

REVISTA

# EMPRESÁRIO

*Fitness & Health*

Ano VII - nº 40 - 2009



A migração dos bons professores  
de academia para a área de personal.  
**Quem perde? Quem ganha?**



# NÓS ACREDITAMOS QUE SUA ACADEMIA PODE SER UMA EXPERIÊNCIA ÚNICA PARA SEUS ALUNOS, ACREDITE VOCÊ TAMBÉM.

**APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS ATÉ 31/07  
E COMECE JÁ A SUA MUDANÇA.**

Ligue agora (11) 3529-2880 ou acesse  
o site [www.bodysystems.net](http://www.bodysystems.net)



Powered By:



**É** com muita alegria que faço esse editorial. Depois de muito tempo, conseguimos colocar na rua uma edição com 48 páginas. Isso porque nosso trabalho a cada edição é feito em cima de muito trabalho, confiança e honestidade. Fico feliz quando, em tempos de crise, consigo vender mais espaços, colocar mais colunistas, levar mais informação.

Essa edição está SENSACIONAL!!!! Nossa matéria de capa aborda com clareza um fato: "A evasão dos bons professores de academia para a área de personal". A matéria fala das dificuldades, da falta de reconhecimento, de motivação por parte de donos de academia e principalmente dos baixos salários.

Temos também novos colunistas, o conceituado Erik Penna, o Bam-Bam-Bam de palestras e workshops de motivação, atendimento e vendas, e João Rafael falando um pouco sobre recuperação entre séries e a importância disso nos resultados de um bom treinamento de musculação.

Nosso colunista e árbitro Rodrigo Cintra, eleito o 2º melhor do campeonato paulista de 2009.

Boa leitura,

**Equipe Empresário Fitness & Health ■**

Acesse nosso site: [www.revistaempresariofitness.com.br](http://www.revistaempresariofitness.com.br)

E-mail: [atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Endereço para correspondência:

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03

Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

**Novo telefone: (11) 3662-4387**

- **06** Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves  
Evasão de bons profissionais
- **08** Consultoria - Marynês Pereira  
Sedentarismo e obesidade
- **10** Consultoria - Christian Munaier  
Mercado, pessoas e inovação
- **12** RH e Relacionamento - Thiago Villaça  
Feedback, ferramenta para mudança comportamental
- **14** Marketing - João Batista  
Marketing e Ciência
- **16** Mercado Fitness e Wellness - João Moraes  
O poder da corrida
- **18** Matéria de Capa - Por Madalena de Almeida  
A fuga dos bons profissionais para a área de personal
- **30** Informe Publicitário  
Projeto Academia
- **34** Empresa - Physicus  
Novidades e histórico
- **38** Destaque - Rodrigo Cintra  
Eleito o 2º melhor árbitro do paulistão 2009
- **42** Consultoria - Leonardo Allevato  
Diamante do sucesso profissional
- **44** Consultoria - Erik Penna  
4 dicas para motivar e melhorar os resultados
- **48** Evento - Sport Business 2009  
Foco em academias, atualização e gestão
- **50** Manutenção - Prof. Almir Facchinatto  
Mini Jumps



EXPEDIENTE



A revista **Empresário Fitness & Health** é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda.

Atitude Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**  
Ano VII - Edição nº 40 - 2009

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior - [atitude.romeu@uol.com.br](mailto:atitude.romeu@uol.com.br)

Executiva Adm. e Comercial - Vivian Ingrid Ignácio - [atitude.vivian@uol.com.br](mailto:atitude.vivian@uol.com.br)

Diagramação e Layout - Lillian Fernandes - [lilisf@gmail.com](mailto:lilisf@gmail.com)

Assinaturas - Renata Moreira - [atitude.assinaturas@uol.com.br](mailto:atitude.assinaturas@uol.com.br)

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda  
[atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 - Barra Funda - São Paulo / SP

CEP: 01151-000 - Fone/Fax: (11) 3662-4387

Fotolito e impressão: Gráfica Elite

Tiragem de 12.000 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).

» ALTA QUALIDADE  
AO SEU ALCANCE. »

**Pro<sub>R</sub>**

**Linha Pro-R Righetto**

A Pro-R é uma linha completa que dispõe de todos os equipamentos para sua academia.

Compacta, com sofisticado design, fácil de usar, a linha Pro-R se adapta a qualquer ambiente e vai agradar todo tipo de usuário.

Com a melhor relação custo-benefício agora você vai poder ter alta qualidade na sua academia que só um Righetto pode oferecer.

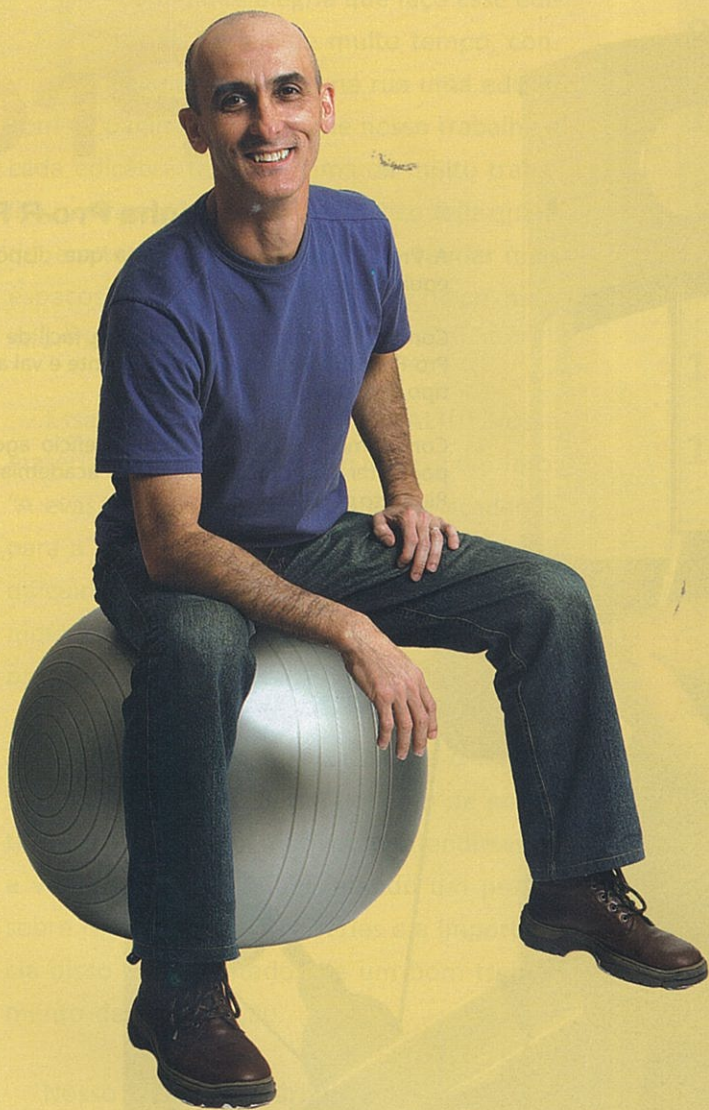


[www.righetto.com.br](http://www.righetto.com.br)

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

**Righetto**  
FITNESSEQUIPMENT

# Reter talentos



### Jorge Gonçalves

É consultor de empresas.

Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site [www.jorgegoncalves.com.br](http://www.jorgegoncalves.com.br) ou envie e-mail para [jorge@jorgegoncalves.com.br](mailto:jorge@jorgegoncalves.com.br).

Por que as pessoas permanecem fazendo seus trabalhos nas empresas que atuam? Tive acesso a uma pesquisa que buscava identificar esta resposta e alguns pontos me levaram a compartilhar esta reflexão com você.

O primeiro ponto que é colocado pelo grupo de pessoas pesquisado é: o local em que trabalho me propicia a possibilidade de crescimento pessoal? Segundo: o meu trabalho contribui para o crescimento desta empresa? Terceiro: estou feliz em estar aqui? Quarto: eu ganho dinheiro? Minha proposta é que juntos possamos analisar tal resultado. Alinhado com estes pontos apresentados, quero lhe fazer algumas perguntas. Você se sente crescendo como pessoa e agregando valor a sua carreira onde você está? E você, empresário de nosso setor, esta é uma das perguntas que busca responder para atuar com seus colaboradores? Meu juízo de valor é que nosso jovem setor ainda está desenvolvendo metodologias para criar planos de carreira e formas de remunerar o conhecimento. Tenho me empenhado em comunicar que esta é uma das prioridades em nossa gestão, pois a cada dia observo uma crescente migração de talentos para o empreendedorismo. Esta palavra ainda é pouco conhecida no nosso segmento, mas nada mais é do que o nome que se dá a ação tão executada de – “vou trabalhar como personal”.

O “mercado” tem resolvido para os talentos, para onde eles devem migrar com suas competências e habilidades. Os gestores das academias, em sua ignorância (ignorância é diferente de burrice), permitem que os melhores não queiram mais trabalhar nas salas em atendimento ao cliente da academia e sim com sua atividade de empreendedor. Como em todos os meus comentários e pedidos de reflexão, minha busca é a de apresentar soluções. Portanto, senhores gestores, temos que pagar mais, remunerar, dar mais dinheiro a estes talentos. Eles têm a possibilidade de fazer com que você ganhe mais dinheiro, todos pagam suas contas com “grana” e promessas de um amanhã melhor e a história de quando eu comer filé você vai comer, não funciona para os talentos pois eles sabem que podem comer o tal filé hoje, no empreendedorismo. Estes talentos querem um caminho claro de crescimento. Defina, de forma transparente, onde ele começa e onde pode chegar e dê bônus, prêmios e gratificações por objetivos alcançados. Isso faz parte de uma gestão competente. Diga, de forma clara, qual o seu placar, onde quer chegar e quando chegar qual será a fatia dos talentos. E a você, talento, minha sugestão é empreenda com sua empresa, conquiste mais clientes, mantenha os pagantes e busque o lucro para sua academia, pois este é o caminho para que possa responder, satisfatoriamente os itens do início desta reflexão. ■

# MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

## Apresentamos a linha G7

A beleza do design em seu melhor momento



Lançamento Mundial 2009

19 2107 5300 | contato@johnsonhealthtech.com.br | www.johnsonhealthtech.com.br

Powered By

**JOHNSON**

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

# Informe seus alunos.

## Sedentarismo e obesidade. Você não é o único que sofre com as consequências

**M**ulheres conforme estatísticas são menos sedentárias do que os homens e vem aumentando o número de praticantes da atividade física graças à maior disseminação da importância do exercício e maior consciência das pessoas e empresas para seus benefícios.

Com o sedentarismo vem todas as mazelas decorrentes da falta de atividade física e uma delas é o crescimento do número de obesos em nosso país, quase metade da nossa população está obesa e neste caso, os homens tem a maior estatística. 47,3% contra 39,5% das mulheres.

***O sedentarismo gera doenças e faz nossos impostos serem direcionados para a Saúde, com altos gastos em remédios, hospitais em vez de direcionados para a Educação de nossa população.***

As consequências do sedentarismo e da obesidade não recaem apenas sobre as pessoas que estão nesta condição. Este é um alerta, pois, se você faz parte destas estatísticas você pode não se preocupar com você, mas pense nos seus entes queridos, familiares, amigos de trabalho e todos aqueles que sofrerão as consequências comuns nestes casos que são:

1. Pessoas com excesso de peso sofrem de mais dor nas articulações, sobrecarregam vasos e com o tempo apresentam dificuldade para se locomover e fazer movimentos básicos

como tomar banho sozinho, amarrar um sapato.

2. Passar o dia todo sentado, em frente a uma TV, ou trabalhando enfraquece os músculos do assoalho pélvico que é responsável por conter urina e fezes. Cresce o número de pessoas que fazem uso de fraldas geriátricas já aos 50 anos.

3. Abdome com circunferência acima de 86 cm para mulheres e 110 cm para homens aumenta o risco de problemas cardíacos, diabetes.

4. O sedentarismo gera doenças e faz nossos impostos serem direcio-

nados para a Saúde, com altos gastos em remédios, hospitais em vez de direcionados para a Educação de nossa população.

Portanto:

1. Pare de reclamar e comece a praticar. Chame os amigos para se exercitarem com você! Assim seu treino fica ainda mais divertido e você não desiste.

2. Fazer atividade física não é uma questão de vontade, mas sim de disciplina. Pessoas de sucesso estão no comando de suas vidas e não são dominadas pelas suas vontades.

3. Fazer exercícios físicos é como higiene pessoal. Você não se pergunta se deve escovar os dentes ou tomar banho, você se cuida diariamente.

4. Fazer exercícios físicos não é só para ficar sarado, também é para ter uma vida melhor, sem dores e restrições.

5. Empresas têm preferido pessoas que se cuidam, fazem esportes e exercícios físicos o que demonstra saberem cuidar de si próprios e grande auto-estima.

6. Em vez de ficar parado no trânsito fique na academia.

7. Esteja no comando da sua vida. Controle-se resista às tentações de comer muito beber muito.

8. Faça a sua parte. Economize o Planeta. Ande mais, substitua o carro, suba escadas em vez de elevador e escada rolante.

Seja responsável por você mesmo. NÃO TERCEIRIZE A SUA VIDA. AME-SE, CUIDE-SE. Faça exercícios físicos. ■



**Marynês Pereira**

Blog: [marynеспeira.wordpress.com](http://marynеспeira.wordpress.com)  
[www.twitter.com/marynеспeira](http://www.twitter.com/marynеспeira)  
[www.providersolutions.com.br](http://www.providersolutions.com.br)





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

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



• FLEXOR SENTADO CL-003



• LEG PRESS HORIZONTAL CL-007



• MÁQUINA P/ GLÚTEO CL-008



• BANCO P/ REMADA CL-013



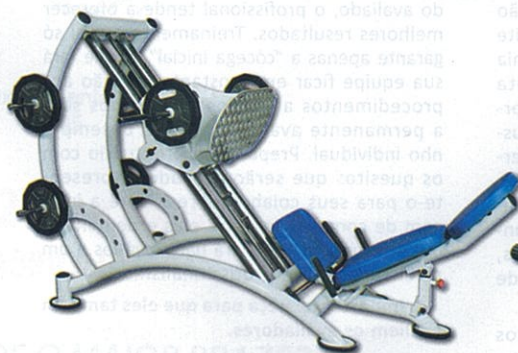
• PEITORAL DORSAL CL-017



• SUPINO VERTICAL CL-018



• DESENVOLVIMENTO CL-020



• LEG PRESS 45° CL-028



• BANCO SUPINO RETO CL-031

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140  
7º Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jaú-SP  
E-mail: [prophysical@prophysical.com.br](mailto:prophysical@prophysical.com.br)  
[pro-physical@uol.com.br](mailto:pro-physical@uol.com.br)  
Homepage: [www.prophysical.com.br](http://www.prophysical.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

## Posicione sua empresa, desenvolva as pessoas e inove

O mercado fitness é extremamente dinâmico e se renova a cada período. A velocidade com que essas renovações se dão demanda grande capacidade de mobilização dos gestores das academias, para que estes acompanhem as tendências e, sempre que possível, até mesmo as antecipem. Gestões atentas no que há de mais inovador na composição do mix de serviços voltados para consumidores deste mercado, mantêm as empresas mais competitivas. Equipe de trabalho bem orientada e motivada torna sua empresa mais acolhedora e preparada para atender às necessidades e desejos de clientes tão seletos quanto os praticantes de atividade física.

### De zero a dez, qual a nota que você dá para a gestão da sua academia?

Os indicadores-chave de performance com o qual avalio a gestão das empresas com as quais trabalho são:

- Posicionamento de Mercado;
- Desenvolvimento de Pessoas;
- Inovação;
- Produtividade;
- Qualidade;
- Resultado Financeiro

Neste artigo, tratarei de três aspectos acima apontados: Posicionamento de Mercado, Desenvolvimento de Pessoas e Inovação.

#### Posicionamento de Mercado

Seja qual for o seu posicionamento no mercado fitness, como "academia da família", "academia da moda", "academia popular", "academia de clientes de alto padrão"..., manter-se atualizado faz toda a diferença na hora da escolha do cliente pela academia na qual se matriculará. Por isso, as empresas de fitness requerem uma reserva financeira para investimentos em maquinário e instalações, a cada período não maior que 18 meses. Desta forma, permite sua empresa ser vista como uma academia atualizada. Contudo, investir necessita todo um planejamento de retorno. Retorno este que se dará pelo justificado reajuste nas mensalidades ou criação - e comercialização (pois não adianta nada criar e não conseguir vender) - de planos mais longos. Empresas tidas como "atuais" já conseguem comercializar planos bi- anuais, pois seus clientes percebem a cultura de constante renovação da academia.

Como você planeja os investimentos em instalações e equipamentos e como projeta o retorno? Qual o tamanho do investimento desejado e, o mais importante, possível?

Investimentos-padrão costumam ser planejados com base no volume financeiro aferido pela empresa. Refiro-me ao percentual da receita média da academia. A maneira pé-no-chão de planejar esses inves-

timentos determina a reserva de 4% da receita da academia, multiplicados pelo número de parcelas a serem pagas pelo investimento a ser feito, e que dependerá da sua boa relação com seus fornecedores.

**Planeje sempre! Não vá para a próxima feira de equipamentos sem ter feito esse cálculo antes!**

#### Desenvolvimento de Pessoas

Investir apenas em equipamentos não garante o sucesso de uma empresa! Sua academia vende serviços. Logo, o maior investimento deve ser nas pessoas, em seus desenvolvimentos pessoais e de suas carreiras, permitindo sua empresa ser vista como uma academia especializada em formar os melhores profissionais. Fazer um planejamento de treinamentos para toda equipe e acompanhar o desempenho de cada uma das pessoas é fundamental para que o seu time de trabalho esteja sempre motivado e bem treinado.

Lembre-se: seus colaboradores também são seus clientes! Quando foi a última vez que sua equipe comercial recebeu treinamento específico para vender e acompanhar o cliente para qual vendeu um plano? Essa venda se dá com a preocupação de entender as necessidades do visitante e oferecer-lhe a melhor solução, ou é apenas uma apresentação da estrutura da academia, como se o seu funcionário quisesse simplesmente se livrar da incômoda presença do visitante?

**Preste bem atenção:** desenvolver as habilidades das pessoas não se resume a treiná-las. Deve-se também monitorar o desempenho e oferecer feedbacks ao time. A Escola Comportamentalista da administração, iniciada ainda na primeira metade do século 20, preconiza a necessidade da avaliação constante ao colaborador, pois quando avaliado, o profissional tende a oferecer melhores resultados. Treinamento por si só garante apenas a "côcega inicial". O que fará sua equipe ficar em constante atenção aos procedimentos adotados e treinados será a permanente avaliação dos do desempenho individual. Prepare um prontuário com os quesitos que serão avaliados, apresente-o para seus colaboradores, evite a imagem de competição entre eles e demonstre que esse processo servirá para levá-los a um nível superior de profissionalismo.

**Importante: peça para que eles também avaliem os avaliadores.**

#### Inovação

Poucas áreas de atuação são tão inovadoras quanto o fitness. Seja nos equipamentos, cada vez mais ergonômicos, seja nas instalações, sempre com algo novo. Mas as academias continuam vendendo "musculação", "ginástica" e "natação", bem como suas variações. É a espinha dorsal deste segmento. Claro, esses são os pi-

lares dos serviços de uma empresa de fitness, que conta também com o Pilates, a massagem, etc.

**Qual é a tendência que enxergo para este mercado, que poderá estar na crista da onda nos próximos anos? Treinamento Funcional!**

Percebemos um número cada vez maior de pessoas praticando atividade física em ambientes abertos. O número de ciclistas, corredores (principalmente das corridas de 10Km), praticantes de corridas de aventura são cada vez maiores. Sem contar os já conhecidos praticantes de atividades de final de semana. Não só há um aumento desse público como as academias têm percebido uma perda de clientes para as atividades "outdoor". Como trazer os clientes de atividade física outdoor para dentro da sua academia?

Oferecer os mesmos serviços que ofereceremos há décadas trará para a academia o mesmo perfil de clientes que freqüentam as academias há décadas. "A mesma chave não abre duas portas diferentes!"

A musculação, essa atividade-âncora que temos em nossos negócios, pode ser potencializada com um espaço aonde se pratique atividades mais dinâmicas, multi-articulares, eficazes e lúdicas. O treinamento funcional traz para dentro da sala de musculação o dinamismo e a ludicidade encontrada nas atividades coletivas, contudo de forma individual. Além do mais, sua empresa pode passar a contar com um mix de serviços mais abrangente:

- Treinamento para Corredores
- Treinamento para Ciclistas
- Treinamento para Surfistas (em BH, minha amada cidade natal, não vale essa dica!)
- Treinamento para Lutadores
- Treinamento para Peladeiros
- Dentre outros!

Esta é a tendência que as academias antenadas deverão explorar! Trazer para dentro da academia (indoor) praticantes de atividade física outdoor. As academias que apostarem no treinamento funcional como alternativa de diversificação de seus serviços colherão excelentes frutos nesta nova etapa do mercado fitness.

Estou à sua inteira disposição para quaisquer dúvidas. Entre em contato através do e-mail: christian@4goal.com.br e visite o nosso site: www.4goal.com.br

#### Sucesso! ■



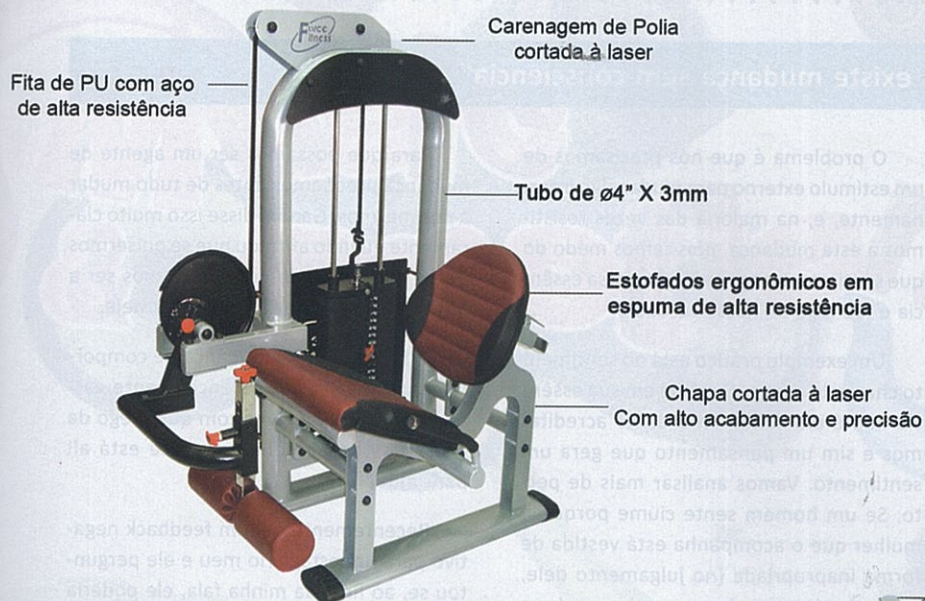
**Christian Munaier**

Sócio-consultor da 4GOAL e colunista da Globo.com. christian@4goal.com.br  
www.4goal.com.br

# Force Fitness

**O EQUIPAMENTO IDEAL  
PARA A SUA ACADEMIA !**

## NOVA LINHA



**BANCO EXTENSOR  
TR-56**



**Peitoral Dorsal  
TR-24**



**Máquina para Bíceps  
LP-99**



**Flexora Sentada  
LP-05**



**Máquina para Tríceps  
TB-07**



**Remada Sentada  
TB-27**



**Banco Regulável 0° à 90°  
LP-35**



**Multi-estação  
LP-23**

**PARCELAMOS EM ATÉ 12X SEM JUROS  
DIRETO COM A FÁBRICA !**

**CONSULTEM-NOS, TEREMOS O MAIOR PRAZER  
EM ATENDÊ-LOS !**

**ATENDEMOS CONDOMÍNIOS**

[www.forcefitness.com.br](http://www.forcefitness.com.br)

Av. Nossa Senhora das Graças, 741  
Jd. Ruyce - Diadema - SP  
☎ (011) 4048-2345  
E-mail: [forcefitness@globocom](mailto:forcefitness@globocom)

# Feedback como ferramenta de mudança de comportamento

## “Não existe mudança sem consciência”

Somos dotados de inteligência e ignorância, esperteza e ingenuidade, consciência e inconsciência e é no nível da inconsciência que os estímulos não conseguem chegar para transformar inconsciência em consciência.

A maioria de nós vive em uma inconsciência profunda onde o que realmente importa, geralmente, não é relevante, vivemos no que acreditamos ser o melhor para nós e criamos assim uma realidade particular.

Essa realidade particular (inconsciente) só pode sofrer alguma mudança quando um paradigma é quebrado e então o que era inconsciente se torna consciente de si, mas para isso, é necessário que um estímulo chegue até nós e vá diretamente ao encontro e contra o que acreditamos como realidade. É nesse momento que encontramos a diferença entre a realidade e a verdade.

A realidade é algo que supostamente acreditamos existir até o momento em que é confrontado pelo que sentimos. Nós, seres humanos, preferimos viver em uma realidade de “certo” e “errado”, “maior” e “menor”, “melhor” e “pior”, ou seja, no que pensamos sobre essas palavras do que na verdade de nossos sentimentos em relação a elas.

Palavras como estas aprisionam o comportamento das pessoas e consequentemente o seu comportamento, de fato viver na prisão do “certo” e “errado”, “maior” e “menor”, “melhor” e “pior”, é viver na inconsciência do que acreditamos e não na verdade de nossa essência. Nossa essência é sermos livres, nossa verdade é essa, somos inerentemente vulneráveis a liberdade, mas por medo de estarmos errados em relação ao que sentimos (verdade) preferimos acreditar no que todos dizem sobre tudo (realidade), ou seja, inconscientemente.

O problema é que nós precisamos de um estímulo externo para mudar algo internamente, e, na maioria das vezes resistimos a esta mudança, pois temos medo do que sentimos, temos medo da nossa essência e tão logo da nossa verdade.

Um exemplo prático está no sentimento chamado ciúme. O ciúme em sua essência não é um sentimento como acreditamos e sim um pensamento que gera um sentimento. Vamos analisar mais de perto. Se um homem sente ciúme porque a mulher que o acompanha está vestida de forma inapropriada (no julgamento dele, é claro) o homem é que precisa mudar a forma de pensar e não a mulher mudar a forma como se veste. O ciúme em todos os casos está envolvido em um pensamento sobre o comportamento que nós achamos inapropriado ao próximo, e é aí que o paradigma é quebrado única e exclusivamente porque a outra pessoa é livre, assim como todas as outras pessoas e, portanto, não é uma propriedade nossa. Só o seu pensamento é que é. Então mude o pensamento.

O ciúme hoje em dia é tido como uma demonstração de amor, porém não é o amor que desaprova, repudia, afasta e julga, quem faz isso é o medo. O ciúme é o medo disfarçado de amor.

A consciência só é possível a partir dos estímulos externos que chegam até nós, contudo somos nós os responsáveis por interpretar o sentimento que esses estímulos geram.

Nesta batalha entre mente e coração entra o ego. O ego é tudo aquilo que você construiu baseado no que contaram a você e você concordou (acreditou), ou seja, a realidade. Quando você começa a despertar para a consciência (verdade) o ego abre mão da luta porque o maior inimigo do ego é o sentimento, é a verdade, e contra a verdade ninguém pode lutar.

Para que possamos ser um agente de mudança precisamos antes de tudo mudar a nós mesmos. Gandhi disse isso muito claramente quando afirmou que se quisermos que o mundo mude nós precisamos ser a mudança que gostaríamos de ver nele.

O feedback para mudança de comportamento precisa ser essencialmente carregado de amor e fazer com que o ego da outra pessoa perceba que você está ali para ajudar.

Recentemente dei um feedback negativo para um estagiário meu e ele perguntou se, ao final da minha fala, ele poderia se defender, eu disse que era óbvio que não, afinal ele iria se defender de que? De uma ajuda?

O ego faz com que nos comportemos como animais. Em minhas palestras pergunto o que um animal faz quando se sente ameaçado e a resposta é unânime, “ele ataca” dizem, aí então eu pergunto, e como você se comporta quando alguém lhe dá um feedback negativo e você acha que está sendo atacado? A resposta é “contra atacar”.

O feedback deve ser dado com o seu coração e a palavra inicial deve ser: **Eu sinto que...**

**“Quando você fala o que sente jamais encontrará uma resistência, simplesmente porque você está falando a verdade” ■**



**Thiago Villaça**

Profissional de Educação Física - Especialista em Gestão Estratégica de Recursos Humanos - (21) 9705-4738

# RÁDIOACADEMIA

## MUSIC & Emotion

powervision  
POWERED BY LISTENX



A **RÁDIOACADEMIA** cria para sua academia uma programação musical inteligente, que muda e acompanha o perfil do seu público e suas variações no decorrer do dia, proporcionando um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico o ano todo!

### Power Vision

Para turbinar ainda mais a sua **RÁDIOACADEMIA**, você conta com o Power Vision, que integra seu sistema de som com as TVs da sua academia, transformando sua rádio em um poderoso sistema de comunicação e entretenimento audiovisual, trazendo mais resultados às suas ações de fidelização e marketing.

Proporcione maior interatividade entre os alunos e a própria academia, tornando-a um lazer diário e indispensável na vida do seu aluno.

Entre em contato agora mesmo e descubra tudo o que a ListenX pode fazer pela sua academia!

Listen



Tel: 11 5572-7716

[www.listenx.com.br](http://www.listenx.com.br)

[contato@listenx.com.br](mailto:contato@listenx.com.br)

# Marketing e Ciência



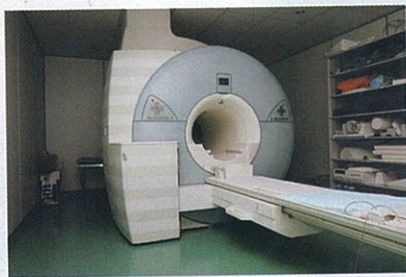
Uma das mais impressionantes pesquisas sobre hábitos de consumo deste novo século deve ser creditada ao especialista em publicidade e marketing, Martin Lindstrom. Este dinamarquês, autor de *Buyology*, conseguiu a façanha de coletar fundos - mais de U\$7 milhões - com empresas do calibre da GlaxoSmithKline, um gigante farmacêutico, para realizar uma pesquisa científica de vanguarda com 2.081 voluntários dos EUA, Inglaterra, Alemanha, Japão e China.

A novidade é que a relação de amor e ódio que o Marketing tem com a Ciência ficou abalada com as evidências comprovadas de que muitas das teses do que realmente mobiliza os consumidores, em suas decisões de compra e de paixão pelas marcas, devem ser revistas.

A pesquisa foi realizada com a utilização da Neurociência e de seus métodos mais avançados de investigação. O foco principal foi o que acontece no cérebro das pessoas quando são submetidas à determinados estímulos de consumo, além de evidenciar como nós reagimos no mais íntimo das nossas regiões cerebrais. Como enfatiza o Martin: "nosso cérebro não mente".

As tecnologias utilizadas foram as de Imagens de Ressonância Magnética Funcional (IRMf) e também da Tomografia de Estado Estável (TEE) associada com eletroencefalografia (EEG).

Os resultados obtidos, com extremo rigor científico, nos brindaram com uma compreensão aprofundada de quais regiões cerebrais foram estimuladas por provocações correntes do dia-à-dia da publicidade e das marcas. Estes resultados foram comparadas com as imagens obtidas de estímulos de temas conhecidos de nos-



so cotidiano - como prazer, atenção, desejo, repulsa - nas micro-regiões do cérebro mapeadas a que elas estão associadas.

Sabemos, por experiência que nossas decisões de consumo são uma combinação de emoções e identificações com o que nos é oferecido, e que estamos ficando muito mais exigentes em relação aos aspectos simbólicos e de afinidades com as marcas e produtos que nos relacionamos.

Neste mundo de infinitas ofertas e limitadas possibilidades de compra, e da enxurrada de informação relevante que a internet nos oferece, é mandatório que as ofertas sejam cada vez mais verdadeiras em relação às suas entregas, em se tratando de ética e sucesso.

O consumidor, de que classe for, está sendo educado à procurar seus iguais, e seus rituais de consumo, num planeta repleto de ofertas por toda parte.

Assim, a paixão pelas marcas é uma combinação do sensorial com o emocional, que se materializa no pensamento abstrato, que é livre. "Os modelos mentais formados neste tipo de pensamento são desvinculados do mundo físico e muitas vezes representam eventos imaginários, como o de imaginar um elefante voar. Nesse tipo de pensamento a intuição substitui a lógica na avaliação da relação entre os modelos mentais" (R. Gattass).

O que tem isso à ver com Fitness?

Vamos lá, então.

Creio que estamos todos de acordo que a liberações de endorfinas (substâncias metabólicas associadas ao prazer) é uma das decorrências das práticas de atividade física regular à partir de um certo nível de treino.

Ora, se o abandono das academias por parte dos praticantes, previsível quase que matematicamente, está relacionada com a dificuldade de superar as barreiras criadas pela falta do hábito, e que logo ali na frente o praticante começará à desfrutar de prazer real metabólico, então precisaremos dar toda a atenção possível para os apelos que as campanhas de comunicação e de ambientação estão de fato promovendo.

Será que suas campanhas de retenção estão afastando os seus alunos de sua academia?

Devemos acreditar que o prazer e os benefícios da atividade física está relacionado com refinamento do estilo de vida e que podem ser, de fato, alcançados.

A minha pergunta é a seguinte: A dificuldade de retenção não será por um fenômeno parecido com as campanhas anti-tabagismo que, ao invés de estimular e oferecer compensações, está fazendo justamente o contrário?

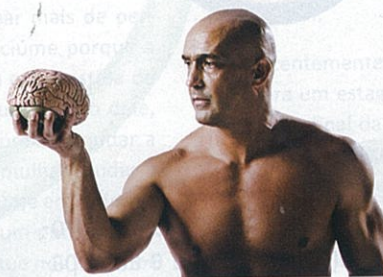
Estarão as campanhas de sua academia, criada pelos artistas da publicidade, levando os iniciantes à se sentirem abandonados? Pois, se é legal e faz bem, porque eu não consigo continuar? E lá vou eu largando, largando e ... pronto! Volto para a inércia.

Você prestou atenção nas campanhas vencedoras da Dove com mulheres comuns ao invés de celebridades? Será que sua campanha está falando com o

seu aluno ou está apenas mostrando para ele o que *ele não é na atualidade*? Se os corpos delineados e os tanquinhos estão por toda a parte, será que você está estimulando o prazer do iniciante ou afastando ele dele mesmo?

O livro 'Buyology' - 'A Lógica do Consumo', editora Nova Fronteira - do Martin Lindstrom, que apresenta esta pesquisa internacional sobre os verdadeiros estímulos que nos fazem consumir, abre caminhos antes não cogitados à respeito do que realmente nos estimula e como isto acontece no interior de nossas cabeças, onde a verdade se esconde.

Afinal se tentarmos impressionar, a tentativa é a impressão que deixaremos... ■



j2b

João Batista Ferreira

Titular da j2b mkt - Consultoria de Gestão de Marcas.



# LION

FITNESS

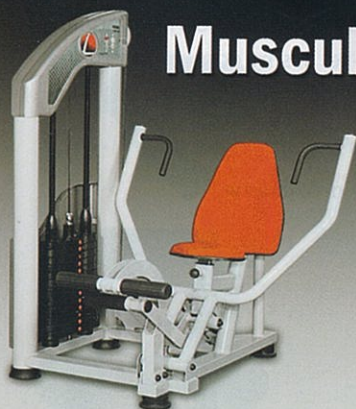
A Lion Fitness possui atendimento exclusivo oferecendo o melhor custo benefício do mercado em toda linha de equipamentos e novidades, apresentando soluções técnicas e financeiras especiais para o seu empreendimento.



## Cardio

## Peso Livre

durabilidade ergonomia satisfação biomecânica pós-venda custo-benefício conforto design

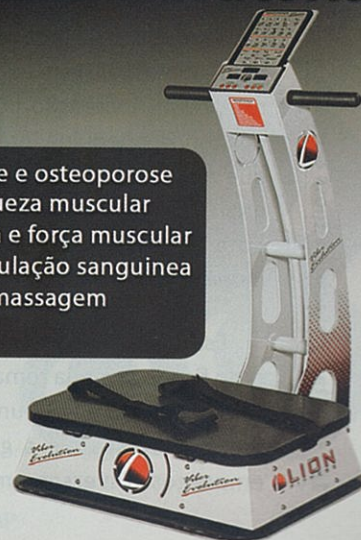


## Musculação



## Plataforma Vibratória

Combate celulite e osteoporose  
Combate a fraqueza muscular  
Ganho de massa e força muscular  
Melhoria da circulação sanguínea  
Relaxamento e massagem  
Perda de peso



Contato lion

(17) 3485-1766

[www.lionfitness.com.br](http://www.lionfitness.com.br)

[lionfitness@lionfitness.com.br](mailto:lionfitness@lionfitness.com.br)

# O poder da corrida

Já venho há muito tempo escrevendo sobre o crescimento e a importância da corrida de rua no Brasil. Seus benefícios há muito já foram comprovados e atestados, tanto pela comunidade científica como por praticantes. E não são apenas os ganhos estéticos e físicos que motivam milhares de pessoas a praticarem este esporte, apontado como o que mais cresce no Brasil (em nº de adeptos). As razões são de cunho global... Um verdadeiro processo de transformação ocorre com os iniciados na corrida. São mudanças sutis, que começam aos poucos e aos poucos reconstróem a rotina e as preferências deste "novo corredor".

A corrida trabalha com objetivos, que são alcançados de maneira divertida, em companhia de outras pessoas e supervisionados por um técnico. Cada avanço é comemorado neste esporte que é o mais democrático que existe. A corrida é o único esporte que em uma mesma prova um corredor estreante vibra e se emociona, mesmo chegando entre os últimos, da mesma maneira que o vencedor. E isto não é folclore, em meu clube de corrida, há poucas semanas atrás, esta "fantástica" situação ocorreu. Uma estreante conseguiu completar seus primeiros 5 km de uma prova e um de meus atletas saiu vencedor desta mesma prova. A vibração dos dois, e de nós todos da equipe, era tão grande, que quem estava olhando não sabia qual dos dois corredores havia ganhado a prova. *Esta é uma das muitas mágicas da corrida.*

Esses milhares de corredores que todo fim de semana tomam conta das ruas começam a girar um negócio de milhões de reais e a gerar muitos empregos. Diversas empresas, até

mesmo fora do circuito esportivo, já perceberam o filão e o quanto é bom ter sua imagem associada a um esporte que agrega todas as classes sociais.

Os corredores estão em toda parte: nas ruas, nos parques, nas academias e também nos clubes de corrida, grandes responsáveis pelo crescimento no número de praticantes de corrida. Além de planejar e orientar o treino, os clubes oferecem acompanhamento de nutricionistas, psicólogos, massagistas e uma infinidade de parcerias.

Parceria... Esta é uma ótima opção para os donos de academia. Acertar uma parceria com um clube de corrida, para este desenvolver e coordenar de forma segura e efetiva os treinos de seus corredores e futuros corredores, acompanhar os alunos nas provas e prospectar a corrida para seus clientes é sem dúvida o melhor caminho para o sucesso. Como já comentei em outras matérias que tive a oportunidade de escrever para esta revista, a corrida pode ajudar muito a academia. Ela alivia as esteiras nos horários de pico, ela fideliza os alunos com maior facilidade, realiza de maneira simples e constante uma excelente propaganda da academia pelas ruas, parques e nas "muitas" provas de corrida que são realizadas atualmente (por volta de 179), além de facilitar as ações corporativas da empresa.

Importante para se *construir* uma equipe, é primeiramente ter a frente do projeto pessoas que entendam de corrida, conheçam não só a teoria do treinamento, mas que também façam parte deste mundo que é a corrida de rua. Sim! Um mundo a parte, hoje podemos dizer que os corredores já são uma tribo, assim como os surfistas, os corredores já tem sua língua própria, costumes, locais de encontro e rotinas

diferenciadas dos outros. Por isso é interessante que se contrate um clube de corrida ou profissionais que façam parte e entendam este mundo que é a corrida para sua equipe realmente alcançar o que você espera. Um conselho que tomo a liberdade de dar para todos os donos de academia que queiram criar uma equipe de corrida é que antes participem de algumas provas, conversem com corredores e clubes de corrida, familiarizando-se assim com esta nova e grande tribo que não para de crescer.

Até a próxima! ■



João V. de Moraes Neto

CREF 033716-G/SP - Diretor Técnico do Clube de Corrida EcoGym.  
jmoraes.neto@uol.com.br



A academia EcoGym organiza sua 4ª edição da campanha do agasalho,

# CORRENDO PARA AQUECER



Correndo para Aquecer é uma campanha social de arrecadação de agasalhos que, além de ajudar ao próximo, incentiva seus participantes e doadores a sair do sedentarismo e buscar uma vida mais ativa e saudável.

Com a participação de 10 empresas, a campanha realiza um desafio entre todos os participantes. Maior arrecadação de agasalhos, treinos de corrida e diminuição do peso corporal dos funcionários, todos estes itens serão avaliados e a empresa que obter mais pontos ganhará um prêmio. ■

**IV CORRENDO PARA AQUECER**

**PARTICIPE E AJUDE ALGUÉM A SE AGASALHAR NESTE INVERNO**

A campanha **CORRENDO PARA AQUECER** tem a finalidade de incentivar as pessoas a saírem do sedentarismo, participando de uma importante ação social que é a arrecadação de agasalhos para serem doados.

ACADEMIA EcoGym | dólmen | CANOAR | makub  
 Fitness desconto.com.br | ADFC | Yazigi Internet.com  
 CASTRO PAZES | Barão



Conheça a linha completa dos produtos EMAR através do site: [www.emar.com.br](http://www.emar.com.br)



- \* Vantagens:**
- Maior vida útil ✓
  - Não enferrujam ✓
  - Evitam acidentes ✓
  - São mais aderentes ✓
  - Amortecem impactos ✓
  - Evitam ruídos no manuseio ✓



**Fone: (17) 3269-9990**

Rua Vicente Barbosa de Oliveira, 200 - Distrito Industrial - Iguá - SP

# Personal Trainer

Porque fazer desse profissional um aliado na fidelização de clientes!

Por Madalena de Almeida

**N**os últimos anos, o professor de educação física vem ganhando cada vez mais importância em várias áreas de trabalho. São profissionais que, por meio de uma atuação séria e ética, conseguiram reconhecimento e vem contribuindo significativamente para levar mais saúde e qualidade de vida à sociedade.

Nessa trajetória, uma área de grande atuação dos profissionais de educação física tem sido as academias de ginástica. A busca por uma melhor saúde e por hábitos de vida mais saudáveis, aliada a preocupações estéticas, faz com que as pessoas cada vez mais procurem praticar alguma atividade física em uma sala de musculação, ginástica, piscina etc.

Nas academias, a presença do professor de educação física é obrigatória, porém, mais do que isso, é essencial para garantir que os objetivos individuais de cada aluno possam ser alcançados com sucesso.

Entretanto, hoje, o que se percebe é que muitos profissionais estão buscando novos campos de trabalho que lhes proporcionem salários maiores, maior valorização profissional e oportunidade de aplicar seus conhecimentos de forma mais ampla e individualizada. Nesse contexto, uma atividade que vem crescendo substancialmente é a de personal trainer.



Leonardo Lopardo Alves e Leonardo Leonardi Boaventura

Atualmente, muitos professores estão deixando de atuar exclusivamente em academias e partindo para projetos mais audaciosos. Alguns, inclusive, colocam em prática seu perfil empreendedor e criam empresas, que oferecem não somente os serviços de personal trainer, mas diversos outros voltados à melhoria da saúde e do bem-estar. Os clientes são empresas, clubes, condomínios e pessoas que buscam atendimento mais especializado e customizado.

Foi o que fizeram Leonardo Lopardo Alves e Leonardo Leonardi Boaventura, sócios-diretores da Gllobal Soluções em Qualidade de Vida, que perceberam nesse campo uma oportunidade de desenvolver um traba-

lho diferenciado, que lhes trouxessem melhores ganhos financeiros e, ao mesmo tempo, maior satisfação profissional.

A Gllobal existe há apenas dois anos, mas já possui clientes de peso. "O serviço de personal trainer oferece a possibilidade de maximizar o resultado dos clientes. Além do caráter biológico, existe uma aproximação pessoal, quando o profissional consegue compreender de forma mais significativa as necessidades e desejos de seus clientes, tornando as atividades mais dinâmicas e agradáveis. Sem contar que proporciona ao profissional de educação física uma renda superior em relação à maioria dos campos de atuação", analisa Leonardo Alves.

Hoje, a Glabral oferece serviços de ginástica laboral e gerenciamento de academias em empresas e condomínios. Além dos serviços corporativos, a Glabral possui uma rede de profissionais, que é treinada periodicamente para atender clientes que buscam os serviços de personal trainer.

“Para atender de forma mais ampla os clientes, possuímos uma equipe multidisciplinar com atendimento interdisciplinar e atuação de profissionais de outras áreas, como Nutrição, Fisioterapia e Medicina, que contribuem diretamente para maximizar os resultados dos clientes”, explica Leonardo.

Os serviços da Glabral são oferecidos para empresas, academias, condomínios, com ou sem estrutura física, para a prática do exercício físico. Hoje, o foco dos empresários é o cliente corporativo, ou seja, grandes e médias empresas que desejam assessoria para cuidar da qualidade de vida de seus colaboradores. Tais serviços também podem ser implementados em condomínios.

## Vantagens comprovadas

Segundo Leonardo, são muitas as vantagens para os clientes que contratam uma empresa que presta serviços voltados para melhoria da qualidade de vida. “No âmbito corporativo, está comprovado que o investimento em qualidade de vida é diretamente proporcional à diminuição de custos com absenteísmo, afastamento de colaboradores e processos trabalhistas, além de proporcionar uma maior produção, motivação e melhor clima organizacional. Ou seja, o investimento em qualidade de vida proporciona lucro à empresa”, destaca.

Ele lembra que as academias corporativas e os espaços para ginástica em condomínios são também uma excelente solução para pessoas que vivem em grandes cidades do Brasil.

“Existe uma tendência de economizar o tempo no trânsito dos grandes centros e uma preocupação com a violência. Por isso, contar com a qualidade das grandes academias em seu local de trabalho ou na residência é uma comodidade muito grande”, acrescenta.

Atualmente, a Glabral possui cerca de 30 alunos na área de personal trainer e mais de 6.000 pessoas no gerenciamento corporativo. Segundo ele, um dos fatores de sucesso dessa atividade é a profissionalização. Cada vez mais, os profissionais que desejam abrir seus negócios ou atuar de forma mais independente precisam se profissionalizar.

“Os serviços de atividade física estão se profissionalizando a cada dia. O contrato de prestação de serviços é um dos itens imprescindíveis para definir as condições de trabalho entre profissional/cliente”, revela Leonardo.

Na visão do empresário, existe uma tendência de evasão dos profissionais de educação física de academias. “Vejo como tendência, mas existem dois tipos de empreendedores: por oportunidade e por necessidade. O primeiro é aquele que enxerga um negócio que poderá gerar frutos no futuro; o segundo é aquele que está insatisfeito com sua remuneração atual e decide assumir um risco de trabalhar por conta própria para maximizar seus rendimentos. Com a área de Educação Física, esse fenômeno de evasão das academias é crescente, pois a remuneração obtida por um personal trainer com uma quantidade pequena de alunos é, geralmente, superior ao profissional que atua em academia”, analisa.

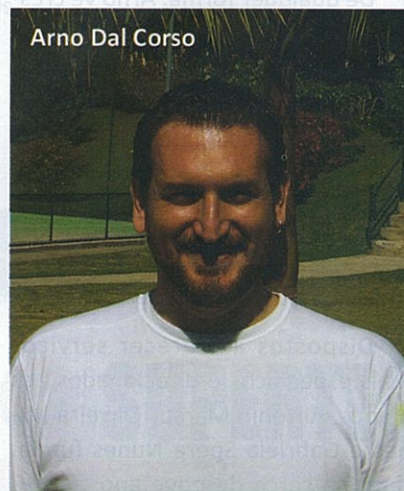
Por outro lado, ele alerta que como empresário ou autônomo, o profissional possui um risco maior ainda, pois aplica seus recursos pessoais e seu tempo em uma atividade com grande concorrência.

Além da profissionalização, os profissionais também precisam investir em reciclagem e aprimoramento. “O profissional deve pensar em todos os aspectos quando for prestar serviços de personal, desde dos administrativos, marketing e jurídicos até os técnicos/biológicos. O professor deve ter conhecimento técnico das diferentes disciplinas de sua área e manter-se atualizado para poder atender os clientes que possuem cada vez mais acesso à informação. Além da parte técnica, o conhecimento de atendimento a pessoas com diferentes necessidades é importante para fidelizar os clientes e aumentar a rede de contatos. Como todo profissional liberal, o personal deve ter conhecimentos de marketing para conquistar novos clientes, administração para organizar o crescimento de sua carreira, jurídico-financeiros para gerenciar suas contas”, alerta.

## Mais reconhecimento

Foi também motivado inicialmente pela possibilidade de maior ganho financeiro que Arno Dal Corso, sócio da Atrium Fitness - Assessoria em Bem-Estar, decidiu abrir sua própria empresa para prestar um serviço mais especializado aos seus alunos.

“Sempre soube que o personal trainer ganhava mais do que professor de academia. Fui me aprofundando



Arno Dal Corso

do no assunto, comecei a fazer alguns cursos e descobri que a vantagem vai além do salário maior. Percebi que o trabalho do profissional era mais valorizado e reconhecido. Além disso, nessa área conseguimos colocar em prática todo nosso conhecimento”, explica Arno.

Formado há dez anos, ele trabalha como personal trainer desde 1998. Antes de montar a empresa, atuou em academias durante sete anos.

A Atrium Fitness - Assessoria em Bem-Estar existe desde 2001. O conceito da empresa é levar os serviços de academia com mais conforto e comodidade na casa das pessoas.

Atualmente, a Atrium atende três empresas e possui 45 alunos sem vínculos com alguma corporação, clube ou condomínio. O empresário não acredita na tendência de evasão de professores de academias para a área de personal trainer. “Eu trabalhei durante muito tempo em academias e adorava o que fazia. E hoje esses estabelecimentos estão investindo mais em seus recursos humanos. Além disso, há outro aspecto importante: nesses locais existe a segurança profissional do vínculo empregatício. Quem atua como profissional independente precisa se planejar bem, porque a atividade de personal trainer é muito instável”, lembra.

De qualquer forma, Arno vê crescimento na atuação independente dos profissionais de educação física. “O personal trainer deve estar sempre com boa aparência e em dia com o físico, afinal, somos a nossa própria propaganda”, aponta Arno.

## Perfil empreendedor

Dispostos a oferecer serviços mais específicos e direcionados aos alunos, Antônio Marcos Oliveira Nunes e Gabriela Spera Nunes fundaram, há cerca de nove anos, a MG



Antônio Marcos Oliveira Nunes e Gabriela Spera Nunes

Personal Training. “Trabalhamos diretamente com os alunos em nossa própria academia. O treinamento é elaborado a partir de uma avaliação física e médica e, principalmente, dos objetivos do aluno”, explica Gabriela.

Atualmente, a MG Personal Training possui cerca de 150 clientes só na área de personal, sem contar os alunos que utilizam os serviços tradicionais da academia.

Segundo Antonio Marcos, diversas pessoas procuram por serviços mais especializados. Desde casais, famílias, jovens em idades que vão desde os 12 anos até acima dos 70. “Acreditamos que por mantermos um ambiente bem familiar, direcionado para o bem-estar e qualidade de vida, conseguimos atrair um público com perfil bastante diversificado”, comenta Antonio Marcos.

Para ele, os serviços de personal trainer continuam ainda sendo considerados como um “luxo”, porém, o empresário acredita que, diante da

crecente preocupação das pessoas por uma saúde melhor e mais qualidade e vida, os valores cobrados pelos profissionais são bem menores do que antigamente.

“Quem trabalhar com qualidade e diferenciar seu trabalho vai sempre crescer. O profissional precisa ter perfil de um empreendedor. Para quem pretende trabalhar como personal trainer não é só pensar no quanto vai ganhar a mais, mas também na responsabilidade que envolve a atividade, ou seja, a prioridade é cuidar dos alunos, garantir resultados possíveis e trabalhar com transparência e ética”, recomenda Antonio Marcos.

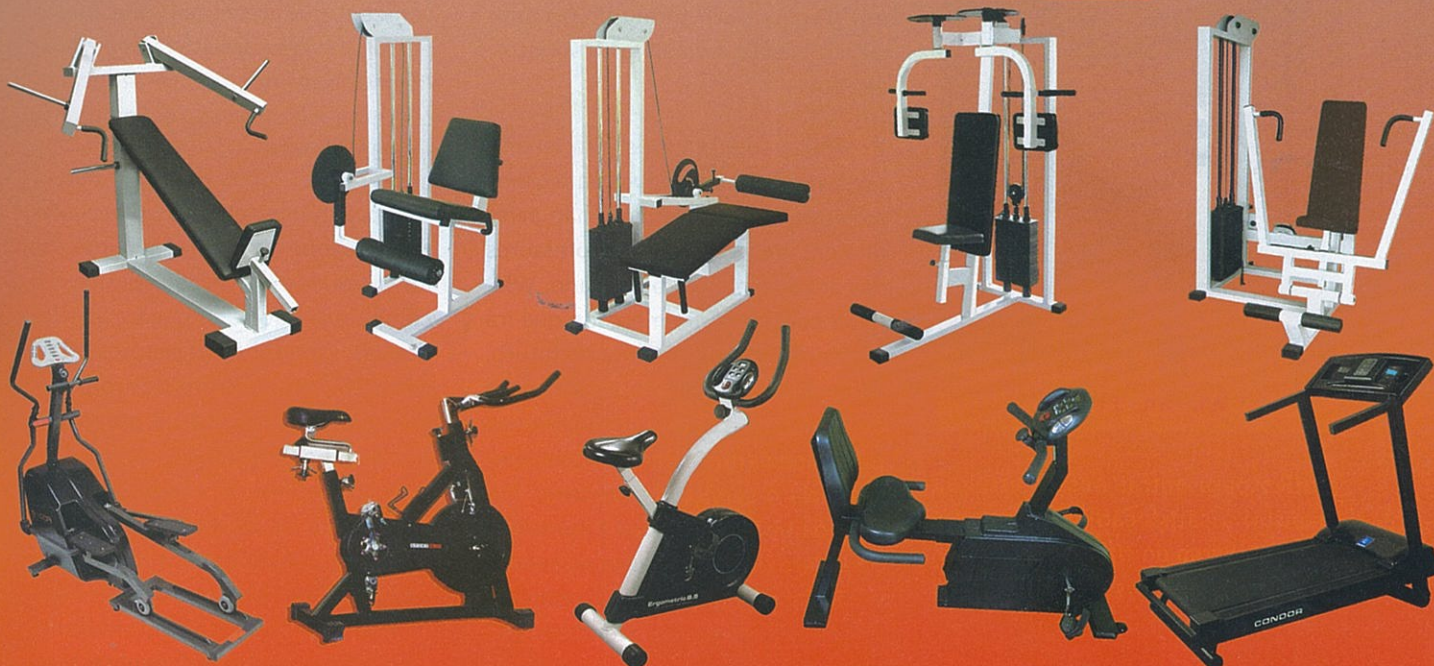
## Satisfação pessoal

**Quem trabalhar com qualidade e diferenciar seu trabalho vai sempre crescer. O profissional precisa ter perfil de um empreendedor. Para quem pretende trabalhar como personal trainer não é só pensar no quanto vai ganhar a mais, mas também na responsabilidade que envolve a atividade, ou seja, a prioridade é cuidar dos alunos, garantir resultados possíveis e trabalhar com transparência e ética.**

Mas nem sempre a oportunidade de maiores ganhos financeiros é o que mais seduz os profissionais que partem para atuar como personal trainer. Wladimir Bolani, diretor e coordenador técnico da Humanas Academia, que é formado há 12 anos e há oito atua como personal trainer, já trabalhou fixo em academias e garante que o motivo que o motivou a investir nessa carreira foi a possibilidade de oferecer um serviço individualizado, que gera resultados muito mais rápidos e satisfatórios.

“Eu me sentia incomodado com o fato de atender em linha de produção numa sala de musculação e, por muitas vezes, não conseguir dar a devida atenção para os alunos, desrespeitando a individualidade biológica. Por incrível que pareça, o ganho financeiro não foi o meu primeiro

# SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

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

[www.sportmix.com.br](http://www.sportmix.com.br)

**B | I | O | M | A | X**

## Saia na frente

com a nova Supertech

**FC 2.0**  
PROFISSIONAL

A nova esteira FC 2.0 Profissional da Supertech oferece design arrojado, conforto e segurança.

Com 8 programas de treinamento pré-definidos e sistema de absorção de impacto por deck oscilante, a FC 2.0 é a grande novidade do ano no Brasil.



**S SUPERTECH**

Consulte nossos representantes: [www.supertechfitness.com.br](http://www.supertechfitness.com.br)

Av. Humberto Cereser, 3817 - Jundiaí - SP  
Tel: (11) 4601-1146 - e-mail: [sac@supertechfitness.com.br](mailto:sac@supertechfitness.com.br)



Wladimir Bolani

motivo para entrar nessa carreira, mas sim a satisfação do aluno, ou seja, o sucesso do cliente com os resultados alcançados de forma eficiente e, principalmente, segura”, conta Wladimir.

Para exercer essa atividade, Wladimir, que é proprietário da Humanas Academia, lembra que o profissional precisa se aprimorar constantemente. Além da graduação, ele possui três pós-graduações e diversos outros cursos. “Hoje, tenho também conhecimentos para acompanhar alunos com necessidades especiais relacionadas, por exemplo, com hipertensão arterial sistêmica, diabetes, cardiopatias, obesos e idosos”, descreve.

Na opinião de Wladimir, a possibilidade de fidelizar os alunos com mais facilidade é a maior vantagem para as academias que oferecem serviços de personal trainer. “Não resta dúvida de que a grande maioria dos alunos gostaria de ter um acompanhamento particular pela segurança e eficácia nos resultados. Com isso, esse serviço auxilia em muito na fidelização e na retenção do cliente, gerando lucro para a empresa e para o profissional”, ressalta.

Na visão de Wladimir, embora ainda hoje serviços de personal sejam vistos como algo mais elitizado, os próprios profissionais têm criado algumas estratégias para atender a uma gama maior de clientes.

“Em algumas ocasiões, desenvolvemos aulas com menos minutos ou em duplas para diminuir o custo para o cliente e viabilizar o serviço”, explica.

Apesar dos ganhos financeiros serem bem mais atrativos para o personal trainer, ele também não acredita em uma evasão dos professores das academias. Por outro lado, Wladimir considera um mercado que irá crescer significativamente no futuro. “As pessoas estão com a percepção de qualidade e optam por lugares ou profissionais que garantam com competência o serviço de personal. Porém, o que me preocupa é aumentar o número de interessados no serviço e não termos profissionais realmente preparados para o atendimento”, alerta.

Diante da maior procura por serviços de personal trainer por clientes cada vez mais exigentes, para se diferenciar muitos profissionais independentes também procuram atuar em grupos multidisciplinares, ou seja, em parceria com nutricionista, psicólogo, endocrinologista etc. Essa é uma das estratégias de Marcelo Casemiro, que é formado há 16 anos e há sete dedica-se à atividade de personal.

Ele, que já trabalhou fixo em academia, também acredita que o mercado está em ascensão para esse tipo de profissional, uma vez que as pessoas, mais conscientes e preocupadas com sua saúde e bem-estar, investem na contratação de um personal trainer. Porém, Marcelo também compartilha da opinião de que os profissionais deverão estar preparados para atender à demanda do mercado.

“O personal trainer deve ter muita experiência na área. É importante que tenha curso de especialização em fisiologia do exercício, atualização em primeiros socorros e esteja sempre se atualizando”, destaca.

Quanto ao perfil desse profissional, além de investir em atualização constante, Marcelo acredita que o personal trainer precisa também gostar muito do que faz, ser educado, coerente, carismático, respeitador e, principalmente, motivador.

Atualmente, ele possui oito alunos e recebe pela hora/aula um valor cerca de seis vezes superior em comparação aos que pagam as academias. Com todos os clientes, Marcelo tem um contrato de trabalho, no qual estão descritos preço das sessões, horário, local e deveres do personal trainer. “O cliente também fica ciente de algumas obrigações, como se comprometer a realizar um teste ergométrico e outros itens mencionados. O contrato é interessante para ambas as partes”, explica Marcelo.

## Limitações



Ary Freitas Cordeiro

Há três anos, Ary Freitas Cordeiro também percebeu na atividade de personal trainer uma oportunidade de aliar maior valorização profissional a maiores ganhos financeiros. Ele garante que o que mais o motivou a trabalhar nessa área foi a satisfação de atender as diferentes expectativas dos clientes e, principalmente, constatar a satisfação deles ao notarem as mudanças no seu corpo e na sua qualidade de vida.



TOTAL  
HEALTH

Projetada  
para os  
melhores



Ary lembra que quando atua como personal trainer independente, o profissional tem limitação do número de alunos. Ele, por exemplo, trabalha seis vezes por semana e possui atualmente oito clientes. “Como atendo todas as regiões de São Paulo, fica difícil conciliar um número maior de alunos”, explica.

Em geral, as pessoas que procuram seus serviços estão interessadas, principalmente, em emagrecimento, ganho de massa muscular ou em uma melhora geral das aptidões físicas. “Entretanto, tenho alunos que querem trabalhar condicionamento físico para participar de maratonas, por exemplo. Em geral, são pessoas muito exigentes, visto que pagam pelo serviço personalizado e esperam por resultados mais rápidos e mais eficazes do que os que se obtêm em academias”, comenta.

Ele também é da opinião de que o mercado está cada vez mais acessível para o profissional de educação física, já que as pessoas têm mais consciência da importância da atividade física.

“Até pouco tempo atrás, as pessoas não sabiam o que era um personal trainer. Hoje em dia, a preocupação com a saúde tem tornado essa profissão mais conhecida e reconhecida”, analisa.

Tatiana Araújo é personal trainer desde 2000, mas optou por manter também um emprego fixo. “Trabalhar como personal trainer me permite conciliar horários, criando mais oportunidades de agregar um maior número de alunos e de aplicar minha total formação profissional de várias maneiras como, por exemplo, realizando avaliações físicas, trabalhando com muscula-

ção, alongamento, pilates e até mesmo treinamento desportivo”, explica.

Na visão de Tatiana, a academia que mantém serviços de personal trainer para seus alunos oferece um



Tatiana Araújo

produto diferenciado e cria uma fonte extra de receita, como, por exemplo, com a locação do espaço, que é comum os profissionais pagarem pela utilização da estrutura física no atendimento aos seus alunos.

Com 14 clientes, Tatiana trabalha praticamente todos os dias da semana, inclusive aos domingos, se necessário. A maior parte de sua clientela é formada por profissionais independentes, especialmente mulheres, que com a correria diária preferem esse tipo de atendimento por permitir horários mais flexíveis do que os das academias.

**Muitas pessoas contratam um personal trainer porque também não gostam de treinar ou são atletas amadores. Daí a importância de o profissional conhecer muito bem as necessidades e as expectativas dos alunos.**

Para Tatiana, existe sim uma tendência dos professores de educação física, especialmente os que já possuem vivência em academia, optarem por exercer a atividade de personal trainer. “Além do salário maior, o professor tem mais liberdade para aplicar seus treinamentos e suas téc-

nicas. Sem dúvida, trata-se de um mercado em crescimento contínuo, mas que deve ser sempre desenvolvido com muita cautela, objetivos claros e ter como foco o bem-estar do aluno e não só a parte financeira”, destaca.

## Mercado estagnado

Já Marcelo Jakobi, que atua há dez anos como personal trainer, acredita que o mercado para esse tipo de profissional já está ficando um pouco estagnado, até porque ainda é um serviço que poucos podem pagar. “Muitos querem trabalhar nessa área, mas não há mercado para todos. Acredito que a área está estagnada. O crescimento foi bom no começo da década”, avalia.

Para se diferenciar, Marcelo também defende que a atualização deve ser uma preocupação constante por parte do profissional. “Os cursos são importantes, quanto mais conhecimento melhor. Também é essencial o profissional ter conhecimento prático. Se vezes o ‘candidato a personal’ sai de um curso discutindo questões complexas de fisiologia, mas não sabe pegar em uma barra e fazer a execução correta dos exercícios ou identificar um desvio postural, os resultados podem ser desastrosos”, comenta.



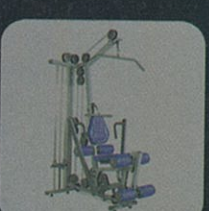
Marcelo Jakobi





**Projetada  
para as  
melhores**

PÁGINA 125



[www.totalhealth.com.br](http://www.totalhealth.com.br)

# Acade System

*Gestão Ética e Responsável*

**ENTREVISTAMOS AS PESSOAS QUE FAZEM ACONTECER O ACADE SYSTEM.  
A PARTIR DE HOJE VOCÊ TERÁ INFORMAÇÕES SOBRE MARKETING, VENDAS  
E GESTÃO DE PESSOAS, DESENVOLVIDAS PARA ACADEMIAS.**

**O que faz o sucesso do ACADE SYSTEM? Conte-nos de que forma o Acade atua nas academias?**

Bem, o sucesso deve ser atribuído completamente as academias associadas. Não seria possível obter aumentos de vendas e tempo de permanência dos clientes com taxas de 40, 60, 80% se as academias associadas não se comprometerem completamente com o modelo de gestão de ética e responsável.

**Em que área, especificamente, o ACADE SYSTEM atua na academia?**

O principal foco de atuação é transformar a recepção em um departamento de vendas e marketing, capacitado para a conquista de novos clientes e fidelização de clientes atuais. O objetivo principal é a completa utilização da capacidade instalada e a eliminação do desperdício e horários ociosos.

**Como é que o ACADE SYSTEM faz tudo isso?**

Basicamente, o ACADE SYSTEM é uma organização que complementa as academias com uma série de ferramentas de estratégias, marketing, vendas e modelos de relacionamento com o cliente. Percebemos durante a elaboração do nosso modelo de gestão, que não existe nas academias, pesquisa de mercado, estratégia de vendas, marketing, comunicação, estrutura para seleção e treinamento contínuo dos colaboradores, principalmente para as recepcionistas. É desta forma que o Acade permite o sucesso completo dos nossos associados.



**Uma vez implantado o sistema, quanto tempo a academia mostra resultados?**

Os resultados iniciais são o aumento imediato da taxa de conversão de vendas, e quando dizemos imediato, mencionamos entre uma a duas semanas. A melhora de lucratividade aparece já no segundo mês, proporcionando um grande alívio no caixa e uma maior tranquilidade na gestão de finanças.

“Depois que me associei houve uma grande mudança, principalmente no faturamento. Com apenas 45 dias de associação já notei essa grande diferença!”

WAGNER  
ACADEMIA FATOR 104

**F104**  
academia

**Qual é o investimento que o associado precisa fazer para se adequar ao sistema ACADE SYSTEM?**

O investimento inicial necessário normalmente é a partir de R\$ 500,00. É claro que este valor varia de uma academia para outra. Já a remuneração do ACADE SYSTEM corresponde a uma parcela das vendas adicionais produzidas pelo sistema. Em outras palavras, o sistema é auto sustentável e pode ser implantado após uma avaliação do novo associado.

**Qualquer academia pode se associar?**

Qualquer academia pode se associar desde que reúna os critérios básicos de nossa análise que envolve basicamente: tamanho, capacidade máxima de atendimento, ociosidade média, ticket mensal e localização. As academias podem solicitar a sua adesão ao sistema seguindo as instruções que aparecem em nosso site: [www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)

# Espaço Acade

“Uma das diferenças, que foi muito significativa, é que tivemos um grande aumento em nossas vendas. Em comparação ao mesmo período do ano anterior. Tivemos um aumento, em média, de 40% de alunos novos. Com relação ao faturamento anual, ainda não possuímos dados concretos, uma vez que estamos apenas a 4 meses associados, mas estimamos um aumento de 150%.”

ROBERTO - ACADEMIA ESTAÇÃO SAÚDE



“Nós da CPN, cumprimos todos os protocolos de vendas e mudanças de horários, além de envolver os colaboradores no processo. O resultado foi espetacular, em apenas três dias depois da implantação do novo sistema correu que uma unidade do grupo CPN pagou o valor cobrado pela Acade System.”

MARCOS ANTUNES  
ACADEMIA CPN



“Hoje considero que o Acade System esta conseguindo superar minhas expectativas de vendas e por isso, estou muito satisfeito. Para aqueles que ainda não possuem, e não conhecem o sistema, eu recomendo e digo que é um sistema seguro e sem riscos para o proprietário da academia.”

DANILO MODESTO  
SANTANA FITNESS



Você pode ter  
+ clientes  
+ **satisfeitos**  
por + **tempo**  
com resultados  
garantidos.

Você também pode se associar!

11 5512-2290 | 2539-7821  
acadesystem@acadesystem.com.br  
www.acadesystem.com.br

Ele lembra que muitas pessoas contratam um personal trainer porque também não gostam de treinar ou são atletas amadores. Daí a importância de o profissional conhecer muito bem as necessidades e as expectativas dos alunos.

Atualmente, como personal trainer, Marcelo possui dez clientes. Porém, ele também atua como professor de musculação e ainda ministra aulas de boxe, a fim de garantir uma renda fixa para períodos em que tem menos clientes.

Apesar da instabilidade financeira da atividade, Paula Ferreira Correia, que é formada há cinco anos, tem atuado exclusivamente como personal trainer e não tem do reclamar. "Há três anos trabalhava com personal e também em uma academia de clube. Porém, esse estabelecimento fechou há seis meses e, desde então, me dedico somente à atividade de personal trainer", revela.

chances de lesões. Além disso, em função dos resultados rápidos, esse aluno fica mais motivado e mais fidelizado", acrescenta.

Como trabalha somente com personal trainer, Paula não deixa de fazer uma reserva para períodos em que cai o número de clientes. "É um dinheiro que não podemos contar todo mês. Eu, por exemplo, tenho sempre uma reserva guardada para imprevistos. E quando quero comprar algo, me organizo para adquirir à vista", revela.

Embora a atividade de personal trainer tenha registrado um crescimento acelerado nos últimos anos, na opinião de Paula continua sendo ainda um serviço restrito a pessoas com poder aquisitivo mais alto. "Existe uma procura maior por esse profissional pelo fato da mídia divulgar muito a atividade física como aliada na promoção da saúde, mas é um trabalho cujo o investimento fi-



Paula Ferreira Correia

não ser mais utilizado amanhã. Temos de ficar atentos a essas mudanças, pois trabalhamos com vidas e não com máquinas. E quem contrata esse tipo de trabalho também tem de estar atento ao tipo de profissional que está contratando", recomenda.

Para Paula, o mercado se mostra bastante promissor para os

***"Muitas pessoas já entram na faculdade querendo ser personal trainer por acharem que o retorno financeiro é alto. Só que não podemos nos esquecer de que para ser um personal trainer precisamos estudar sempre. Um método utilizado hoje pode não ser mais utilizado amanhã. Temos de ficar atentos a essas mudanças, pois trabalhamos com vidas e não com máquinas. E quem contrata esse tipo de trabalho também tem de estar atento ao tipo de profissional que está contratando".***

Atualmente, apenas um dos seus dez alunos é atendido em academia, onde ela não paga por taxa de utilização do espaço. Os demais, ela atende em suas próprias residências.

Paula também acredita que a academia que oferece serviços de personal trainer tem mais chances de fidelizar esse aluno. "Esse cliente vai ter um professor o tempo todo ao seu lado, sendo responsável pelo seu programa de treinamento e pela execução dos exercícios, reduzindo as

nanceiro continua alto e, consequentemente, que traz maiores ganhos para os profissionais", avalia.

Por isso mesmo, ela acredita que os professores de educação física cada vez mais tendem a partir para esse caminho. "Muitas já entram na faculdade querendo ser personal trainer por acharem que o retorno financeiro é alto. Só que não podemos nos esquecer de que para ser um personal trainer precisamos estudar sempre. Um método utilizado hoje pode

profissionais nos próximos anos. "Já estão comprovados os benefícios que a atividade física proporciona, principalmente no tratamento e na prevenção de doenças. E as pessoas estão procurando cada vez mais praticar atividade física. Com o acompanhamento de um personal trainer, essa prática é muito mais segura. Por tudo isso, as academias podem fazer desse profissional um grande aliado na retenção de clientes e na diversificação de seus serviços", observa. ■

# EBV

## O melhor piso para sala de musculação!

### VANTAGENS E BENEFÍCIOS

- ✓ Suporta grandes impactos
- ✓ Protege o piso e equipamentos
- ✓ Fácil instalação
- ✓ Antiderrapante, macio e confortável
- ✓ Diminui o ruído do ambiente.



Solicite uma proposta: 18 3917 4669 - 8139 2052 - [www.novavedovati.com.br](http://www.novavedovati.com.br) - Pres. Prudente - SP

ADESTRAMENTO DE CÃES

### COMPROMISSO COM A QUALIDADE!

Há mais de 14 anos no mercado, somos especialistas na prestação de serviços de adestramento de cães de todas as raças.

Trabalhamos com métodos sem castigo, implementando técnicas inovadoras que fazem com que o seu melhor amigo seja tratado com carinho e dedicação, estimulando o bom comportamento e transmitindo a segurança para você, seus familiares e seu patrimônio.



Fones: (11) 2685-0365 / 8879-4876

[www.franklinrott.com.br](http://www.franklinrott.com.br)

Obediência • Ataque e Proteção  
Antienvenamento • Antisequestro  
Faro • Comportamento

# A importância da retenção de alunos nas academias

**A**umentar o número de clientes é um objetivo óbvio de qualquer empresa, e as academias não são diferentes. Esta busca incessante por novos alunos, característica comum a todos que labutam na área de *fitness*, depende muitos investimentos, suor, criatividade e tempo de seus colaboradores. Isto posto, concluímos que, uma academia que possua profissionais focados na conquista permanente de clientes terá tal objetivo limitado somente pela falta de espaço físico. Ledo engano! Pois não reter a carteira de alunos é condenar-se a um martírio diário de tentar recuperar o que foi perdido ao passo que as despesas fixas somar-se-ão aos eventuais investimentos tão promissores.

O trabalho de retenção, simplesmente entendido como fidelização, deve ser operacionalizado com o mesmo empenho dado à obtenção de clientes. Esta estratégia, apesar de se pautar na matemática básica do lucro máximo, ou seja, ganhar sem perder, parece não ser tão clara ou pelo menos de difícil concretização para muitos empresários *fitness*.

Um aluno pode renovar seu plano por diversos motivos, tais como o contentamento com os

serviços prestados pelos profissionais de educação física, a consecução de um objetivo pessoal, os prêmios chamativos e muitas vezes fáceis de serem alcançados, aulas especiais, atendimento rápido de suas sugestões, torneios, festivais, equipamentos, pelo ambiente social, por poder gozar de licenças no decorrer do seu plano, por alguém da equipe de colaboradores tê-lo lembrado em tempo de um direito ou vantagem adquirida no ato da matrícula, pelo fato de ter recebido uma ligação na data de seu aniversário ou quando falta por alguns dias consecutivos, enfim, a academia que atentar para a execução do máximo de variáveis possíveis, ou seja, se preocupando diariamente em manter o seu corpo de alunos feliz, respeitando sua individualidade, estará consequentemente oferecendo um serviço personalizado e tornando prazerosa a frequência de seus clientes que, por sua vez, independentemente dos motivos que os fizeram renovar seus planos, estarão a cada dia mais enraizados.

As academias que ainda não perceberam esta tendência, que valorizam somente a estrutura, os equipamentos e instalações, estão na contra-mão do desejo atual da maioria das pessoas, as quais têm a "Qualidade de Vida" como objeto de desejo e que dentro de uma academia só será propiciada se for acompanhada do calor humano

inerente a excelência de um atendimento padronizado por parte de seus colaboradores.

A gestão participativa e a reciclagem constante dos colaboradores se apresentam hoje como ferramentas necessárias à padronização do bom atendimento, o qual deve ser o pilar tanto para a conquista de novos alunos como para reter os ativos.

Não existe receita mágica para a retenção, o suor descrito no início do texto ainda é necessário, mas uma equipe coesa e consciente da importância da "fidelização" do cliente é fator determinante para o aumento do número de alunos de qualquer academia.

**"Quanto mais eu treino, mais sorte eu tenho" Tiger Woods ■**

## ACADEMIA PROJETO

### CENTRO DE QUALIDADE DE VIDA

Rua Franco Alfano, 187 - Portal do Morumbi - Fones: 3467-6146 / 3467-8921 / 3744-8469 - [www.projetcqv.com](http://www.projetcqv.com)

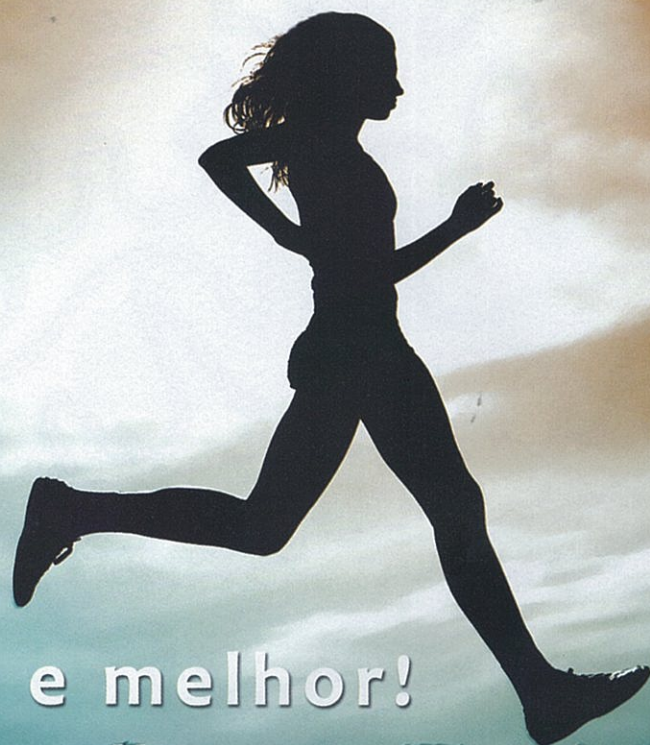


Sandra Antezana

Sócia proprietária da academia Projeto no Morumbi. [sandra@projetcqv.com](mailto:sandra@projetcqv.com)

Existem várias formas de viver a vida

A melhor é **Viver mais!**



LABP.com.br

**Viva mais e melhor!**

**Faça sua escolha**

Ginástica (Platinum)

Yoga

Boxe

Musculação

Natação

Hidroginástica

Pilates Solo

Em breve o novo  
[projetocqv.com](http://projetocqv.com)



Fone (11) 3467-6146  
3467-8921 3744-8469

Rua Franco Alfano nº 187  
Morumbi - São Paulo/SP

**Body  
Systems**

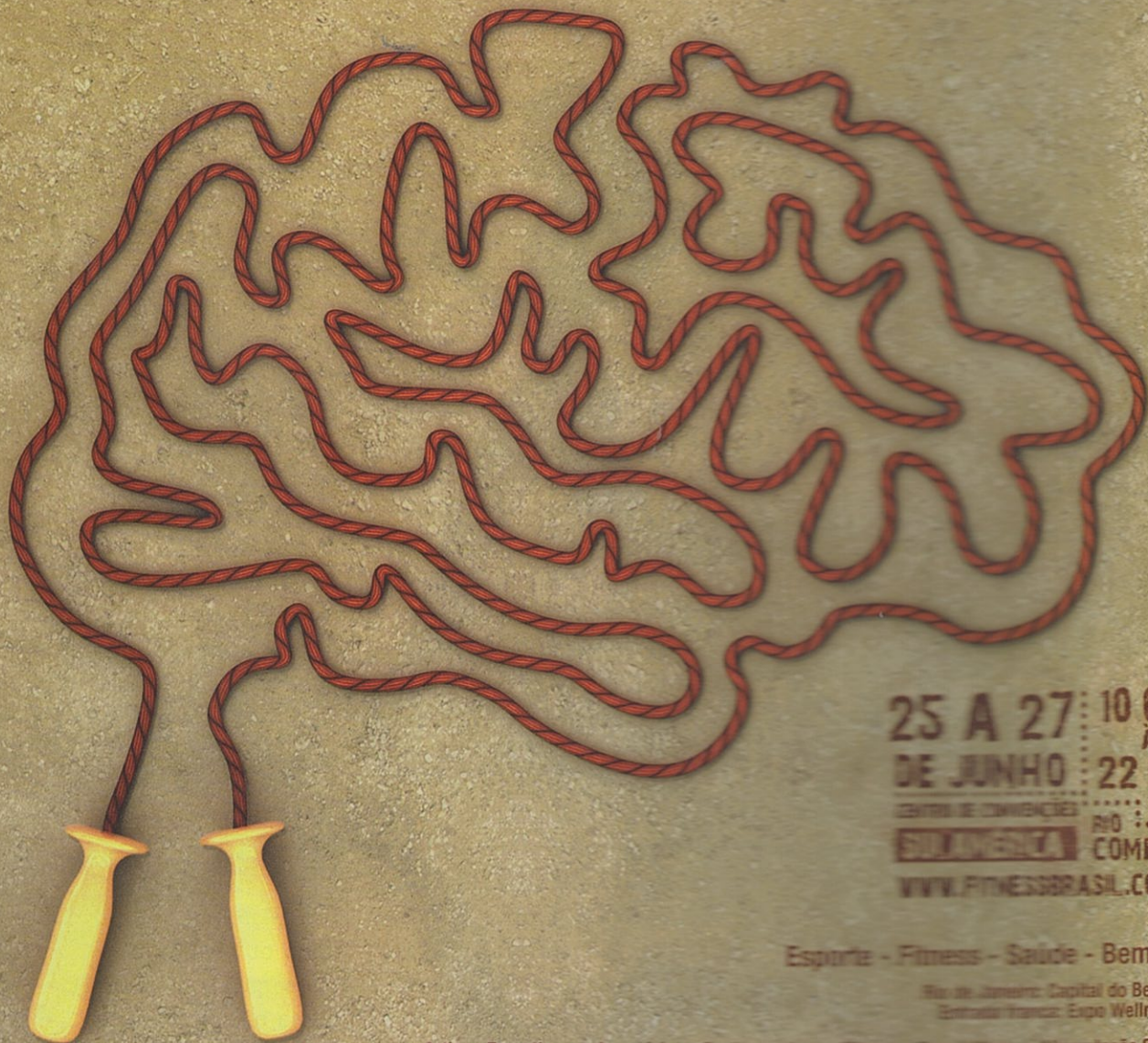


UM  
EVENTO PARA  
QUEM  
GOSTA  
DE

EXERCITAR

TODO O CORPO. **INCLUSIVE A CABEÇA.**

Wellness Rio 2009. Venha participar do evento que vai difundir práticas, criar conteúdo, gerar negócios e ser uma experiência inesquecível para todos que procuram o equilíbrio entre corpo, mente e espírito.



25 A 27 DE JUNHO  
10 00H AS 22 00H  
CENTRO DE CONFERÊNCIAS  
RIO DE JANEIRO  
**ENTRADA COMPRIDA**  
WWW.FITNESSBRASIL.COM.BR

Esporte - Fitness - Saúde - Bem-Estar

Rio de Janeiro: Capital do Bem-Estar  
Entrada franca: Expo Wellness Rio.

- Artigos Esportivos • Acessórios • Equipamentos • Fitness • Beach Wear • Alimentação Saudável
- Suplementos Nutricionais • Aulão de Encerramento Wellness Rio 2009: a maior aula aberta do Rio de Janeiro com participação especial de Carlitos de Jesus - 27/06 - sábado às 17:00h

Participe! Vagas limitadas.



**WellnessRio2009**  
Fitness Brasil

Patrocínio master:

**CAIXA**

Patrocínio:



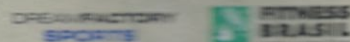
Co-patrocínio:



Apoio:



Patrocínio:



A PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

DAYVIT® polivitamínico • associações - MS - 1.0573.0118. INDICAÇÃO: Deficiência de vitaminas do complexo B. Condições de saúde relacionadas à deficiência de vitaminas do complexo B. MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO RESPONSÁVEL.

atprian



Astro, uma grande marca e três grandes modelos para você.

Faça sua escolha!

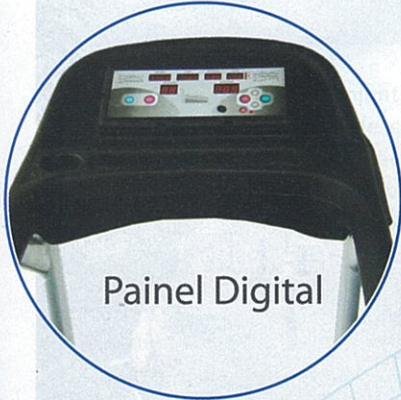
## Esteira AS 200

Motor e Placa Weg 2HP  
Área útil da manta 1,46 m x 50 cm

Consulte  
sensacional  
promoção  
de lançamento!



C2 ideias



Painel Digital

## Cicle Indoor Tornado

A Bike oficial da novela Malhação da Rede Globo.

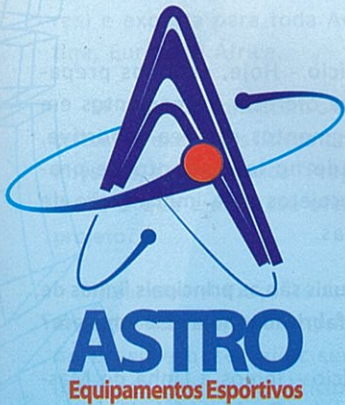


## Elíptico Strong

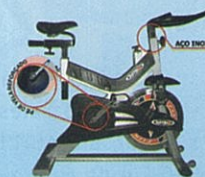
A melhor relação custo / benefício do mercado.



Conheça nossa linha de produtos, e tenha qualidade na sua academia.



Cicle Indoor  
Eclipse



Cicle Indoor  
Racing



Ergométrica  
Mustang



Elíptico  
Transport

Astro Social Clube - A cada produto vendido a Astro doa 5kg de alimentos para entidades carentes.  
Peças de Reposição - Pronta Entrega

Rio de Janeiro ( Fábrica ) - (21) 2269 7806 - São Paulo - (Body Fitness) - (11) 4158 3538

Nordeste (BA/AL/PE/SE) - (71) 3345 3999 - 9988 7741 - R.G.SUL - (Index Fitness) - (51) 3019 4719

email.: comercial@astroequipamentos.com.br - site.: www.astroequipamentos.com.br

# Praça Ao Ar Livre

Um conceito inovador para cuidar da saúde das pessoas

**R**econhecida como uma das maiores empresas esportivas da América Latina, a Physicus comemora o sucesso de um projeto audacioso, que vai ao encontro da filosofia da companhia de promover saúde e bem-estar a todos os usuários de seus equipamentos no Brasil e no mundo.

Trata-se do projeto "Na Praça Ao Ar Livre", voltado para pessoas sedentárias ou que nunca praticaram nenhuma atividade física, que consiste em uma linha de 45 equipamentos diversificados, desenvolvidos para a realização de atividades ao ar livre.

O projeto cabe em praças, parques, jardins, condomínios, resorts, spas, hotéis, clubes, empresas, centro de lazer, chácaras etc. Além dos equipamentos, a Physicus oferece assessoria na escolha dos equipamentos, treinamento para profissionais que irão atuar na área, assistência na instalação e equipe de apoio.

Desde que foi lançado pela empresa, cerca de 500 projetos já foram vendidos. Pelos benefícios que proporciona aos usuários, como a melhoria da saúde e o incentivo à prática esportiva, além das vantagens proporcionadas aos investidores, a Physicus espera uma grande expansão desse conceito nos próximos dois anos.

Nesta entrevista com Maurício José Teixeira, diretor-proprietário da Physicus, o leitor conhecerá mais detalhes desse projeto, que vem atingindo grande sucesso e beneficiando pessoas de todas as idades.



**Empresário Fitness - Quando foi fundada a Physicus? Como tem sido a evolução da empresa?**

Maurício Teixeira - A Physicus foi fundada em 8 de abril de 1992. Podemos dizer que a Physicus é um sonho que se concretizou. Anos de luta, persistência, coragem e, acima de tudo, muita vontade de crescer juntamente com seus colaboradores, fornecedores e clientes. Hoje, a Physicus é uma das maiores empresas esportivas da América Latina.

**EF - Onde está localizada a fábrica e como é a infraestrutura atual da unidade?**

Maurício - A fábrica fica na Rodovia Feliciano Sales Cunha (Km 566 - SP 310), em Auriflamma (SP), e está a 520 km da capital. Atualmente, a infraestrutura da empresa é um dos motivos que fazem da Physicus a maior empresa de produtos esportivos da América do Sul. Possuímos pavilhão da produção, escritórios, dois show room, ambulatório médico, centro de reciclagem, restaurante

e loja de conveniência, loja da fábrica, centro de convenções, praças, centro de treinamento, estacionamento, sistema de tratamento de água, estúdio fotográfico e vídeo filmagem, quiosque, posto de combustível, piscina aquecida etc. A Physicus não para de crescer. Novos projetos estão em construção, como: supermercado, posto de abastecimento bancário, snack bar, novo show room, videoteca e biblioteca e heliporto.

**EF - Quais as inovações da fábrica?**

Maurício - Hoje, estamos preparados para oferecer treinamentos em vários segmentos na área esportiva, diversidade no lançamento de produtos e projetos para implantação de academias.

**EF - Quais são as principais linhas de produtos fabricadas hoje pela empresa?**

Maurício - Temos a Linha de Massagem; Linha Residencial; Linha de Proteção; Linha de Recreação Escolar (jogo de cones numéricos ou com le-



tras, tapete de números, conjunto de letras, conjunto recreativo de cores ou figuras); Linha de Recreação; Linha de Confecção; Linha Futebol; Linha Physikinhos (bonecos - souvenirs); Linha Physicus Pilates; e Linha Pró - Equipamentos.

Também desenvolvemos a Linha Prêmio - Equipamentos; Linha Vip - Equipamentos; Linha Plus - Equipamentos; Linha Convergente - Equipamentos; Linha Convergente Leve - Equipamentos; Linha Convergente Oblongo - Equipamentos; Linha Tradicional - Equipamentos; Linha Compacta - Equipamentos; Linha Circuit Training - Equipamentos; Acessório Esportivo Geral (cama elástica, tornozeleiras, colchonetes, step, halteres, entre outros), além da Linha Ao Ar Livre (equipamentos para praças, spas, hotéis etc.).

**EF - A empresa atua em todo o Brasil?**

Maurício - A Physicus atende todos os estados do Brasil. Conta com mais de 5.000 parceiros (distribuidores) e exporta para toda América Latina, Europa e África.

**EF - No que consistem os novos conceitos em exercícios físicos lançados pela Physicus, denominados "Praça Ao Ar Livre"? O que a empresa oferece nesse projeto?**

Maurício - A Praça Ao Ar livre é um conceito novo que a Physicus lançou no Brasil e busca aliar sensação de liberdade com os benefícios do exercício físico. Para tanto, desenvolvemos uma exclusiva e inovadora linha de equipamentos, que possui design

moderno e arrojado, sendo construída para suportar as ações climáticas, além de proporcionar aos usuários dos aparelhos uma melhor qualidade de vida.

É composta por aparelhos indicados para serem instalados em ambientes a céu aberto e que trabalham todos os músculos do corpo, utilizando o próprio peso corporal para criar a resistência necessária na execução do exercício. Atende a todas as faixas etárias da população - jovens, adultos e idosos.

Na Praça Ao Ar Livre, as pessoas sedentárias, ou que nunca praticaram alguma atividade física, após visitarem o espaço, empolgam-se e começam a se exercitar diariamente. A Academia ao Ar Livre também possui prima por oferecer um excelente visual. Nesses projetos, a Physicus oferece garantia de qualidade, treinamento para profissionais de educação física, projeto em 3D, projetos



paisagístico e urbanístico, além de manter um setor exclusivo de assistência técnica e manutenção.

**EF - Qual o objetivo desse projeto?**

Maurício - A busca pela atividade física vem crescendo de forma expressiva em todo mundo, uma vez que praticar exercícios regularmente contribui sensivelmente para uma melhoria da qualidade de vida. A Physicus tem por objetivo fazer parte dessa rede e busca contribuir na promoção da saúde e do bem-estar de todos os usuários dos nossos equipamentos no Brasil e no mundo, independentemente da classe social.

**EF - Como surgiu a ideia de lançar esse conceito no Brasil?**

Maurício - A ideia surgiu há mais ou menos seis anos. Porém, na China, esse conceito já existe há uns dez anos.

**EF - Como é composta a linha de equipamentos ao Ar Livre?**

Maurício - A linha é composta por 45 equipamentos diversificados, conforme a necessidade e preferência do cliente, placas explicativas para que os usuários possam saber realizar os exercícios corretamente, bancos que melhoram o visual da praça e que as pessoas usam para descanso e reflexão, além de lixeiras para se manter o ambiente limpo e agradável.

**EF - Quais os diferenciais desses equipamentos (concepção, estrutura etc.)?**

Maurício - Os equipamentos da Physicus foram projetados por uma equipe especializada, com desenhos industriais. A estrutura dos aparelhos em tubos de aço carbono tem cinco polegadas de diâmetro com três a cinco milímetros de espessura. A base de fixação ao solo inibe ações de vandalismo e roubo. Além disso, os equipamentos passam por quatro banhos químicos diferenciados e um processo de pintura eletrostática a pó, a fim de resistirem às ações climáticas. A preocupação da Physicus é levar a melhor eficiência mecânica e combinações de matérias-primas aos clientes, de modo

a proporcionar excelente resistência e não oferecer riscos aos usuários.

**EF - Quais locais podem abrigar esse novo conceito?**

Maurício - Toda área ao ar livre. Além das praças, o projeto também pode ser instalado em parques, jardins, condomínios, resorts, spas, hotéis, clubes, empresas, centro de lazer, chácaras, entre outros.

**EF - Quais os benefícios desse conceito para os usuários?**

Maurício - Com esse projeto, a empresa reforça a sua preocupação com a qualidade de vida das pessoas. Conseguimos garantir diversos benefícios para os usuários, que melhoram seu estado fisiológico. As pessoas obtêm perda e manutenção de peso, melhorias musculares e articulares, bem como em aspectos neuroendócrinos, tornando prática e prazerosa a prática de exercícios físicos.

**EF - E as vantagens para quem investe nesse tipo de conceito?**

Maurício - Na administração pública, ou seja, as prefeituras e os governos, que decidem estruturar espaços para a prática coletiva de exercícios físicos, obtêm o bem-estar da população, sem custos para os usuários, além de criarem um verdadeiro ponto de entretenimento para toda a comunidade.

Para os condomínios, é uma maneira de surpreender seus moradores, oferecendo benefícios para qualquer idade e promovendo interação dos condôminos com o meio ambiente. Em clubes, o projeto ajuda a conquistar novos associados e, em resorts, o investimento contribui para maior permanência dos visitantes no local, devido à facilidade de se exercitarem ao ar livre, desfrutando de um bonito visual.

Já nas empresas, o empresário ganha o respeito do mercado, a confiança e o comprometimento de seus colaboradores e se diferencia dos concorrentes.

**EF - Qual a área mínima para instalação da linha de equipamentos ao Ar Livre?**

Maurício - Não há medidas específicas de área física, pois depende do projeto que o cliente pretende implantar. Para facilitar o trabalho e desenvolver uma solução mais customizada, o que oferecemos é o projeto em 3D, no qual se consegue visualizar a instalação de todos os equipamentos solicitados.

**EF - Além da venda dos equipamentos, a Physicus oferece outros serviços ou produtos, como definição do projeto e da área**

**que irá abrigar o centro de treinamento, sugestão de materiais, acompanhamento da obra etc.?**

Maurício - Sim. Oferecemos o projeto 3D, assessoria dos equipamentos, treinamento para profissionais que irão atuar na área, assistência na instalação etc. No pós-venda, temos ainda assistência técnica, ajuda na organização do evento de inauguração, equipe de apoio etc.

**EF - Quantos clientes já compraram o projeto? Como está a receptividade?**

Maurício - Em torno de 500 projetos já foram vendidos. A receptividade é ótima. Na administração pública, os prefeitos conseguem reduzir o número de pessoas em postos e centros de saúde com a melhoria do bem-estar e o incentivo ao esporte.

**EF - Quais as expectativas da Physicus em relação a esse projeto?**

Maurício - São excelentes. Acreditamos em uma gigantesca expansão para os anos de 2009/2010.

É muito prazeroso quando trabalhamos em benefício do ser humano. A cada conquista, penso que muitas pessoas também alcançaram seus méritos por meio de mais bem-estar, saúde e, principalmente, mais qualidade de vida para enfrentar todos os obstáculos do dia-a-dia. Primamos muito também pela segurança dos nossos equipamentos, ou seja, sabemos dar valor à vida e temos a consciência do valor que ela tem para cada indivíduo. O crescimento da empresa Physicus se dá justamente por nossa dedicação e nossa busca em oferecer o melhor aos nossos clientes, bem como por nossa responsabilidade e qualidade garantida na fabricação de nossos produtos. Nosso plano de futuro será prosperar com dignidade e credibilidade, mantendo a ética e o profissionalismo em todos os projetos que desenvolvermos para nossos parceiros e clientes. ■

*Com esse projeto, a empresa reforça a sua preocupação com a qualidade de vida das pessoas. Conseguimos garantir diversos benefícios para os usuários, que melhoram seu estado fisiológico.*

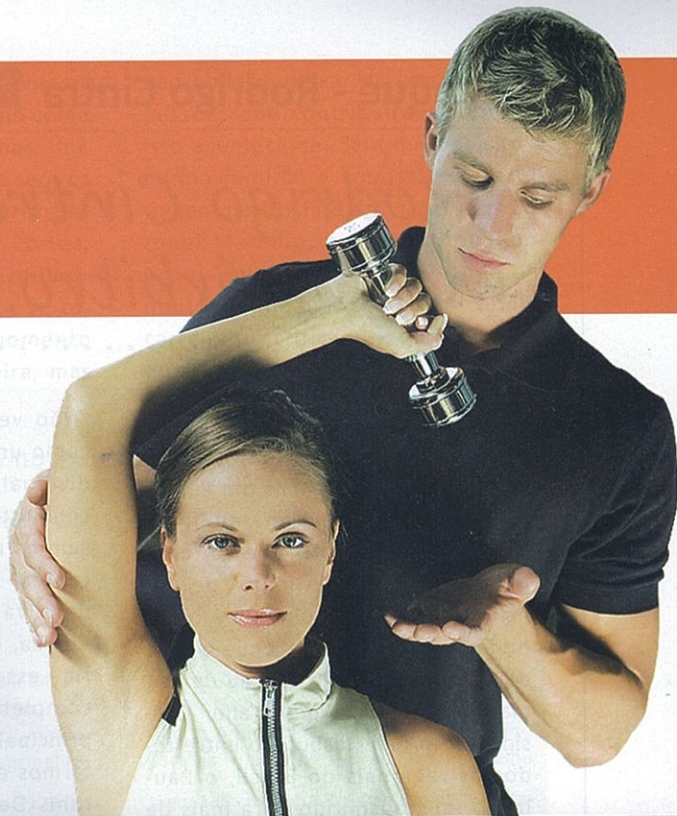


# Loja da EDUCAÇÃO FÍSICA

## PERSONAL TRAINER

Na Loja da Educação Física você encontra livros, frequencímetros, adipômetros, softwares, equipamentos e acessórios para sua atualização e atuação profissional com ótimos preços e condições.

Melhore a qualidade de seu serviço e aumente sua carteira de clientes.

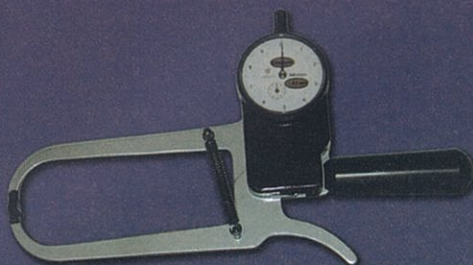


Monitor Cardíaco  
New Balance N5 Grafite



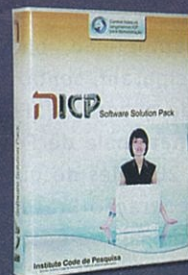
De R\$ 482,90-  
Por R\$ 439,00  
OU 6X R\$ 73,17

Adipômetro Científico  
CESCORF + Planilha e Trena



Por R\$ 620,00  
OU 6X R\$ 103,33

Software **PRESCRIPTOR**  
Prescrição de Treinamento



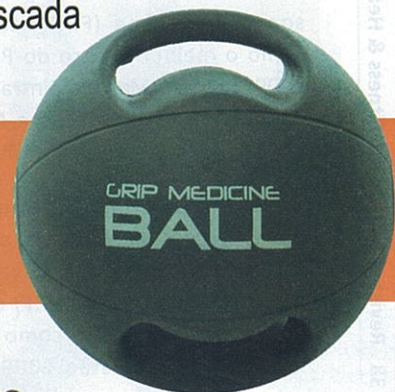
Por R\$ 269,00  
OU 6X R\$ 44,83

## Tudo para Treinamento Funcional

Medicine Balls, Elásticos, Roda de Exercícios, Discos de Equilíbrio, Escada de Circuito, Barreiras de PVC, Cordas, Livros, Cards e muito mais.

Compre em até 6x sem juros no cartão

[www.educacaofisica.com.br/loja](http://www.educacaofisica.com.br/loja)



FORMAS DE PAGAMENTO:



TELEVENDAS:

(11) 2305-9579

# Rodrigo Cintra (F.P.F) é eleito o 2º melhor árbitro do Paulistão de 2009

Por César Koehler

**S**ão Paulo - Mais um Paulistão chegou ao seu final. Campeonato que foi conquistado pelo Corinthians, de Ronaldo Fenômeno, título que é o 26º na história do clube, e onde o time do Parque São Jorge venceu de forma invicta a edição desde ano. Considerado o mais disputado entre todos os regionais do Brasil, o Paulistão foi transmitido para mais de 127 países em cinco continentes. E assim como o final do Paulistão, ocorreu ontem à noite em São Paulo, capital, a festa de encerramento e a premiação dos melhores do campeonato.

Competição, onde 30 árbitros participaram, sendo que três deles são do quadro da (FIFA), Fédération Internationale de Football Association, 20 deles do quadro da (C.B.F) Confederação Brasileira de Futebol e os demais do quadro da (F.P.F) Federação Paulista de Futebol. Todos são da categoria ouro e foi decidido, através de critérios técnicos, onde avaliadores da (FIFA), (C.B.F) e (F.P.F) do estado de São Paulo votaram e decidiram pelos três melhores trios de arbitragem do campeonato. Mediante aos critérios estabelecidos pela Federação Paulista de Futebol foram escolhidos: Wilson Luis Seneme (FIFA), terminou como o melhor árbitro do Paulistão 2009, Rodrigo Martins Cintra (C.B.F), conquistou a 2ª colocação e Marcelo Rogério (F.P.F), ficou em 3º lugar.

Rodrigo Martins Cintra que juntamente com os seus dois assistentes, Rogério Gomes da Silva (C.B.F) e Luiz Antonio Corrêa (F.P.F) conquistaram a 2ª colocação como 2º melhor trio do paulistão 2009, falou:

“Não vejo este prêmio como uma conquista individual, mas sim, uma conquista coletiva, onde sem os meus dois assistentes, Rogério Gomes da Silva e Luiz Antonio Corrêa, eu não alcançaria esse objetivo”. E completa: “Os pontos principais para conquistarmos esse objetivo foram: Determinação, trabalho em equipe, a fé de acreditar em todos os momentos que conseguiríamos e a certeza, de que se fossemos bem, estaríamos sim entre os três melhores trios de arbitragem do campeonato”. E concluiu citando algumas pessoas que para ele fizeram parte também dessa conquista: “Posso até fazer alguma injustiça se esquecer de alguém neste momento tão especial da minha carreira, mas não poderia deixar de citar algumas pessoas que contribuíram para que isso acontecesse. Cito a minha família, a comissão de arbitragem da (F.P.F) e em especial o Coronel Marinho, que acreditou sempre na minha capacidade, onde em muitos momentos da minha carreira fui criticado e nunca deixou que eu desistisse”.

No decorrer do paulistão 2009, Cintra apitou um total de nove partidas, sendo que oito foram pelo Paulistão da série A-1 e apenas um jogo pela série A-2. Sempre demonstrando muito preparo-físico dentro das partidas, distribuiu um total 46 cartões amarelos e dois vermelhos, números esses que, acima de tudo, comprovam que Rodrigo sempre esteve junto aos lances mais duros dentro da partida. A seguir, entrevista com árbitro Rodrigo Martins Cintra após a premiação da (F.P.F).



## Entrevista com Rodrigo Martins Cintra:

**P: Você sempre acreditou que ficaria entre os três melhores trios de arbitragem do campeonato Paulista de 2009?**

**R:** “Sempre acreditei que poderíamos ficar entre os três melhores. Por que depois de 10 anos de (F.P.F), percebi que o nosso maior concorrente na arbitragem, éramos nós mesmos. E eu tinha certeza que se trabalhássemos em jogos importantes, conseguiríamos sim, alcançar os nossos objetivos. Em muitos momentos contamos com a sorte de estar no lugar e na hora certa. Claro que sempre respeitando os demais árbitros, que são excelentes e, na minha opinião, alguns dos melhores do mundo”.

**P: Considerando que o Paulistão é o campeonato mais disputado do Brasil, qual foi seu o ponto fundamental, para conquistar esse objetivo?**

**R:** “São alguns pontos na verdade. Determinação, trabalho em equipe, a fé de acreditar em todos os momentos que conseguiríamos e a certeza de que se fossemos bem, estaríamos sim entre os três melhores trios de arbitragem do campeonato”.

**P: Como está sendo para você esta conquista?**

R: "Está sendo um momento muito especial, pois estou completando dez anos de (F.P.F) e jamais tive um reconhecimento com esse, ainda mais levando em consideração que o Paulistão é uma das competições mais importantes do nosso país".

P: Para quem você dedica essa sua conquista?

R: "É um momento muito importante, porém, não este prêmio como uma conquista individual, mas sim, uma conquista coletiva, onde sem os meus dois assistentes, Rogério Gomes da Silva e Luiz Antonio Corrêa, eu não alcançaria esse objetivo. Posso até fazer alguma injustiça se esquecer de alguém neste momento tão especial da minha carreira, mas

não poderia deixar de citar algumas pessoas que contribuíram para que isso acontecesse. Sem dúvidas cito a minha família, a comissão de arbitragem da (F.P.F) e em especial o Coronel Marinho, que acreditou sempre na minha capacidade, onde em muitos momentos da minha carreira fui criticado e nunca deixou que eu desistisse".

### Jogos que Rodrigo Martins Cintra apitou no Paulistão de 2009

**Jogo: 13 - Ponte Preta 2 X 0 Paulista - 2ª Rodada**

Data: 24/01/2009 - Horário: 19:10  
Estádio: Moisés Lucarelli - Cidade: S. PAULO  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: David Ricardo Mioto  
Cartões: 8 amarelos e nenhum vermelho

**Jogo: 31 - Corinthians 4 X 1 Oeste - 4ª Rodada**

Data: 31/01/2009 - Horário: 17:00  
Estádio: Paulo Machado de Carvalho - Cidade: SÃO PAULO  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Luiz Antonio Corrêa  
Árbitro Assist 2: Rogério Gomes da Silva  
Quarto Árbitro: Alysso Fernandes Matias  
Cartões: 3 amarelos e 1 vermelho

**Jogo: 63 - Noroeste 1 X 1 Grêmio Barueri - 7ª Rodada**

Data: 11/02/2009 - Horário: 19:30  
Estádio: Dr. Alfredo de Castilho - Cidade: BAURU  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Cleber Oliveira de Carvalho  
Cartões: 6 amarelos e nenhum vermelho

**Jogo: 98 - Mirassol 2 X 2 Ponte Preta - 10ª Rodada**

Data: 26/02/2009 - Horário: 19:30  
Estádio: José Maria de Campos Maia - Cidade: MIRASSOL  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Roney Prado Bustamante  
Cartões: 3 amarelos e nenhum vermelho

**Jogo: 115 - Guarani 2 X 2 Noroeste - 12ª Rodada**

Data: 07/03/2009 - Horário: 18:30  
Estádio: Brinco de Ouro da Princesa - Cidade: CAMPINAS  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Marco Antonio de Oliveira Sá  
Cartões: 3 amarelos e 1 vermelho

**Jogo: 112 - Sorocaba 2 X 6 Rio Preto - 12ª Rodada - Paulistão Série A-2**

Data: 14/03/2009 - Horário: 19:00  
Estádio: Walter Ribeiro - Cidade: SOROCABA  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Sérgio Ricardo de Oliveira  
Cartões: 7 amarelos e nenhum vermelho

**Jogo: 148 - Corinthians 1 X 0 Santos - 15ª Rodada**

Data: 22/03/2009 - Horário: 16:00  
Estádio: Paulo Machado de Carvalho - Cidade: SÃO PAULO  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Robinson José A. de Góes  
Cartões: 6 amarelos e nenhum vermelho

**Jogo: 165 - Ituano 0 X 0 Paulista - 17ª Rodada**

Data: 28/03/2009 - Horário: 18:30  
Estádio: Dr. Novelli Junior - Cidade: ITU  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Valter Pimentel  
Cartões: 5 amarelos e nenhum vermelho

**Jogo: 198 - Mirassol 3 X 5 Grêmio Barueri - Semifinal do Interior - Volta**

Data: 19/04/2009 - Horário: 18:30  
Estádio: José Maria de Campos Maia - Cidade: MIRASSOL  
Árbitro: **Rodrigo Martins Cintra**  
Árbitro Assist 1: Rogério Gomes da Silva  
Árbitro Assist 2: Luiz Antonio Corrêa  
Quarto Árbitro: Luiz Carlos Ramos Júnior  
Cartões: 5 amarelos e nenhum vermelho ■

# OUTFITmixx

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

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

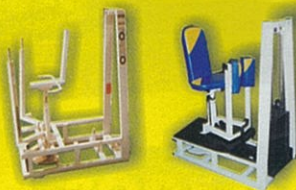
Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

Produtos Exclusivos  
Para limpeza de  
tapeçaria, metalão  
e carenagem

Novos



Reformados



Movement  
TECHNOLOGY

Suprema



R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba  
São Paulo SP - 05140-120  
www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br

Aceitamos  
Cartões Visa

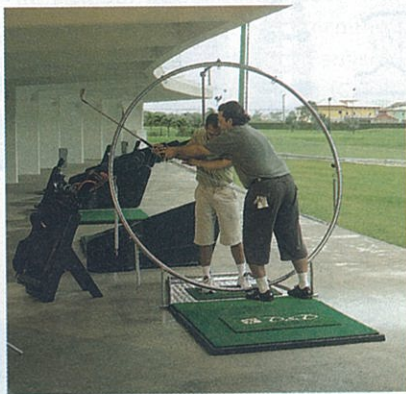


### Swing Pilates

Um fantástico equipamento, destinado ao trabalho com atletas e praticamente de Golf. A além de ser uma ótima maneira de melhorar o seu jogo, o Swing Pilates tem como objetivo corrigir o seu swing, postura, equilíbrio, força, precisão, através da aplicação das técnicas de Pilates. Aliando o maior sucesso dos driving ranges americanos, ao método de maior conscientização corporal. Tem sido adaptado para trabalho com cadeirantes, por disponibilizar bons vetores de trabalho ao redor da cadeira. Ótima aplicabilidade também ao redor da Step -Chair.

#### Serviço:

D&D Pilates Show Room - Rua Professor Gabizo, 347 - Tijuca - Rio de Janeiro - RJ - CEP 20271-065. Telefone: (21) 2566-7690 / 2568-1536 e 0800 282 0624. [www.dedpilates.com.br](http://www.dedpilates.com.br) ■



### Clinical Reformer

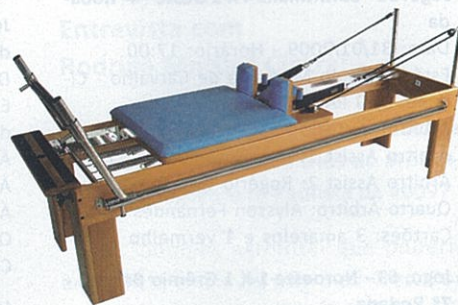
Os aparelhos da Metacorpus Studio Pilates são desenvolvidos em aço inox e madeira maciça. Segundo Gustavo Machado, sócio-diretor da Metacorpus, o uso de madeira de reflorestamento nos equipamentos reduziu os custos de produção em 12%. Por ser uma madeira de alta qualidade, obtida de fontes renováveis, com suprimento confiável e ambientalmente sustentável, o Lyptus é considerado a madeira do futuro. Além disso, os aparelhos são produzidos artesanalmente, com solda especial, evitando o uso de juntas em "T" e garantindo acabamento perfeito e alto grau de segurança.

O Clinical Reformer foi criado especialmente para o tratamento de patologias musculoesqueléticas. Além de todas as funcionalidades do Studio Reformer, o Clinical Reformer oferece altura

ergométrica para entrada e saída do aparelho, com assento a 60 cm do solo, barra de apoio dos pés com ajuste de altura e distanciamento do carinho, mais posições para o limitador do percurso e uma barra "T" de propriocepção exclusiva para trabalhar os membros inferiores, gerando a instabilidade necessária visando ao fortalecimento da musculatura.

#### Contato:

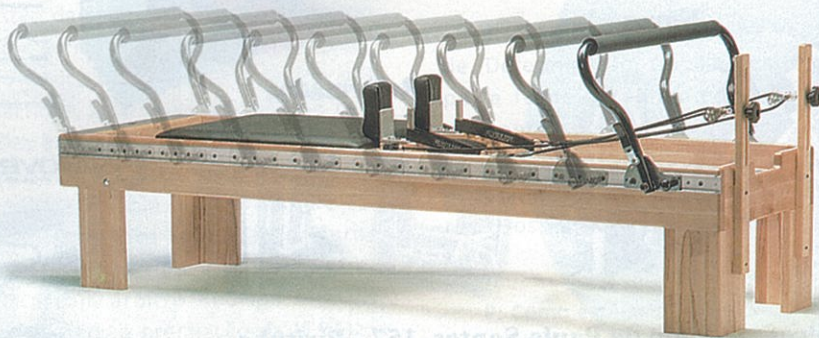
No site [www.metacorpuspilates.com.br](http://www.metacorpuspilates.com.br), pelo telefone 0800 2826 051 ou email [metacorpus@metacorpus.com.br](mailto:metacorpus@metacorpus.com.br) ■



### Clinical Reformer Infinity Footbar

O Clinical Reformer Infinity Footbar facilita a reabilitação rápida de problemas ortopédicos, neurológicos e casos de dor crônica. Barra de pés Infinity e barra de molas Revo, exclusivas da Physio Pilates, que oferecem 128 posições de regulagem para a barra de pés, e permite sua utilização por pessoas de diferentes estaturas e níveis de habilidade.

**Informações:** (71) 3381-8000 - [equipamentos@physiopilates.com](mailto:equipamentos@physiopilates.com) ■





# Body

## FITNESS



**linha Body**  
**Chest Press**

**linha Nitro**

**Peitoral/Dorsal - Flay**

Tubo com 4 polegadas de diâmetro  
Acabamento em inox  
Estofado injetado  
Em varias cores  
Tapeçaria com várias opções de cores  
Base obilonga 150x50x3mm  
Torre 4 polegadas



**linha Classic**

**Leg Press Horizontal**

Tubo com 3 polegadas de diâmetro  
Acabamento em inox  
Estofado injetado  
Em varias cores  
Tapeçaria com várias opções de cores  
Base 100x50x3mm

**BODY FITNESS**

AV. ÁGUA ESPRAIADA, 5.525 - BAIRRO ÁGUA ESPRAIADA - COTIA - SÃO PAULO  
FONES 11 - 4611-5692 / 41583538

[www.BODYFITNESSBRASIL.COM.BR](http://www.BODYFITNESSBRASIL.COM.BR)

# Diamante do sucesso profissional

**T**odos nós procuramos sucesso na vida e, na verdade, a auto-realização é o topo da pirâmide proposta por Abraham Maslow para hierarquizar as necessidades humanas. Mas como atingir a auto-realização? Como atingir o sucesso na carreira? A proposição de uma simbologia - o DIAMANTE - serve para mostrar cinco passos necessários e imprescindíveis para o sucesso profissional. Diz-se que o sucesso só vem antes do trabalho nos dicionários... E é verdade! Mas antes de arregaçar as mangas e chegar ao sucesso, siga esses passos:

## Mudança de comportamento:

de caráter pessoal e intransferível, qualquer comportamento pode ser modificado se é nocivo à sua carreira e à sociedade em geral. Isso porque se entendermos a sociedade como uma série de sistemas integrados, segundo o psicólogo Urie Bronfenbrenner, o comportamento de cada ser humano influencia em todas as suas relações em sociedade, o que significa dizer que uma mudança de comportamento pode mudar uma sociedade, mas não sem antes mudar o seu negócio! Lembre-se que VOCÊ tem todos os recursos necessários para realizar mudanças; se você acha que pode ou que não pode, em ambos os casos você tem razão. Não pense que esse primeiro passo seja fácil, mudar significa também apagar a fogueira das vaidades, enxergar-se no outro e pensar se seria bom que fizessem a você o que você faz aos outros.

**Relacionamentos:** quanto mais, melhor! Muitas vezes, os relacionamentos que você cultiva podem determinar seu sucesso ou o seu fracasso! E se você já é uma pessoa melhor, certamente seus relacionamentos serão melhores! Em uma sociedade globalizada e instantaneamente integrada, ainda existem pessoas que se fecham em seu próprio mundo, e não compartilham experiências com quem está à sua volta... Mau sinal para seus negócios... A concorrência muitas vezes pode ser vista como parceira e engendrar ações conjun-

tas pode melhorar o negócio de todos. Reveja como você cuida da sua rede de relacionamentos - com que frequência você entra em contato com as pessoas, se você é útil antes de precisar de alguém, dentre outras ações que desenvolvem relacionamentos saudáveis e duradouros. Não esqueça do associativismo; mais cabeças juntas pensam melhor!



**Inovação:** é simplesmente uma questão de sobrevivência! No mundo competitivo em que vivemos e com tantas ameaças atuais que fazem a economia se retrair, não inovar leva à estagnação e muitas vezes, à recessão. A inovação é a própria reinvenção do seu negócio. De Henry Ford a Constantino Jr., presidente da Gol Linhas Aéreas, vários foram os empresários que reinventaram seus negócios. Por que não podemos fazer o mesmo no mundo fitness? Inovar é a capacidade de harmonizar conhecimento já existente com novas idéias, é colocar o conhecimento em ação. Novas idéias, porém implicam em pensar! E, para muitos, pensar é muito trabalhoso e, então, preferem continuar aplicando as mesmas práticas fracassadas no mercado.

**Qualidade:** é inadmissível não tê-la. Em que pese o fato de ser um conceito muito subjetivo, é preciso estar alinhado com a

percepção do seu cliente e, para isso, uma política eficaz de relacionamento com o cliente garante sua satisfação através de ações voltadas para a qualidade total. Mas para manter a qualidade é necessário menos tecnologia e mais pessoas de qualidade nas empresas. E qualidade da sua equipe só se consegue através de um treinamento continuado e bem direcionado, que faça dela uma unidade de pensamento e ações em prol do crescimento da empresa.

**Responsabilidade social:** é o futuro das organizações e que já se faz presente. Não pensar nisso é ainda não ter internalizado que é necessária uma mudança radical na forma de conduzir a vida em sociedade. E seu negócio faz parte dessa sociedade. Desde a ação de recolher um pedaço de papel no chão de sua empresa até o comprometimento com causas voltadas para um mundo mais sustentável, tudo passa por esse ponto. Muitos clientes hoje em dia só compram produtos e serviços de empresas cujos valores estejam alinhados com seus valores pessoais. Sua empresa tem uma missão que identifique os valores praticados nela? Pense em práticas mais saudáveis no seu dia-a-dia para poder atrair esse público que vem crescendo a cada dia.

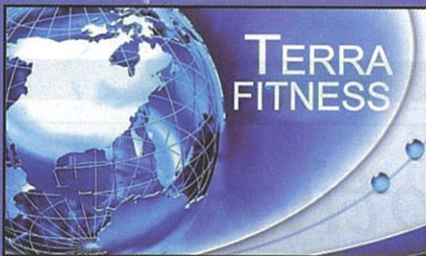
Seguir esses cinco passos conduzirá, sem dúvida, sua empresa e VOCÊ na escalada rumo ao sucesso!

Arregace as mangas, pegue seu DIAMANTE e mãos à obra! ■



**Leonardo Allevato**

Consultor em Fitness - (21) 7894-5551 - [www.leoallevato.com.br](http://www.leoallevato.com.br)



TERRA  
FITNESS

POLITICA DA QUALIDADE

Para nós da Terra Fitness, o importante é o cliente, pois é ele que compra nossos produtos e deve ter suas necessidades e expectativas atendidas em todos os aspectos, através da melhoria contínua do nosso sistema de gestão da qualidade.

**SOMOS FABRICANTES**

[www.terrafitness.com.br](http://www.terrafitness.com.br)

Entregamos em todo Brasil

Telefone: (11) 4426-2002

Celular: (11) 8441-9707

MSN: [terrafitness@hotmail.com](mailto:terrafitness@hotmail.com)

Localização: Rua Andaraí nº 474 / Santo André - SP



PAC

LOG



60cm x 30cm



90cm x 30cm

ALTURA DE 10cm OU 14cm

STEP PAC 60x30x10cm = **54,00/PC**

STEP PAC 60x30x14cm = **74,00/PC**

STEP LOG 90x30x10cm = **79,00/PC**

STEP LOG 90x30x14cm = **109,00/PC**

A **TERRA FITNESS** TEM O MELHOR STEP EM BORRACHA "EVA" DO MERCADO NACIONAL.

GARANTIMOS ISSO, POIS NOSSO STEP É O MAIS INDICADO QUANTO A ABSORÇÃO DE IMPACTOS AOS JOELHOS DO USUÁRIO.

CONSULTE SEU ORIENTADOR FÍSICO.

Telefone: (11) 4426-2002

Celular: (11) 8441-9707

[terrafitness@hotmail.com](mailto:terrafitness@hotmail.com)



**COBRIMOS QUALQUER ORÇAMENTO PARA TATAMES**

LOJISTA - LICITAÇÃO - ACADEMIA - PARTICULAR

CONSULTE NOSSOS PREÇOS ANTES DE FECHAR QUALQUER ORÇAMENTO



Telefone: (11) 4426-2002

Celular: (11) 8441-9707

[terrafitness@hotmail.com](mailto:terrafitness@hotmail.com)

**Design, Qualidade e Resultados**

Nova Linha:

**FUSION**  
INNOVATION



**BIOGYM**  
FITNESS SOLUTIONS

Fone/Fax: (44) 3034-2828 - Maringá - Pr  
[biogym@biogym.com.br](mailto:biogym@biogym.com.br) - [www.biogym.com.br](http://www.biogym.com.br)

ESTAMOS CADASTRANDO DISTRIBUIDORES EM TODO BRASIL



# 4 dicas para motivar e melhorar os resultados

## 1 Desafio

A maioria dos profissionais alcança melhores resultados quando desafiados e colocados à prova. São os "apaixonados por records", profissionais que amam o que fazem e estão continuamente em busca da superação, portanto, identifique ou crie fatos novos, situações onde o obrigue a sair da zona de conforto, sair da rotina e que exige um algo mais de si mesmo, afinal se quiser chegar onde a maioria não chega, faça coisas que a maioria não faz. O vendedor campeão é aquele que encara os desafios como uma grande oportunidade e contagia e entusiasma todos ao seu redor, elevando constantemente suas expectativas e sua performance.

## 2 Reconhecimento

Por que economizar elogios? Já parou pra pensar como algumas pessoas são fortemente impulsionadas quando reconhecidas publi-

camente. Além de não custar nada, um elogio faz maravilhas, é um estímulo poderoso, que motiva as pessoas e os tornam ainda mais dedicados e esforçados.

Repare que quando você faz um elogio verdadeiro a uma pessoa, além de agradá-la você faz com que ela se preocupe em fazer jus as suas palavras e assim manter a reputação sobre o que foi dito, ou seja, um reforço positivo sobre alguma atitude de uma pessoa a forçará indiretamente a manter tal postura. Abuse dos elogios com seus clientes, na próxima visita a um estabelecimento, encontre pontos fortes e diga ao dono ou gerente da loja, com certeza tornará seu início de abordagem muito mais atraente e receptivo.

## 3 Treinamento

Muitas vezes investimos em tantas coisas e as vezes esquecemos de investir em si mesmo. Aposte pra valer na sua constante capacitação, isso te proporcionará mais confiança e credibilidade para abordar o cliente, argumentos variados para

vencer as objeções e um repertório de técnicas para agigantar suas vendas.

Prefira cursos e treinamentos que estimulam a parte pragmática, que enfatizam os exemplos práticos e interativos, gerando assim fácil assimilação e aplicabilidade imediata dos ensinamentos. O treinamento realça o conhecimento e ninguém ama aquilo que não conhece.

Aproveite também ao máximo os ensinamentos que a empresa onde atua te propicia, pois amanhã você pode não estar mais lá, contudo o que aprendeu você leva contigo, afinal podem tirar tudo da gente, mas o conhecimento ninguém tira.

Sorte é o encontro da preparação com a oportunidade.

## 4 Acompanhamento

O que acontecerá com as notas escolares do filho se os pais não se interessarem? Com suas vendas também, provavelmente ela poderá ir caindo aos poucos.

***Aproveite também ao máximo os ensinamentos que a empresa onde atua te propicia, pois amanhã você pode não estar mais lá, contudo o que aprendeu você leva contigo, afinal podem tirar tudo da gente, mas o conhecimento ninguém tira.***

Para manter o bom desempenho é fundamental estar antenado o tempo todo com o que se passa. E se almeja crescer na carreira e se tornar um gerente de vendas, saiba que será necessário se interessar pelas pessoas, apoiar, ajudar o time e emitir feedback para seus pupilos. Comandar não é apenas cobrar e criticar, afinal, estrutura muito rígida normalmente desestimula.

Tenha em mente também que é primordial haver reuniões e encon-

tros com data e hora previamente marcados onde o líder estabeleça claramente as metas, permita que todos tenham um momento para falar e apresentar seus resultados, pois participação gera comprometimento. Além disso, estas ocasiões precisam ser periódicas, interessantes e empolgantes para que todos sintam prazer em participar. E sobretudo, não esqueça de celebrar as vitórias, muitos chefes dão enorme destaque para os problemas e sem querer esquecem de comemorar diversas adversidades

superadas sem nem mesmo uma menção honrosa. Aliás, qual foi a última vez que você separou um tempinho para comemorar uma boa venda, um cliente reativado ou a meta ultrapassada? Você merece!

Confira seu nível de disciplina e a dose de persistência, afinal estes 2 ingredientes ligam seu sonho à realização. ■

**Para manter o bom desempenho é fundamental estar antenado o tempo todo com o que se passa. E se almeja crescer na carreira e se tornar um gerente de vendas, saiba que será necessário se interessar pelas pessoas, apoiar, ajudar o time e emitir feedback para seus pupilos.**



**Erik Penna**

É consultor, palestrante de vendas e motivação e co-autor dos livros Gigante das Vendas e Gigantes da Motivação e autor da obra A Divertida Arte de Vender. [www.erikpenna.com.br](http://www.erikpenna.com.br).

## Nota

# Reciclagem de ideias para o mercado

**S**ports Business abre uma nova era no mercado fitness, com uma programação de cursos inovadores e o lançamento de eventos para o segmento.

O mundo do fitness tem avançado significativamente nos últimos tempos. Em um mercado extremamente competitivo, diferenciar-se é a chave do sucesso. E é com essa proposta que o Sports Business 2009, que reúne congresso e feira de negócios e que será realizado de 12 a 15 de agosto, no Palácio das Convenções, no Anhembi, se firmará dentro desse universo. A perspectiva do evento é ser reconhecido como vanguardista em uma plataforma de tendências para profissionais que estão cansados de se deparar com cursos que apenas reproduzem métodos e materiais pasteurizados e com formatos de "receita de bolo".

Essa edição do Sports Business terá três cursos ligados ao que há de mais re-

cente em treinamento de força, ginástica e grupos especiais.

O Programa Pró Movimento será ministrado pela Sociedade Brasileira de Medicina do Esporte (SBME) e abordará temas relacionados ao treinamento com grupos especiais como cardiopatas, hipertensos, safenados, e outras patologias ou condições especiais como síndrome de Down. Esse curso será certificado pela própria SBME.

Para quem quer se destacar no mercado, conquistando resultados expressivos e diferenciando seu treinamento, uma sala denominada *Novas Tendências* apresentará o que há de vanguarda em treinamento de força e com instabilidade. Nesse espaço, ainda serão mostrados conceitos de técnicas a serem utilizadas em plataformas vibratórias, treinamento com oclusão vascular, kettlebells e treinamento funcional.

Para a área de fitness, haverá o curso de *Formação em Ginástica*, que fornecerá

toda a ferramenta necessária para a construção e a elaboração de uma aula de ginástica, em vez dos "copie e cole", já saturados no mercado. O aluno deixará de ser um mero reprodutor e se tornará um profissional capacitado a criar e a utilizar esses conhecimentos em todo tipo de trabalho, inclusive no Personal Training.

E como última novidade, será apresentado o *GymX*, a maior competição entre academias já vista. Um evento que envolverá as maiores academias de São Paulo em uma disputa que revelará os atletas mais saudáveis da cidade.

Todos os cursos realizados no Sports Business têm certificação da Federação Paulista de Esportes e Fitness (FPEFIT). Mais informações: (11) 3168.5760. ■



# Tempo de recuperação: como manipulá-lo?

**T**odo programa de treinamento deve conter alguns componentes, como, por exemplo, volume, intensidade, número de exercícios e, entre outros, tempo de recuperação.

O tempo de recuperação entre séries, foco de nossa discussão, é um componente manipulável que pode ser composto da forma que o professor desejar, no entanto, será que o mesmo que idealiza um programa

Bom, como sabemos, o metabolismo de cada pessoa é bem diferente, mesmo com idades bem próximas, sexo e nível de treinamento parecido há inúmeros outros fatores que influenciam no tempo que uma pessoa leva para recuperar-se adequadamente de um set de treinamento. Assim, manipular o tempo de recuperação entre sets é de fundamental importância para que a pessoa possa cumprir o programa de treinamento com sucesso e certa tranquilidade.

*O metabolismo de cada pessoa é bem diferente, mesmo com idades bem próximas, sexo e nível de treinamento parecido há inúmeros outros fatores que influenciam no tempo que uma pessoa leva para recuperar-se adequadamente de um set de treinamento. Assim, manipular o tempo de recuperação entre sets é de fundamental importância para que a pessoa possa cumprir o programa de treinamento com sucesso e certa tranquilidade.*

sabe manipular corretamente esse intervalo para cumprir os objetivos do cliente?

Vemos que há uma receita de bolo, um número mágico, cabalístico e definitivo é o todo poderoso "um minuto"!

Quando um cliente pergunta quanto tempo ele deve descansar entre séries, o professor, quase que invariavelmente, diz que o tempo ideal é de um minuto. Mas será mesmo o melhor para todos os clientes, será que um aluno pouco treinado, ou o mais treinado, o idoso, o adolescente consegue recuperar-se adequadamente em um minuto, algum desses não precisaria de mais ou de menos tempo?

Matuszak, et al (2005) afirmou, em um estudo com 17 sujeitos treinados, que não há diferença entre recuperar 1, 3, 5 minutos e que 1 é suficiente para se reproduzir a mesma força no teste de 1RM. Isso indica que 1 minuto é suficiente para que haja uma recuperação adequada e para se produzir a mesma força, no entanto, Willardson & Burkett (2005) relataram, em um estudo com 15 homens, que há diferença no volume de exercícios para diferentes tempos de recuperação, demonstrando que 5 minutos é mais eficiente que 2, que é mais eficiente que 1. Ele demonstrou que para se realizar o volume de treinamento proposto descansar mais que um minuto se faz necessário.

Esses estudos demonstram que a receita de um minuto é insuficiente visto que, espera-se que o sujeito deve completar o treinamento em seu volume com a intensidade proposta supondo-se que a boa estruturação de um volume com a intensidade ideal seja o ponto chave para o sucesso do programa.

Portanto, deve-se tomar cuidado com a indicação do intervalo ideal para cada indivíduo. Mas não há uma forma teórica para sabermos qual o melhor, só na prática podemos inferir se uma pessoa deve recuperar-se mais ou menos. Assim, se respeitarmos o que esse cliente deseja, observarmos os princípios científicos que norteiam as ciências do movimento humano teremos uma boa chance de obtermos sucesso.

**Obrigado e até o próximo tema:  
Volume x Intensidade de treinamento. ■**

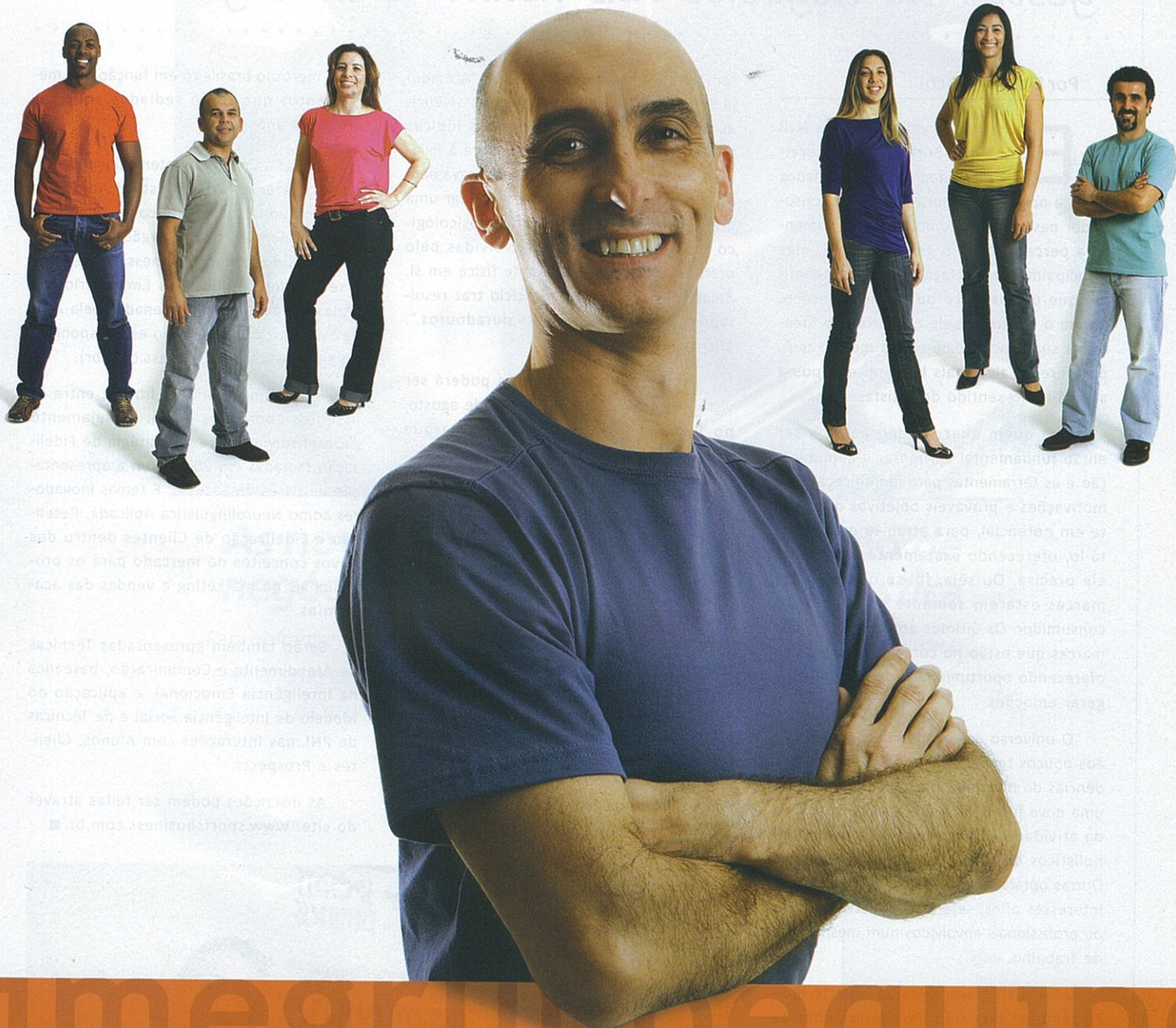
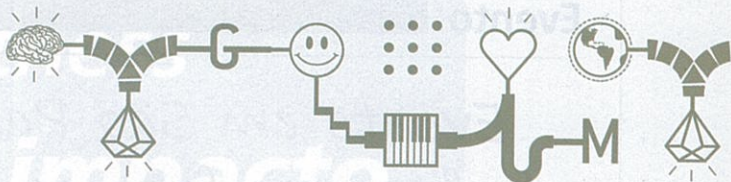


**João Rafael, M.Sc.**

Mestre em Ciência da Motricidade Humana, graduado em Educação Física pela Universidade Castelo Branco e aluno do Laboratório de Neuromotricidade II da Universidade Castelo Branco. Organizador do Congresso Carioca de Educação Física - FIEP/RJ, organizador do Fórum de Educação Física Escolar do Mercosul - FIEP/Mundial e colunista do Guia Fit.  
professor\_joao\_rafael@hotmail.com.  
Cel: 7826-4256 - ID: 105469\*1



**JORGE GONÇALVES**  
grupo estratégico



## 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](http://www.jorgegoncalves.com.br)

*Jorge Gonçalves*

## Evento em São Paulo atualiza profissionais do fitness e fornece novas ferramentas para a gestão de negócios nas academias de ginástica

Por Elaine Franchi

**E**m um mundo globalizado, de fácil acesso às oportunidades, serviços e produtos dos mais variados tipos, a opção de compra do público consumidor passou a ter como base não somente a percepção ou o gosto pessoal, mas principalmente a relação de custo/benefício que um produto ou serviço oferece. Ganha o cliente aquele que primeiro identificar suas necessidades e ao mesmo tempo oferecer algo mais humano que possa auxiliá-lo no sentido de satisfazê-las.

Para quem quer vender, passa a ser então fundamental aprimorar a comunicação e as ferramentas para identificação das motivações e prováveis objetivos do cliente em potencial, para atrair-lo e conquistá-lo, oferecendo exatamente aquilo que ele precisa. Ou seja, foi-se o tempo das marcas estarem somente na cabeça do consumidor. Os últimos anos têm sido das marcas que estão no coração das pessoas, oferecendo oportunidades de criar laços e gerar emoções.

O universo das academias de ginástica aos poucos tem se adaptado as atuais tendências do mercado. Algumas identificaram uma nova fórmula para incentivar a prática da atividade física, aliando-a a conceitos holísticos de bem-estar global (wellness). Outras optaram pela criação de grupos com interesses afins, seja de familiares, amigos ou profissionais envolvidos num mesmo tipo de trabalho.

Aliar a atividade física ao aspecto lúdico também tem sido uma ferramenta de sucesso aplicada por diferentes academias, pois agrega o treinamento esportivo à experiências que ativam nos praticantes seu lado emocional, trazendo ao mesmo tempo diversão, leveza e condicionamento físico.

Segundo Luis Perdomo, criador do Aca-de System, empresa pioneira na gestão de negócios em academias, estudos e pesquisas têm sido feitos para medir o impacto que esta mudança de conceito do fitness (atividade física) para wellness (bem-estar)

tem gerado na vida das pessoas. "Até aqui já se pode dizer que hoje emoção, vivências de sociabilização e interações lúdicas têm um impacto muito maior sobre a fisiologia do ser humano do que se pensava bem recentemente." O caminho é este, dar uma atenção muito maior ao estado psicológico e às experiências desenvolvidas pelo praticante do que à atividade física em si. Relacionar emoção ao exercício traz resultados mais rápidos e mais duradouros.", afirma Perdomo.

Isso é uma prévia do que poderá ser visto nos próximos dias 12 a 15 de agosto, no Palácio dos Convenções do Parque Anhembi, em São Paulo, durante a Sports Business.

Evento anual do setor, a Sports Business traz ao público e ao empresário do fitness e do esporte o que há de novo em serviços, gestão de negócios e de pessoas, além de programas de treinamento, apresentados em uma Feira (Sports Business Show) e um Congresso (CIELT) que acontecem simultaneamente e que reúnem a nata esportiva nacional.

Na Sports Business Show os empresários podem realizar negócios com fabricantes de produtos nacionais e também internacionais, que já identificaram o potenci-

al do mercado brasileiro em função dos megaeventos que serão sediados aqui nos próximos anos.

O CIELT - Congresso Internacional de Esportes, Lazer e Turismo está dividido em módulos voltados a públicos específicos, como academias, clubes, órgãos públicos e entidades do esporte e fitness. Os debates e seminários dirigidos aos Empresários de Fitness estão sendo coordenados pela Aca-de System. (A programação está disponível no site [www.sportsbusiness.com.br](http://www.sportsbusiness.com.br)).

Para o empresário de fitness, entre os assuntos abordados estão: Planejamento e Desenvolvimento de Estratégia de Fidelização testadas em 2009, com a apresentação de Cases de Sucesso. E temas inovadores como Neurolinguística Aplicada, Retenção e Fidelização de Clientes dentro dos novos conceitos do mercado para os profissionais de marketing e vendas das academias.

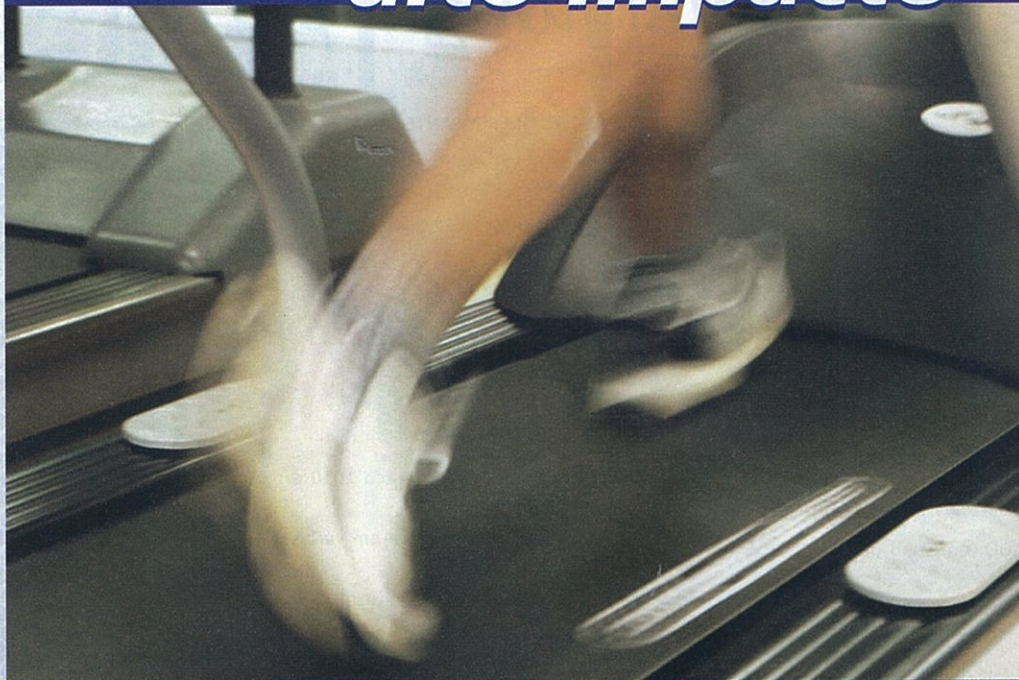
Serão também apresentadas Técnicas de Atendimento e Comunicação, baseados na Inteligência Emocional, e aplicação do Modelo de Inteligência Social e de Técnicas de PNL nas Interações com Alunos, Clientes e Prospects.

As inscrições podem ser feitas através do site: [www.sportsbusiness.com.br](http://www.sportsbusiness.com.br). ■





# Os profissionais de **Fitness** em encontro do mais **alto impacto**



## As novas ferramentas para gestão de negócios para academias de ginástica

Para enfrentar um mercado cada vez mais competitivo, é fundamental manter-se em permanente evolução. Participe da 26ª versão do Sports Business, o maior encontro de negócios do esporte da América Latina, você só tem a ganhar.

**12 a 15 de AGOSTO**  
Palácio das Convenções do Anhembi

Faça já sua inscrição: [www.sportsbusiness.com.br](http://www.sportsbusiness.com.br) ou (11) 3283-3326

<p>REALIZAÇÃO</p>	<p>COORDENAÇÃO</p>	<p>ACADE</p>	<p>APOIO</p>	<p>SECRETARIA DE ESPORTE, LAZER E TURISMO</p>	<p>Ministério do Esporte</p>
-------------------	--------------------	--------------	--------------	---	------------------------------

## Dicas de escolha e manutenção de mini jump - parte I

**O**lá colegas profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios e condomínios.

Muitas pessoas solicitaram para que abordasse sobre escolha e manutenção de mini jump.



**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 quadrado

**PINTURA:** epóxi ou eletrostática em várias cores

**PÉS:** 6 pés fixos (soldados na estrutura)

**TELA SANNET:** nas cores preta, amarela, azul ou vermelha do tipo QR 3/2

**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40

**MOLAS DE TRAÇÃO:** 30 molas de aço inox

**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela

**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE

**PROTEÇÃO LATERAL:** Poliéster preto com elástico

**DIMENSÃO:** Diâmetro: 96cm X Altura: 20cm

**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 110 Kg

**ACONSELHADO PARA:** Academias



**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 quadrado

**PINTURA:** epóxi ou eletrostática em várias cores

**PÉS:** 6 fixos (soldados na estrutura) com anel de reforço

**TELA SANNET:** nas cores preta, amarela, azul ou vermelha do tipo QR 3/2

**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40

**MOLAS DE TRAÇÃO:** 32 molas de aço inox

**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela

**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE

**DIMENSÃO:** Diâmetro: 98cm X Altura: 20cm

**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 130 Kg

**ACONSELHADO PARA:** Academias



**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 quadrado

**PINTURA:** epóxi ou eletrostática em várias cores

**PÉS:** 5 fixos (soldados na estrutura) sem reforço

**TELA SANNET:** nas cores preta, amarela, azul ou vermelha do tipo QR 3/2

**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40

**MOLAS DE TRAÇÃO:** 36 / 44 molas de aço inox

**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela

**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE

**DIMENSÃO:** Diâmetro: 98cm X Altura: 20cm

**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 120 Kg

**ACONSELHADO PARA:** Academias



**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 quadrado

**PINTURA:** epóxi ou eletrostática em várias cores

**PÉS:** 7 fixos (soldados na estrutura) com anel de reforço

**TELA SANNET:** nas cores preta, amarela, azul ou vermelha do tipo QR 3/2

**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40

**MOLAS DE TRAÇÃO:** 44 molas de aço inox

**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela

**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE

**DIMENSÃO:** Diâmetro: 100cm X Altura: 21cm

**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 150 Kg

**ACONSELHADO PARA:** Academias



**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 quadrado

**PINTURA:** epóxi na cor preta

**PÉS:** 4 fixos (soldados na estrutura) sem reforço

**TELA SANNET:** na cor preta tipo Q2S

**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40

**MOLAS DE TRAÇÃO:** 30 molas de aço inox

**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela

**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE

**PROTEÇÃO LATERAL:** Poliéster preto com elástico

**DIMENSÃO:** Diâmetro: 89cm X Altura: 18cm

**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 100 Kg

**NÃO ACONSELHADO PARA ACADEMIAS**

**ACONSELHADO PARA:** Personal Trainer e residências

Continua na próxima edição. ■



Prof. Almir D. Facchinatto

CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. Docente da Pós Graduação Gestão em Metodologia do Treinamento Desportivo na UNIBAN com a matéria Gestão em Manutenção de Equipamentos de Musculação, Fitness e em Meios Estruturais em Academias. (11) 3906-0860 - 9712-1060. [www.outfitmixx.com.br](http://www.outfitmixx.com.br) - [prof.almirdf@hotmail.com](mailto:prof.almirdf@hotmail.com)

# APRESENTANDO UMA NOVA SOLUÇÃO DE MUSCULAÇÃO



## Optima SERIES



OSCP



OSLE

A Life Fitness, marca número um do mundo em equipamentos de ginástica acaba de lançar sua nova linha de musculação. A Optima Series é uma combinação atraente de estilo e durabilidade com otimização de espaço e extrema facilidade de uso.

**Nós gostamos de pensar nela como excelência simplificada!**

**LifeFitness**  
WHAT WE LIVE FOR

**São Paulo**  
Av. Cidade Jardim, 900  
(11) 3095-5200

**Brasília**  
SHIS QI 9 CL - Bloco J - Loja 5  
(61) 3364-0069

**Curitiba**  
R. Carlos de Carvalho, 2290  
(41) 3015-6635

**Porto Alegre**  
R. Quintino Boucaiuva, 291  
(51) 3391-9270

**Distribuidor Autorizado**  
Al. Nhambiquaras, 1.616  
(11) 2893-7681

Em breve novas lojas: **Belo Horizonte e Rio de Janeiro**

**0800.773.8282** [www.lifefitness.com](http://www.lifefitness.com)

# Movement. A marca mais usada nas academias.



E-540



E-520



E-610



E-750

Segurança    Baixa Manutenção    Confiabilidade  
 Design    Desejo    Desempenho  
                  Resultados  
 Interatividade    Retorno    Custo/Benefício  
 Pós-venda    Garantia  
 Beleza    Conforto    Inovação    Ergonomia  
 Biomecânica    Qualidade  
 Rentabilidade    Satisfação

Linha **E**

Uma linha de produtos para promover uma vida mais saudável.

0800-772 4080

[www.movement.com.br](http://www.movement.com.br)

 **Movement**  
by Brudden