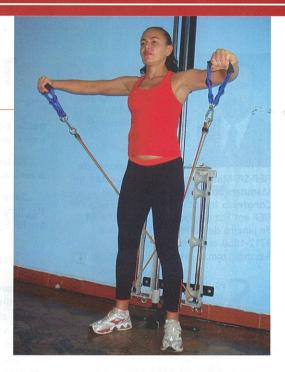
C.A.N.: Ambos sexos e todas as idades.

### 5 - E.F.: Existe um método para se usar?

C.A.N.: Existe sim um método para se usar. O princípio básico é saber as quatros articulações e posicionamento.

### 6 - E.F.: È necessário ter um profissional de Educação Fisica para aplicar o método?

C.A.N.: Para fitness é necessário um profissional da Educação Física e Fisioterapeuta para Reabilitação.



## 7 - E.F.: Já está em uso nas academias ou ainda está em fase de lançamento?

C.A.N.: Está em fase de lançamento.

### 8 - E.F.: Como se faz para adquirir o aparelho e aprender o método de uso?

C.A.N.: O aparelho será lançado na Hirsa. No evento os interessados terão mais informações comercial e terão a oportunidade para testar a máquina. Está também incluso o programa de treinamentopara o uso do aparelho e execução de exercícios.

### 9 - E.F.: Existe alguma pesquisa ou trabalho que possa mostrar a real melhora dos resultados nos usuários?

C.A.N.: Existe sim, depoimento e paraticantes do uso do aparelho desde o início do projeto até o término.

# 10 - E.F.: Quanto vai custar o aparelho? No valor está incluso o treinamento de um profissional para ensinar aos alunos a usar a máquina?

C.A.N.: O valor do aparelho no momento está em sigilo. O valor a ser comercializado estará incluso todo suporte técnico e treinamento.

Para maiores informações.: (011) 3826-4525 / (011) 8635-4781











Prof. Almir Diógenes Facchinatto CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx

Delegado Regional da FIEP-SP. Ministrará o curso de Gestão de Manutenção de Academias no 24º Congresso Internacional de Ed. Física da FIEP em Foz do Iguaçu - PR de 10 a 14 de janeiro de 2009. (11) 3906-0860 / 9712-1060. outfitmixx@ig.com.br-fiep.sp@ig.com.br-www.outfitmixx.com.br.

segundo semestre iniciado e os proprietários se preocupam em tornar as salas da academia atrativas para manter e adquirir clientes para as próximas estações de primavera e verão.

Muitas vezes pensando em comprar equipamentos diferentes, esquecem do principal objetivo que é inovar para me-Ihorar o rendimento do treinamento. Porém, na espectativa de querer ter algo diferente e querendo ter o menor custo, o proprietário da academia cai no erro de comprar material construído por serralheiros sem conhecimento básico de fisiologia e biomecânica ou até mesmo de física básica! Os aparelhos podem sair com defeitos prejudiciais aos alunos, sem falar que às vezes vem sem pintura, sem tijolinho e que o proprietário da academia é quem tem que providenciar a compra e começa o dilema da medida das guias e dos tijolinhos e também do que está faltando no aparelho (pintura, cabo de aço, acabamentos, tapeçaria). Alguns serralheiros poderão até fazer a pintura, mas geralmente é feito com tinta esmalte sintética feito com rolinho ou com pistola, onde o acabamento poderá ficar prejudicado, pois atualmente a pintura eletrostática é mais indicada para equipamentos de musculação. Somando todos estes gastos, mais o trabalho de ir atrás dos acabamentos, o aparelho muitas vezes sairá com o valor aproximado de um feito por fabricante especializado.

Os fabricantes se preocupam em contratar profissionais específicos para o desenvolvimento de equipamentos. A cada dia que passa, os trabalhos científicos de profissionais de educação física vêem mostrando o progresso que pode ser conseguido com uma máquina de musculação adequadamente construída para cada segmento muscular.

Podem notar que a área de musculação tem sido valorizada com a divul-

# Tempo de renovar

gação pela imprensa sobre os benefícios deste segmento da educação física para todos, enfatizando a melhor idade e adolescentes.

Portanto, os proprietários precisam analisar os benefícios que os equipamentos e acessórios trarão para seus clientes e se os agradam muitos outros poderão ser indicados.

Sabemos como é difícil adquirir aparelhos de musculação novos. Muitas vezes o seu próprio equipamento reformado também poderá ser a melhor indicação. O segredo é planejar o custo-benefício.

### 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 ver os aparelhos em ordem para uso.
- Faz com que o custo benefício entre reforma e a manutenção seja de 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 decapar e jatear;
- Não acompanhamento do designer
   e a robustez dos aparelhos atuais.

Exemplos de equipamentos reformados (antes e depois):







A inovação na academia pode não ser somente em equipamentos, mas também no espaço físico. Verifique se o piso está necessitando de uma troca por outro piso de borracha ou laminado de alta resistência e alto tráfego com várias tonalidades de cores, assim poderá ter um ambiente mais agradável e inovado.







Um visual diferente sempre incentiva o cliente. O ser humano gosta de inovações e o proprietário que não renova, poderá ter seu negócio estagnado ou ultrapassado.

Consulte um profissional de educação física que poderá ajudá-lo nas escolhas para ter uma academia valorizada e com qualidade. Inovar com consciência é progredir.

# A SPORT MIX antecipa o lançamento da Linha PLATINUM 2009

partir de setembro, o fabricante de equipamentos esportivos BIOMAX em parceria exclusiva com a SPORT MIX estará antecipando a apresentação ao mercado fitness da sua Linha Platinum 2009 de musculação, com novo design, estrutura reforçada e acabamento diferenciado.

Com a crescente expansão do setor, a evolução da linha já era de se esperar, a única surpresa foi no preço, que permaneceu o mesmo, era de se esperar um repasse para o consumidor final, o que não aconteceu, devido a uma política severa de renegociação com todos os fornecedores.

Para quem possui as versões anteriores e gostaria de fazer um up grade, vai ter outro benefício, pois poderá dar seu aparelho usado como parte de pagamento e ainda melhor, pagar a diferença em até 24 pagamentos.

Só não se prepara para este verão, para o que tudo indica estará se antecipando, quem não quer e deixar para a última hora poderá ser uma operação de risco, pois o mercado está aquecido e os fabricantes estão trabalhando com prazos mais elásticos do que o normal.

Vale a pena conferir a dica.



### Onde encontrar a Linha PLATINUM 2009

### **SPORT MIX Equipamentos Esportivos Ltda**

Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859 05339-000 - Butantã - São Paulo - SP Fones (11) 3733-2500/2200 - Fax (11) 3733-2265 www.sportmix.com.br - sportmix@sportmix.com.br



ABRICA - RIO DE JANEIRO - Tel.: (21) 2269-7806 / SÃO PAULO - 17 8132-5866 / BELO HORIZONTE - 31 3278-1735 RIO GRANDE DO SUL - 51 3524-2768 / BAHIA - 71 3345-3999 / PERNAMBUCO/PARAIBA - 81 3428-3319 www.astroequipamentos.com.br - E-mail: comercial@astroequipamentos.com.br



### O maior encontro do Sports Business da América Latina

de 3 a 6 de setembro de 2008 no Palácio das Convenções Anhembi





Congresso Internacional de Esporte e Lazer (Forum Sports Business)

Atenção **Profissionais** de Academia

### As principais entidades públicas e privadas do esporte reunidas no major evento do setor na América Latina.



Aproveite a oportunidade de interagir com profissionais especializados no Palácio das Convenções Anhembi.



Palestras, cursos e workshops sobre capacitação profissional, lazer, ginástica laboral, atividade física para 3ª idade, entre outros.

 Academias • Indústrias • Clubes • Marketing Esportivo • Escolas e Universidades Secretarias Municipal e Estadual de Esportes • Ministério do Esporte

O Sports Business, megaevento voltado para o mercado esportivo, reúne as mais importantes entidades vinculadas à capacitação e promoção do profissional de educação física no Congresso Internacional de Esporte e Lazer.

Uma série de palestras, cursos e workshops apresentarão as novas perspectivas para o profissional de educação física com foco na capacitação e no crescimento dos negócios.

Confira parte da programação:

- "Atuação do profissional da educação física na área do lazer", com o prof. João Omar Gambini, do Cref4 (Conselho Regional de Educação Física da 4ª Região).
- "Atuação do profissional da educação física na ginástica laboral", com Márcio Tadashi Ishizaki, do Cref4.

- "Atividade física para a 3ª idade o maior mercado de trabalho", com a profa. Maria Alice Aparecida Corazza, do Cref4.
- Workshop sobre modelos de estratégias de crescimento, retenção e fidelização, apresentando casos reais, com Luis Perdomo, da Acade System.

Paralelamente ao Congresso acontece a Sports Business Show, feira que promove a interação entre os gestores de clubes e o "trade" especial representado por entidades específicas do segmento esportivo. Empresas representativas da indústria do esporte, associadas à Abriesp, exporão seus produtos e serviços.

Confira a programação completa no www.sportsbusiness.com.br

Paralelamente ao evento acontece a



25° Feira Internacional de Equipamentos e Serviços do Esporte

VCONGRESSO INTERNACIONAL DE PATROCÍNIO



Saiba mais www.sponsorship.com.br

Informações e Contatos

TEL: (11) 3168-5790 - SITE: sportsbusiness.com.br - E-MAIL: congressos.sb@terra.com.br









































# Agora somos um time

de consultores com a assinatura Jorge Gonçalves!

O Grupo Estratégico Jorge Gonçalves nasceu para responder ao desafio de ampliar fronteiras. O objetivo é levar a outros setores, empresas e a mais empreendedores, os mesmos valores e a mesma metodologia, desenvolvidos e consagrados ao longo de 30 anos no mercado de esporte, fitness e entretenimento. Com a união de pessoas talentosas, com os mesmos ideais nos quais acredito, este time vai me ajudar a levar a marca Jorge Gonçalves a um grande número de clientes em todo o Brasil.

Precisamos fazer coisas diferentes para esperar resultados diferentes. O modelo que proponho de consultoria é para clientes que querem um trabalho inovador, criativo, desenvolvido com exclusividade, executado com eficiência e que traga resultados efetivos de lucratividade. O que cultivo em minha equipe e o que proponho para os meus clientes é que cada indivíduo amplie a sua percepção, enxergando o seu valor pessoal e descobrindo a verdadeira dimensão da sinergia do trabalho em equipe: o TODO é mais do que a SOMA das PARTES. Conheça-nos melhor em: www.jorgegoncalves.com.br

Last Ladons



Oxigênio nasceu em abril de 2003 por iniciativa das sócias Vânia e Maeby Guimarães que identificaram na região a ausência de uma academia bem estruturada que atendesse o crescimento do bairro, a cada vez mais badalada Vila Romana.

Muita pesquisa foi feita para identificar a viabilidade do negócio, desde o perfil dos moradores, as empresas instaladas, as vias de acesso até a localização. A Oxigênio está em um endereço estratégico que possui saída fácil para todas as regiões de S. Paulo.

O projeto, ousado e ambicioso, foi imediatamente acolhido pela comunidade e vizinhança que enxergaram na Oxigênio mais que uma academia, um centro de bem-estar e saúde. O empreendimento trouxe sobretudo comodidade àquelas pessoas que treinavam em academias distantes ou em outras pouco confortáveis.

Nestes 5 anos de funcionamento a Oxigênio tornou-se referência entre as academias da zona oeste de São Paulo e sua estrutura, hoje, a credencia como uma das mais bem equipadas da Capital. A Oxigênio é uma das poucas academias com certificação Hammer Strenght no Brasil.

A Oxigênio possui 1.200 m² divididos em três pavimentos com iluminação natural. O projeto arquitetônico recebeu menção honrosa no Prêmio de Arquitetura Corporativa da Office Solution (um dos mais prestigiado eventos do setor).

### 1º piso

- salão climatizado de cárdio com esteiras, elípticos e bikes da Life Fitness
- salão climatizado de musculação com equipamentos Hammer Strenght e Life Fitness

# Oxigênio Academia

 arena de bike climatizada com iluminação cênica e equipamentos Schwinn

#### **Térreo**

- · recepção
- lanchonete
- · loja de roupas e acessórios esportivos
- · vestiários amplos e confortáveis
- piscina aquecida e salinizada

### 2º piso

- · mezanino piscina
- · salas de ginástica e yoga
- sala de avaliação física e nutricional
- sala dos professores

#### Anexo

• Estacionamento com 180 vagas e serviço de manobrista gratuito

A divulgação da academia começou pela própria reforma. Duas enormes telas de proteção destacavam imagens de atletas praticando atividades físicas e chamavam a atenção das pessoas na rua. Assim começaram os comentários boca a boca que geraram uma visitação res-



ponsável por quase 40% das matrículas, isso a 30 dias da abertura da academia. Este mailing foi utilizado também para o evento de inauguração da Oxigênio - uma inesquecível festa para 2.500 convidados.

Hoje a Oxigênio conta com mais de 600 clientes ativos, divididos nos departamentos de musculação, ginástica e natação. Parte deste universo são alunos que começaram conosco. O turn over é baixo, pois a academia tornou-se uma extensão da vida dessas pessoas. Além do treinamento, é levado em conta o

bem-estar emocional dos alunos e prova disso é a maciça adesão dos alunos e convidados nos freqüentes eventos promovidos pela Oxigênio (Duathlon Oxigênio, Campeonato de Inverno, Caminhada Ecológica, Desafio de Natação), provas de corrida de rua (Equipe Oxigênio) ou até nos eventos organizados por eles mesmos, sem a interferência da academia (Pizza Oxigenada, Copa O´Hara de Futebol, Festa à Fantasia).

A Oxigênio trabalha em três frentes: indivíduos sedentários, clientes insatisfeitos e ex-alunos que não encontraram em outras academias tanta proximidade e dedicação. O público que interessa a Oxigênio é bem específico: são os clientes que sabem da importância ou necessitam de atividade física regular (não há interesse nos alunos sem envolvimento), por isso o investimento em comunicação é baseado no marketing direto, telemarketing, internet e assessoria de imprensa. Não há ações mercadológicas invasivas, o resultado é positivo e a taxa de retorno fica acima da média.

A equipe de professores é credenciada e possui especialização nas respectivas áreas de atuação. Freqüentemente os colaboradores passam por treinamentos e reciclagem. O aprendizado não pode parar. E mensalmente há uma reunião geral para troca de experiências e informações.

Os programas próprios da academia: CariOxi, OxiPilates, OxiBall, OxiBang e o OxiRun, além de dois outros programas que ainda estão em implantação (super-circuito e treinamento funcional), foram desenvolvidos a partir destas reuniões.

A maior preocupação da Oxigênio é oferecer excelência profissional e serviços de qualidade aos seus clientes que podem ser resumidos nesta fórmula: talento + ambiente + estrutura = resultados. Se o aluno percebe o resultado do seu investimento, é certo que a Oxigênio está cumprindo sua missão.

# Loja da EDUCAÇÃO FIŞICA

totalmente reformulada

novos produtos

os melhores preços



www.educacaofisica.com.br/loja

A LOJA OFICIAL DO PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA produtos para todas as áreas dessa grande profissão

**TELEVENDAS (11) 3895-8385** 

# Treine para as principais maratonas e parques do mundo.



0800-772 4080 www.movement.com.br

