

REVISTA

# EMPRESÁRIO

*Fitness & Health*

ISSN 1678-7382



Ano VII - nº 41 - 2009



Revista

# Empresário Fitness

## Sete anos de sucesso na arte de informar



# GESTÃO E LIDERANÇA PODEM FAZER DE SUA ACADEMIA UMA EMPRESA ÚNICA.

GFMi, a última geração em modelo de gestão e liderança. Traga sua equipe para 18 horas de aprendizado, reflexões e descobertas.

Para mais informações, acesse  
[www.lidergfmi.com.br](http://www.lidergfmi.com.br) e garanta logo  
a sua inscrição, as vagas são limitadas.  
Se preferir, entre em contato com a  
Body Systems: (11) 3529-2880.



Caríssimos amigos da Empresário,

**É** com imensa alegria que começo esse editorial. Nossa querida revista está completando 7 anos de vida. Eu, que estou aqui desde o início de tudo, posso dizer sem pestanejar que a luta foi muito grande para que nosso título se firmasse dentro do meio fitness & health. Muitas foram as dificuldades: atravessamos duas crises econômicas, enfrentamos concorrentes desleais, sofremos pressões burocráticas mas estamos aqui. Como diz o ditado, "aquilo que não me mata me fortalece" se aplica perfeitamente em toda nossa luta para chegar aqui, aos 7 anos.

Não posso deixar de agradecer a todos os colaboradores que um dia escreveram e ainda escrevem para a Empresário. A capacidade, profissionalismo e credibilidade de cada um deles agregou à revista valores inestimáveis.

Mais um super agradecimento aos nossos anunciantes, todos que passaram ou ainda estão em nossa revista foram e são responsáveis diretos pela nossa contínua existência, sem contar que através do nome deles fortalecemos o nosso nome.

Também agradeço a todos os funcionários e/ou colaboradores que fizeram ou ainda fazem parte dessa história de trabalho e sucesso.

Para comemorar essa data tão importante, trazemos nessa edição uma matéria sobre os 7 anos da revista, com depoimentos e informações de todo esse período.

E, finalizando, estamos mudando o nome de nossa editora de Atitude Editora para RGP Editora. A partir desta edição os leitores notarão que na capa estarão dois logos e a partir de 2010 ficará apenas o logo da RGP. Essa mudança foi necessária para melhora no desenvolvimento de nossos produtos, entre eles a revista Empresário Fitness & Health.

Boa leitura e meu muito obrigado mais uma vez.

**Romeu Gomes Paião Jr**  
**Editor Responsável ■**

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**  
Você é o negócio
- **08** **RH e Relacionamento - Thiago Villaça**  
Funcionalidade, adaptabilidade e sustentabilidade
- **10** **Capacitação - Andréa Vidal**  
Qualidade de vida em resorts, hotéis e navios
- **12** **Arquitetura - Patrícia Totaro**  
Espaços para diversão
- **14** **Melhor Idade - Cacilda Velasco**  
Família: um investimento especial
- **18** **Matéria de Capa - Por Madalena de Almeida**  
Revista Empresário Fitness & Health - 7 anos de Sucesso
- **28** **Entrevista - Franklin Rott**  
Segurança canina em academias
- **30** **Consultoria - Erik Penna**  
O que é mais importante para você?
- **32** **Mercado Fitness - Acade System**  
O pacto da mediocridade e posicionamento de mercado
- **34** **Mercado Fitness II - Apert Fitness**  
Você seria o seu próprio cliente?
- **40** **Consultoria II - Marcelo Marques**  
Em que fase sua academia se encontra?
- **42** **Manutenção - Prof. Almir Facchinatto**  
Mini jump - 2ª parte



**EXPEDIENTE**

**REVISTA EMPRESÁRIO**  
*Fitness & Health*

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

Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**  
 Ano VII - Edição nº 41 - 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 - Lilian Fernandes - [lilisf@gmail.com](mailto:lilisf@gmail.com)

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

Marketing e S.A.C - João Paulo Reis - [atitude.mkt@uol.com.br](mailto:atitude.mkt@uol.com.br)

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda - RGP 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 Garilli

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).



# MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

## Apresentamos a linha G7

A beleza do design em seu melhor momento



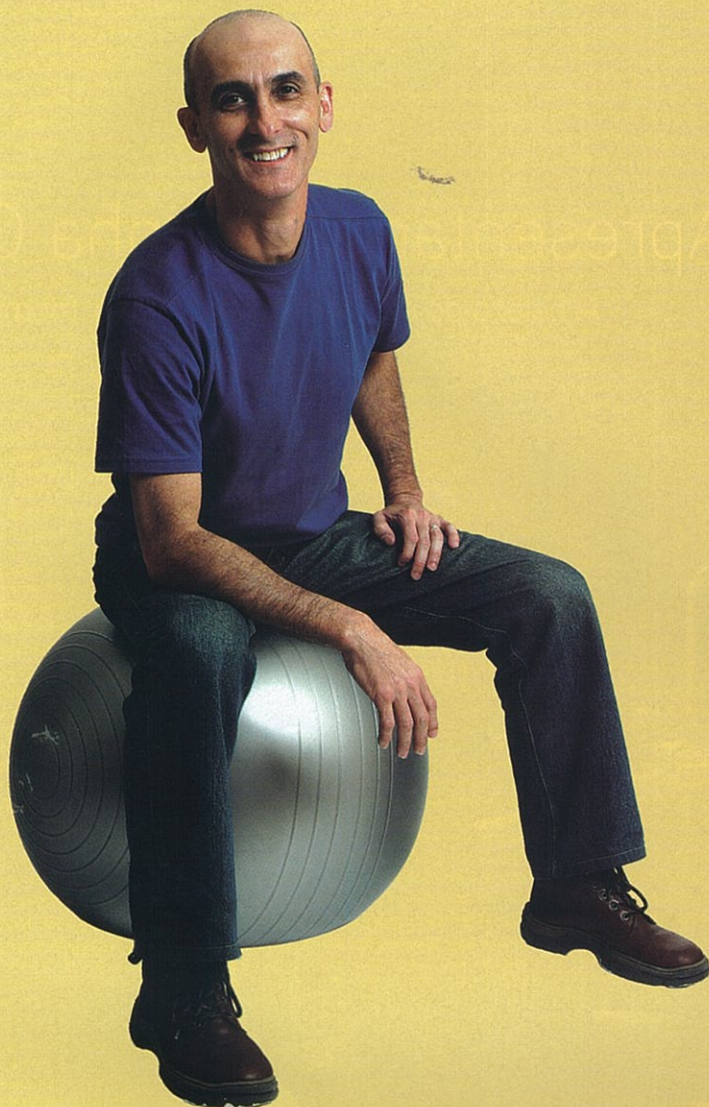
Lançamento IHRSA 2009

Powered By

**JOHNSON**<sup>®</sup>

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





# Você é o negócio

**M**eu pedido de reflexão está alinhado com a transformação de entender um conceito; por favor, me acompanhe nesta viagem. As três macro instituições, nos últimos séculos estavam cumprindo seus papéis: a igreja entregava ao ser humano a religiosidade; a escola, a educação formal e a família, as regras de conduta, passadas de geração a geração. Hoje vivemos um momento pós pós-modernismo, onde questionamos esses valores antes inquestionáveis. Estas instituições não mais entregam na totalidade o que vinham fazendo há anos, disponibilizando ao ser humano um reposicionamento no entendimento conceitual. Isto abre um espaço para que eu e você possamos ter a capacidade de fazer coisas novas sem que os antigos dogmas interfiram. Temos o poder de questionar sem precisarmos dizer sim a paradigmas, pois entre outras coisas, estas instituições não mais nos castigam. Agora podemos fazer e acontecer de forma diferente e, o que é maravilhoso, cada vez mais humanos o fazem.

O que esta viagem filosófica tem a ver com negócio? As empresas ocupam o espaço deixado pelas instituições e levam ao humano o sentido de pertencimento. As organizações não conseguem mais captar na sociedade, pessoas prontas e precisam desenvolver uma nova fórmula:  $CH + DH = RH$  (Competência Humana mais Desenvolvimento Humano, igual a Recurso Humano). Você e eu hoje temos a possibilidade, de observar e analisar o que acontece neste novo cenário da humanidade e entregar às empresas e aos negócios Recursos Humanos com Competências e Desenvolvimento. É necessário entender que **você é o negócio** e a conquista de competências está diretamente ligada à sua vontade e, seu desenvolvimento se dá através de sua pró-atividade. As empresas e o mundo estão em busca de conquistar você. Defina um alvo, **sonhe**, pois quando temos um sonho, uma meta, as forças da natureza conspiram a nosso favor; **leia** sobre vários assuntos, este tem que ser um hábito diário, defina em sua agenda o horário de fazer este exercício do conhecer mais a cada dia; disponibilize um período de sua semana para **visitar** locais que possam lhe colocar em contato com novidades; **estude**, entre em um curso novo, busque também outras áreas de conhecimento; **faça** melhor o que você faz; se **comprometa** com seu desenvolvimento e com a captação de mais e mais competências. Tenha em mente sempre que **você é o negócio**. ■

### 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).



» ALTA QUALIDADE  
AO SEU ALCANCE. »

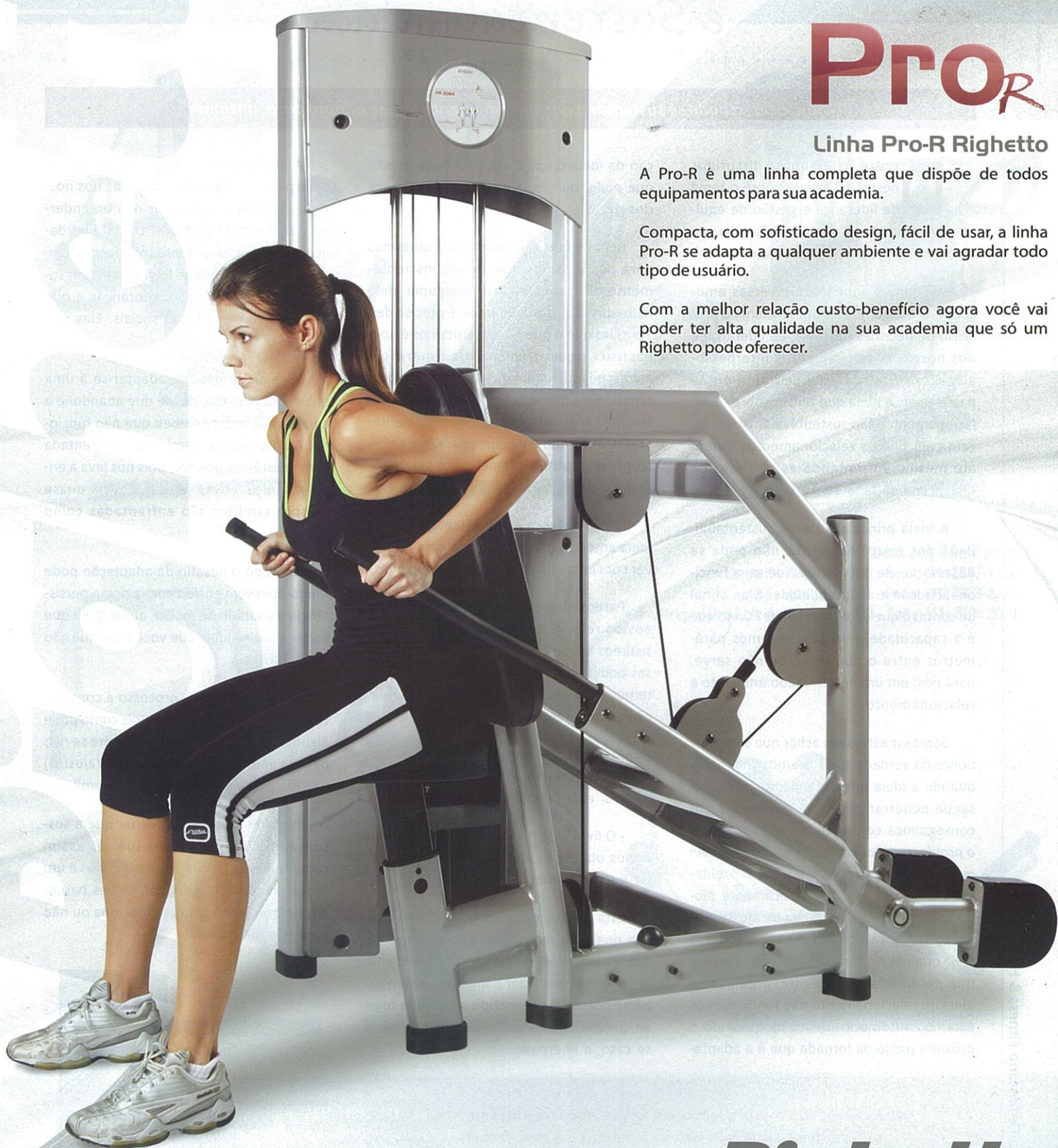
**Pro<sub>R</sub>**

**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



# Funcionalidade, Adaptabilidade e Sustentabilidade

*"Uma ideia só pode se sustentar a partir do momento que se adapta para funcionar"*

**D**entre os assuntos discutidos nestes 10 artigos sobre o tema de liderança e gestão de equipes este assunto se destaca, não pela sua complexidade e sim pelo seu valor.

Já falamos aqui sobre diversas emoções e vimos como elas influenciam no processo de decisões pessoais, de liderança e nos nossos relacionamentos interpessoais, agora a verdadeira pergunta então passa a ser: A ideia que temos sobre os relacionamentos são sustentáveis? Isto é, fazem com que os relacionamentos durem até mesmo enfrentando as barreiras da distância e da falta de convívio?

A ideia principal sobre a sustentabilidade dos relacionamentos não pode se desassociar de outras duas ideias, a funcionalidade e a adaptabilidade. Mas afinal de contas o que é funcionalidade? Creio que é a capacidade de estabelecermos parâmetros entre o que serve ou não serve, para nós, em um determinado ambiente e relacionamento.

Somos mestres em achar que somos os donos da verdade e até ficamos chateados quando a ideia que defendemos não consegue penetrar em outra pessoa ou não conseguimos convencê-las. Mas será que o problema é dos outros? É muito provável que não. Quando pensamos que o problema é do outro nós automaticamente bloqueamos qualquer tentativa de ajuste que possa ser feita por nós mesmos a nossa ideia original. Portanto ao NÃO percebemos que determinado ambiente, argumento, ideia ou relacionamento não funciona, nós estamos automaticamente bloqueando o próximo passo da jornada que é a adapta-

ção da ideia original em uma nova versão que pode, ou não, servir para o que você deseja.

Repare que é fundamental olharmos para nós mesmos quando inconscientemente desejamos resistir a alguma ideia fixa sobre o que acreditamos. É preciso deixar claro que o que nós acreditamos é apenas isso... o que acreditamos, em outras palavras, quando olhamos para nós e perguntamos: Será que eu não poderia pensar diferente? Nós estamos agindo conscientemente e abrindo uma porta para que a nossa próxima atitude semelhante seja ajustada de forma a conseguir o que se quer.

O grande lance é nos desapegarmos da ideia anterior, afinal de contas para que viver com uma ideia que não nos serve mais?

Parece óbvio, mas com frequência, em nossos relacionamentos afetivos, nós resistimos a uma nova ideia de como as coisas poderiam ser. Isso ocorre por que nós temos medo de estarmos errados em relação ao que sentimos.

Acredito que nós, enquanto seres humanos, somos dotados de algumas prerrogativas, entre elas:

- O livre arbítrio = Que nos diz que não temos obrigação alguma, a não ser aquelas que aceitamos ter.

Esta prerrogativa, por si só, já desmancha qualquer modelo de relacionamento que é baseado em regras, moral e leis, pois se sou livre para fazer o que bem entendo, como posso ser submetido a algo que foge ao que me dá a condição de humano? Nesse caso, a liberdade...

A liberdade e a obrigação são ideias opostas, mas que estão inseridas nos nossos relacionamentos e por não entendermos bem o que significa a "tal da" liberdade muitos relacionamentos não funcionam. Minha dica? Abandone a ideia que tem sobre obrigações, traição, cobranças e que seja baseada em regras sociais. Elas não funcionam.

O segundo passo é adaptar-se a uma nova possibilidade, desde que abandone a antiga ideia que percebeu que não funciona. A adaptação é geralmente enfrentada com resistência por nós, pois nos leva a encerrar coisas novas. Coisas novas, quase sempre também são enfrentadas como ameaças.

Contudo o desafio da adaptação pode muito bem ser vencido com a nossa persistência e vontade de mudar, afinal, para que voltar a antiga ideia que você sabe que não funciona?

Acredito que este processo é constante, ou seja, nunca termina, pois como pode alguma ideia funcionar para sempre se não haver significativas interferências (ajustes) nas ideias iniciais e que se sucedem?

Portanto podemos concluir que a sustentabilidade de nossas ideias, assim como qualquer atitude que tomemos é um processo constante de adaptações baseadas no que verificamos se funciona ou não para nós mesmos. ■

*Parece óbvio, mas com frequência, em nossos relacionamentos afetivos, nós resistimos a uma nova ideia de como as coisas poderiam ser. Isso ocorre por que nós temos medo de estarmos errados em relação ao que sentimos.*



**Thiago Villaça**

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



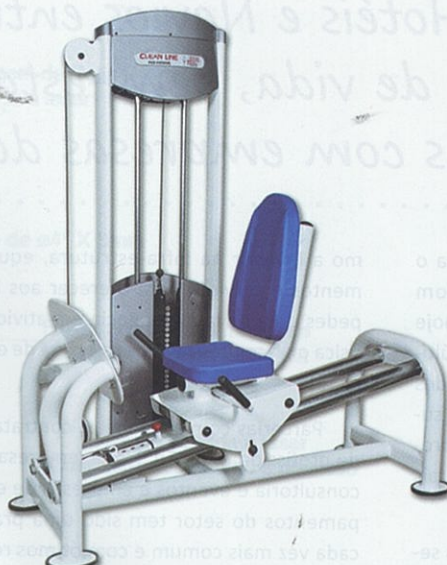


**PRÓ-PHISICAL®**  
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

À Pró-Physical, através da sua experiência, procura estar sempre inovando, e trazendo a seus clientes mais novidades. Montamos sua academia com toda parte de equipamentos, esteiras, spinnings, bicicletas, elípticos, e tudo que você precisa de acessórios. Além das estações que atende: clubes, hotéis, condomínios, escolas e pousadas.



• FLEXOR SENTADO CL-003



• LEG PRESS HORIZONTAL CL-007



• DESENVOLVIMENTO CL-020



• PEITORAL DORSAL CL-017



• MÁQUINA P/ GLÚTEO CL-008



• LEG PRESS 45° CL-028

**Show Room em São Paulo**

- Largo do Arouche, 438 - Fone: (11) 3337-1324
- São Joaquim, 491 - Fone: (11) 3203-2271
- Av. Brigadeiro Luiz Antonio, 361/363 - Fone: (11) 3106 2060

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140  
7º Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jauú-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)

FONE/FAX: (14) 3621-1880  
3624-2521  
3624-9707  
3624-3055



# Tendência

## Resorts, Hotéis e Navios entregam serviços de qualidade de vida, bem-estar, saúde e Fitness em parcerias com empresas do setor de Fitness

O Brasil despertou tarde para o turismo, desenvolveu com atraso a hotelaria, mas é hoje um mercado em franca expansão. Nos últimos dois anos, o setor das grandes redes hoteleiras cresceu 15%, a diária média subiu 8% e a taxa de ocupação nos hotéis progrediu de 48% para 55% - algumas capitais chegaram a conseguir 65% e 67%.

Pelo menos 135 empreendimentos serão inaugurados até 2009, sendo 40% no Sudeste e 35% no Nordeste. "As tendências são os resorts e os hotéis supereconômicos".

Pelos cálculos do Ministério do Turismo, os números são mais animadores, com previsão de 140 novos meios de hospedagem até 2009 e investimento total de R\$ 3,6 bilhões. (Fonte: [www.estadão.com.br](http://www.estadão.com.br)).

De olho nestes números e nos hóspedes inúmeras academias tem firmado parcerias com hotéis, Resorts e navios oferecendo seus serviços através do fornecimento de professores de forma temporária na alta temporada ou de forma permanente com objetivo de captação de novos clientes através da experimentação de seus serviços e atendimento para que quando o hóspede tenha que contratar alguma academia escolha por ela.

Do outro lado, a busca pela qualidade de vida e bem-estar no dia a dia das pessoas tem levado o setor de hotelaria e turis-



mo a investir na infra-estrutura, equipamentos e serviços para oferecer aos hóspedes uma nova experiência em atividade física ou manutenção da sua rotina de exercícios.

Parcerias com academias, contratação de profissionais de Ed. Física, empresas de consultoria e eventos e empresas de equipamentos do setor tem sido uma prática cada vez mais comum e com ótimos resultados de satisfação e fidelização de hóspedes.

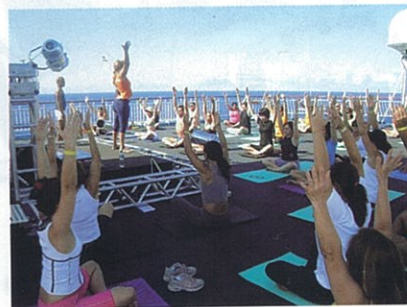
"Encontrar uma variedade de atividades físicas e esportivas a bordo e em terra



firme em uma viagem regular de férias foi uma experiência única e que superou minhas expectativas. Ficar parado era impossível, pois além da Academia e aulas de ginástica, participamos de uma gincana esportiva muito divertida com toda família" Idenir Pereira de Oliveira Jr., hóspede do Navio Island Star, temporada 2008/2009.

O setor de Fitness e de Hotelaria podem ser parceiros de negócios com excelentes resultados para ambos e que tem com muita sinergia na prestação de serviços. Eis alguns aspectos:

- O hóspede deve sentir-se em casa, no que concerne à segurança do lar, porém com todos os atrativos de algo novo, inesperado, moderno.



- Todo o Staff deverá estar preparado para receber o hóspede com requinte e alegria.

- Ter uma ampla e vasta programação que possa atender não só ao hóspede que pernoita ou o de fim de semana, como também aquele que passa um dia.

- O ser humano precisa se divertir. O hóspede deverá alegrar-se e sentir-se bem ao entrar ou chegar ao hotel, sendo sua estadia de negócios ou lazer. Assim uma vasta programação deverá estar pronta a ser acionada, mesmo que o hóspede não a utilize. Como por exemplo: Sala para leitura com toda infra-estrutura de computadores integrados, fitness e massagistas deverão estar a postos para trazer ao hóspede a sensação de bem estar.

Portanto, aproveite a tendência e bons negócios! ■



Andrea Vidal

Diretora da Fitness Mais. Há 12 anos organiza eventos e monta Fitness Center em Resorts, Hotéis e Navios. Saiba mais no [www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)



# Espaços para diversão

Tenho apresentado nas últimas colunas os espaços não-esportivos em que as academias devem investir. Já falamos de vestiários, áreas operacionais e hoje quero dividir com você um pouco do que eu penso sobre os espaços para diversão.

Não é novidade que as academias são mais do que lugares para se praticar exercício: elas fazem parte de rotina de lazer dos usuários. Em arquitetura dizemos que as pessoas se relacionam com três espaços: o primeiro espaço é onde moram, o segundo onde trabalham ou estudam e o terceiro espaço onde passam os seus momentos de lazer. A sua academia deve se posicionar para o seu cliente como o seu **espaço de lazer**. Se isso não acontecer, não se chega à tão desejada retenção.

## Então, o que são os espaços para diversão na academia?

São todos os lugares que propiciam convivência e lazer. Podem ser desde poltronas para se conversar até a própria lanchonete, passando por jogos, televisão, leitura, videogames, acesso à internet e muito mais. Lembre-se que o seu concorrente ao 3º espaço de cada um de seus alunos e consequentemente ao seu tempo e dinheiro disponíveis ao lazer são o cinema, a televisão, o restaurante, o teatro, o parque, a praia entre outros. Trazer para dentro da academia um pouco do clima de cada um destes lugares é o truque para se sobrepôr a esta "concorrência" disfarçada.

## Como fazer?

Para começar, precisamos garantir que pelo menos 5% da área da academia seja ocupada por diversão. Este índice pode até subir em academias focadas em famílias, mas nunca diminuir. Dependendo então do tamanho físico de seu negócio estamos falando de quatro poltronas, uma mesinha com revistas ou televisão (cerca de 10m<sup>2</sup>, para uma academia com 200m<sup>2</sup>) até um misto de sala de jogos, estar e lanchonete (100m<sup>2</sup> para uma academia com 2.000m<sup>2</sup> de área útil). Este espaço deve ser ao mesmo tempo visível ao aluno e bem definido, com certa privacidade.

O espaço de diversão pode ser distribuído entre vários espaços por toda a academia. Inaugurada no mês passado, a Unique Family Club, em Brasília, tem diversos



Unique Family Club / Brasília / DF



Monday Academia  
- unidade CE / São Paulo / SP



Runway - unidade Lago Norte / Brasília / DF

espaços para convivência, alguns externos outros internos, com diferentes ambientações. É uma academia voltada para família e a distribuição em vários pontos de diversão/convivência é para que os diversos grupos que vão se formar de distribuam em seus locais favoritos.

Para se ter a ideia da importância da área de diversão em uma academia familiar, neste projeto de clube familiar, foram destinados cerca de 15% da área total para este fim.

A diversão pode também ser trabalhada em um só espaço multiuso unificado, como por exemplo, na nova unidade da Monday Academia (Centro Empresarial de São Paulo), que conta com estar, TV, revistas, acesso à internet, mesa de jogos e geladeira para auto-serviço em um mesmo ponto, atrás da recepção. Esta opção é muito boa para academias frequentadas por público predominantemente adulto, com pouco tempo livre.

Também inaugurada há cerca de um mês esta área é muito usada pelos alunos

da Monday e uma ótima vitrine na hora do tour, como acontece em todas as outras unidades da rede.

Já na nova unidade da rede Runway, no Lago Norte, em Brasília, o espaço de lazer é mistura os dois conceitos. Ele é dividido em dois ambientes multiuso: o do pavimento superior é um pouco mais tranquilo e serve também como área de espera para as salas de aula e o espaço do térreo contém acesso à internet, lanchonete e poltronas de estar e leitura. Como fica integrado à área dos equipamentos cardiovasculares é mais focada em quem quer um espaço mais agitado e propício a conhecer novas pessoas.

Seja qual for a opção de espaços de diversão, eles devem ser muito convidativos e efetivamente usados. Para isso, os móveis devem ser confortáveis, os materiais de acabamento resistentes e a localização estratégica, para que sejam vistos e desejados. O tour de vendas, independentemente do interesse principal do cliente, deve passar por ele, com destaques do tipo "aqui você pode relaxar depois do treino, acessar a internet, jogar com os amigos...". O cliente imediatamente coloca-se na situação e sente-se acolhido pela sua academia.

Resumindo: reserve uma área para a diversão de seu cliente independentemente, pense nas expectativas de seus alunos e procure satisfazê-las, faça uma ambientação convidativa e comunique isso a todos. Pense nisso e BOM PROJETO!

Um abraço, Patricia. ■



Patricia Totaro

Arquiteta, fundou e dirige o escritório Patricia Totaro | Arquitetura de Resultados, especializado em projetos esportivos, com mais de 80 projetos construídos no segmento Fitness e Wellness em 15 anos de experiência. Contatos: site: [www.patriciatotaro.com.br](http://www.patriciatotaro.com.br) / twitter: PatriciaTotaro / fone: (11) 3081-0909.



# RÁDIOACADEMIA

**Academia** deve ser sinônimo de entretenimento, onde o lema é **bem estar, saúde e diversão!**

## Music & Emotion

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.

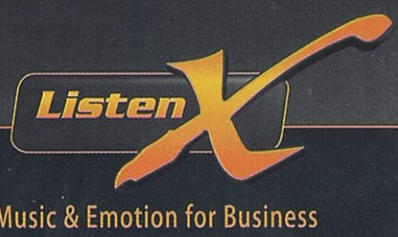
### POWER VISION

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 entre a própria academia, tornando-a um lazer diário e indispensável na vida do seu aluno!



Tel: 11 5572-7716 - contato@listenx.com.br - www.listenx.com.br





# FAMÍLIA

## - um investimento especial...

Há um infindável número de revistas, periódicos, jornais e informativos ao público em geral, onde circulam informações para todos os tipos de público. Alguns, ligados a moda, outros a esporte, fora os de fofocas, celebridades, sociedade, notícias internacionais, financeiras, políticas, etc.

No entanto, todos os relacionados à saúde são ímpar em ter como tema a Longevidade. Não há quem não tenha curiosidade de saber quais são os alimentos que favorecem qualidade de vida e anos a mais a cada pessoa.



Programas de saúde, propostas comerciais, produtos específicos, atividades especiais, enfim... tudo para uma categoria de pessoas que a cada dia se torna mais exigente, pois se vê reconhecida numa sociedade que até bem pouco tempo a ignorava - os que chegaram aos 60.

Hoje uma senhora, com 50 anos não quer que a classifiquem no grupo da vovós. Ela se encontra numa outra categoria - a das mulheres maduras. Mesmo que possua netos, comemorar o Dia dos Avós não lhe fascina. Mas se convidá-la a participar de um desfile de moda, com certeza sentir-se-á numa auto estima bastante elevada e isso fará toda a diferença no seu comportamento e bom humor.

Foi-se o tempo que se louvava os padroeiros e santos, para datas como o Dia dos avós, comemorado no último dia 26 de julho. Além da polêmica por contra as críticas dos que só vêem o lado comercial da comemoração há o fato de que atualmente o papel dos avós na família vai muito além dos mimos dados aos netos e muitas vezes eles são o suporte afetivo e financeiro de pais e filhos. Por isso, se diz que os avós são pais duas vezes.

Nunca podemos esquecer que foi no colo das avós que muitos de nós aprendemos o que é o sentido da vida, a tolerância,

a paciência e a partilha de amor, compreensão e dor.

Sentimos que vivemos uma geração sem "sentido" de onde vimos e para onde vamos. A relação com os idosos está transformada e a com os avós não traz mais esse tempo de curtição, escuta e aconchego.

Somos filhos de pais que se casam e descasam como trocam de casa, netos de avós que são segregados em casa ou que querem vestir-se como os netos, freqüentando ambientes impróprios, mas que lhes rejuvenessem diante dos demais. Somos irmãos que não se conversam e nem brincam juntos, só brigam; membros de famílias que se encontram totalmente separadas de laços afetivos e gente que nada faz nada de solidário, mas cujos membros vivem em solidão.

Precisamos celebrar a experiência de vida dos avós, reconhecer o valor da sabedoria adquirida, não apenas nos livros, nem nas escolas, mas no convívio com as pessoas da família.

O nosso segmento de esporte tem nesse nicho um mercado em plena acessão, portanto surgem mil projetos e propostas aos idosos nas academias.

Mas nós, empresários, apesar de empreendedores, nunca podemos deixar de sermos sensíveis às mudanças rápidas e constantes que a sociedade atual promove, tanto nos valores como nos comportamentos e principalmente nas famílias.

Fica abaixo a mensagem que desejava finalizar este artigo, através de parte da letra de uma música do Pe. Zezinho:

Que eles vivam do ontem, no hoje em função de um depois.

Que a família comece e termine sabendo onde vai.

E que o homem carregue nos ombros a graça de um pai.

Que a mulher seja um céu de ternura, aconchego e calor.

E que os filhos conheçam a força de onde brota o amor.

Que marido e mulher tenham força de amar sem medida.

Que ninguém vá dormir sem pedir ou dar seu perdão.

Que as crianças aprendam no colo o sentido da vida...

Que a família celebre a partilha do abraço e do pão.

Que marido e mulher não se traiam nem traiam seus filhos.

Que o ciúme não mate a certeza do AMOR entre os dois.

Que no seu firmamento a estrela que tem maior brilho.

Seja a firme esperança de um céu aqui mesmo e depois. ■



Cacilda Velasco

Professora, pedagoga e psicomotricista. Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER. [www.associacaovemser.org.br](http://www.associacaovemser.org.br) [www.cacildavelasco.com.br](http://www.cacildavelasco.com.br) [cacilda@cacildavelasco.com.br](mailto:cacilda@cacildavelasco.com.br)



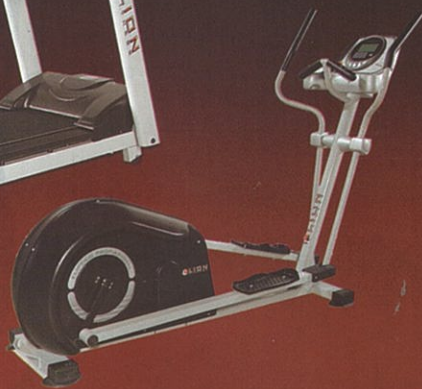


# LION FITNESS

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.

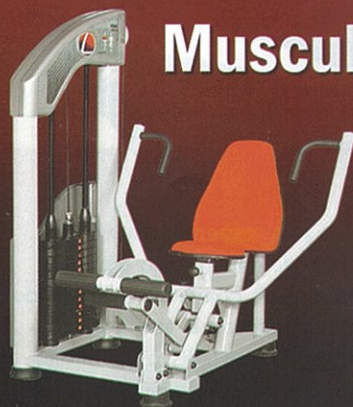


## Cardio

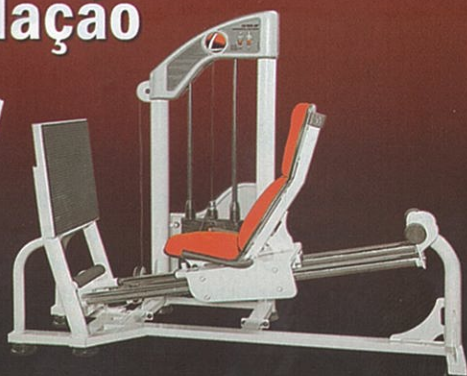


## Peso Livre

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**

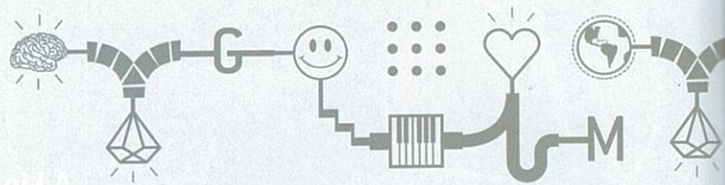
[www.lionfitness.com.br](http://www.lionfitness.com.br)

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





**JORGE GONÇALVES**  
grupo estratégico



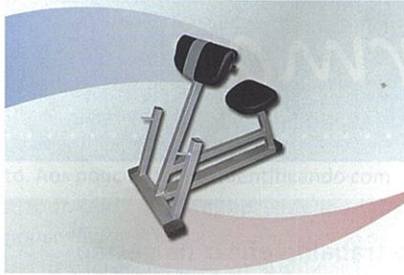
## Agora somos um time de consultores com a assinatura Jorge Gonçalves!

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)



# Sport Mix antecipa o lançamento da Linha Platinum 2010



A partir de agosto, o fabricante de equipamentos esportivos BIOMAX em parceria exclusiva com a SPORT MIX estará antecipando a apresentação ao mercado fitness da sua Linha Platinum 2010 de musculação, com novo design, estrutura reforçada e acabamento diferenciado.

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

Para quem possui as versões anteriores e gostaria de fazer um up grade, vai ter outro benefício, pois poderá dar seu aparelho usado como parte de pagamento e ainda melhor, pagar a diferença em até 36 pagamentos.

Só não se prepara para este verão, para o que tudo indica estará se antecipando, quem não quer e dei-

xar para a última hora poderá ser uma operação de risco, pois o mercado está aquecido e os fabricantes estão trabalhando com prazos mais elásticos do que o normal.

Vale a pena conferir a dica.

#### Onde encontrar a Linha Platinum 2010

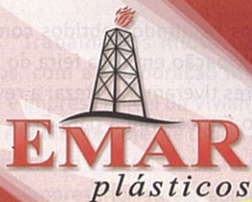
SPORT MIX Equipamentos Esportivos Ltda

Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859 - 05339-000 - Butantã - São Paulo - SP

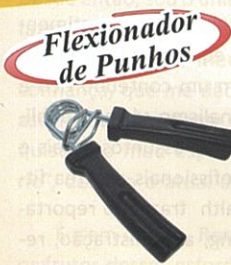
Fones: (11) 3733-2500/2200 - Fax: (11) 3733-2265

www.sportmix.com.br

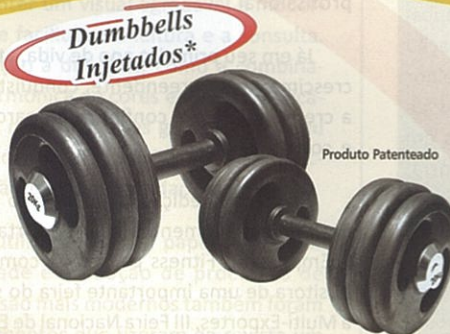
sportmix@sportmix.com.br ■



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



Flexionador de Punhos



Dumbbells Injetados\*

Produto Patentado



Protetor Bucal e Estojo



Presilhas

1 1/2" em Aço



Halteres Injetados\*

Produto Patentado

1/2kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg e 5kg



Barras Injetadas\*

Produto Patentado

1.200 mm

420 mm

#### \* Vantagens:

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

Anilhas Vazadas Injetadas\*

Produto Patentado

1/2kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg, 5kg, 10kg, 15kg, 20kg e 25kg



Fone: (17) 3269-9990

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



# Revista Empresário Fitness

## Sete anos de sucesso na arte de informar

# 7

Considerada pelos empresários do setor uma ferramenta de trabalho eficaz na gestão de seus negócios, a revista **Empresário Fitness & Health** completa sete anos de sucesso em contínuo processo de evolução.

Por Madalena de Almeida

Desde que foi lançada, em 2002, a revista **Empresário Fitness** nasceu com uma proposta diferenciada: a de ser uma fonte de consulta confiável para o empresário da área fitness, wellness e health, auxiliando na gestão das empresas, e, ao mesmo tempo, fomentando negócios entre fornecedores e clientes em um mercado que se apresentava em grande ascensão.

Passados sete anos, a **Empresário Fitness** não só conseguiu cumprir sua proposta, contribuindo para a profissionalização do setor, como hoje é considerada a melhor revista de negócios para proprietários de empresas na área fitness e wellness em geral. Com uma característica própria, marcada sempre por um conteúdo editorial imparcial e objetivo, e com uma política comercial que prima pela ética e pela seriedade, a publicação tem consolidado cada vez mais sua presença no mercado, conquistando leitores em diversos segmentos e ampliando sua base de clientes.

A trajetória da **Empresário Fitness** começou com o sonho de três jovens empre-

endedores, João Marcio Cavalcanti, Thais de Almeida e Mario Ferreira, que vislumbraram a oportunidade de oferecer um produto de qualidade, atendendo às necessidades de leitura de um público que não dispunha de nenhum outro veículo de comunicação especializado e dirigido. E, felizmente, sonhos se realizam.

Graças à visão empresarial dos três sócios, responsáveis pela criação da Atitude Editora, a revista ganhou corpo e se tornou uma ferramenta de trabalho eficaz, auxiliando os empresários em seu dia-a-dia profissional.

Já em seu primeiro ano de vida, atingiu crescimento surpreendente, conquistando a credibilidade e a confiança de parceiros e colaboradores.

Na terceira edição, a publicação viveu um de seus momentos mais importantes. A **Empresário Fitness** participou como expositora de uma importante feira do setor, a Multi-Exportes, III Feira Nacional de Esportes, que se realizava, na época, em Belo Horizonte (MG).

O evento foi a primeira grande oportunidade para apresentação da revista no

mercado e para se conhecer melhor as necessidades dos empresários desse segmento. O resultado dessa primeira empreitada foi sucesso total. Na feira, os então sócios estabeleceram grandes contatos com empresas e profissionais, alguns, inclusive, continuam até hoje fazendo parte do rol de colunistas da publicação.

Diante dos resultados obtidos com a primeira participação em uma feira do setor, os diretores tiveram a certeza: a revista **Empresário Fitness** vinha para ficar.

### Reforço no time

Nas edições seguintes, os investimentos continuaram e a equipe da **Empresário Fitness** cresceu. Com um conteúdo rico e atualizado e um jornalismo sério, a publicação passou a abordar assuntos atuais e de interesse dos profissionais da área fitness, wellness e health trazendo reportagens sobre marketing, administração, recursos humanos, finanças, carreira profissional, tendências, análises de colunistas especializados e matérias exclusivas sobre o desenvolvimento do mercado.





Nessa época, a revista também ganhou reforço comercial. Os então sócios convidaram Romeu Paião, hoje atual diretor-proprietário da revista, para atuar na área de vendas.

“Fiz faculdade de Educação Física e justamente por ter conhecimento de equipamentos e da rotina de academias, além de facilidade de comunicação e de relacionamento interpessoal, fui convidado pelos ex-sócios para trabalhar na revista Empresário Fitness. Na época, os três se dividiam na parte editorial, gráfica e distribuição, além da participação da revista em feiras e eventos. Aos poucos, fui me identificando com a rotina de trabalho, aprendendo um pouco de cada área e acompanhando de perto o crescimento da publicação”, conta Romeu.

Já no primeiro ano, uma alteração societária impõe mudanças na estrutura organizacional. Com a saída de um dos sócios, Romeu assumiu novos desafios.

Dois anos depois, mais um dos sócios se desligou da sociedade, e João Márcio passou a tocar sozinho a empresa. Sem conseguir absorver todo o trabalho da revista, o então diretor convidou Romeu para o cargo de gerente-comercial.

“Trabalhamos muito por uns dois anos, com a colaboração importantíssima e imprescindível da Vivian, que cuidava, e cuida até hoje, de toda a parte administrativa e comercial da revista. Quando a Empresário Fitness completou quatro anos de existência, fiz uma proposta de compra ao João Márcio, que aceitou. Desde então, sou o único dono e luto para fazer com que minhas idéias funcionem. Tenho sempre ao meu lado pessoas de confiança, que me dão toques e dicas. E assim vou juntamente com a revista, conquistando meu espaço como empresário”, destaca o atual diretor.

E, sem dúvida, Romeu vem colhendo os frutos desses esforços. O diretor esteve presente nos grandes momentos da publicação, como o primeiro prêmio conquistado, um reconhecimento à atuação séria e ao pioneirismo da Atitude Editora de ingressar no mercado fitness com um produto editorial diferenciado, colocando à prova a competência de profissionais frente a outras publicações já existentes.

Romeu também se lembra com orgulho quando a publicação atingiu, em uma

só edição, 38 anunciantes pagos em um número com apenas 40 páginas.

“São conquistas como essas que nos motivam a continuar e a acreditar em nossos sonhos. Na verdade, quando completamos um ano de vida, vimos que esse sonho era real e que tínhamos condições de seguir adiante”, lembra.

## Evolução contínua

Graças a essa postura séria, pautada na ética e na transparência, a Empresário Fitness continua em ascensão e em processo de constante evolução. Para continuar a atender às necessidades do segmento fitness, a equipe da revista trabalha duro, cujo foco é manter sempre clientes e leitores satisfeitos.

“No primeiro ano, tudo era novidade. Ainda estávamos entendendo como funcionava uma editora, a confecção de uma revista, partes burocráticas e outras atividades que, de uma forma ou de outra, vinham agregadas ao negócio. Mas desde essa época, procuramos acompanhar a evolução e o dinamismo do mercado, aprimorando a publicação continuamente”, revela Romeu.

Prova disso é que ao longo dos anos, com o aumento de anunciantes, a revista ganhou novos cadernos e mais espaço editorial e comercial. Outra preocupação foi manter um visual agradável e moderno, que facilitasse a leitura e a consulta. A atenção a detalhes, como a combinação harmônica de cores e tons e a aplicação de novos recursos gráficos, garantiu a melhoria da publicação, sem descaracterização de sua identidade visual.

A utilização de um papel de melhor qualidade e a adoção de processos de impressão mais modernos também foram investimentos que fizeram da revista um produto de grande aceitação e credibilidade.

“A Empresário Fitness tem uma cara própria e isso não vai mudar. Uma das nossas preocupações nesses sete anos foi ampliar os temas tratados em nossas páginas. Hoje, temos um maior número de colunistas e abordamos assuntos bem específicos de academias, passando por outros, como treinamento, alimentação, ecologia, arquitetura, saúde e até mesmo psicologia”, destaca o diretor.



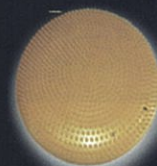
Acessórios para Fitness,  
Pilates, Yoga, Tatami,  
Hidroginástica, Natação  
e Hidroterapia



Balance Dome



Soft Ball



Disco de equilíbrio



Bola 65cm



Esteira p/ Yoga



Exercise ball



Rubber band



kit Medicine ball

Visite nossa loja virtual  
Aceitamos cartões Master e Visa  
Participe de nosso blog interativo.

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

Tel. (11) 4413-5722 ou  
(11) 4413-4996





## Reportagens marcantes

De fato, um dos pontos fortes da revista é seu conteúdo editorial. As matérias, preparadas por profissionais de larga experiência, abordam, muitas vezes até com exclusividade, informações valiosas que ajudam os empresários no dia-a-dia de suas empresas.

Como no início, a Empresário Fitness não expressa uma opinião unilateral a respeito dos vários temas tratados em suas páginas. Mas apenas publica opiniões de pessoas entrevistadas. Dessa forma, a imparcialidade na abordagem dos temas sempre foi uma das premissas básicas da publicação. Durante todos esses anos, a Empresário Fitness preparou matérias de grande repercussão e tratou de temas bastante polêmicos. Quem não se lembra da primeira edição, que discutiu a obrigatoriedade do diploma de curso superior em educação física aos profissionais das academias.

Outra capa de sucesso foi a reportagem, veiculada na quarta edição, que trazia dicas para os empresários incrementarem seus negócios no inverno, quando a evasão de alunos é uma forte tendência.

Ao longo dos anos, também tivemos muitos outros trabalhos marcantes, entre os quais destaque para a matéria sobre suplementos e anabolizantes, com informações bastante esclarecedoras, que alertou para a responsabilidade do empresário em permitir a venda desses produtos nas academias.

Outra reportagem de peso tratou dos sete pecados capitais cometidos pelos donos de academias, que podem colocar

em risco seus negócios. Outra matéria de capa de grande repercussão, publicada na décima edição, que fez uma analogia do setor com a ave mitológica, Fênix, mostrando exemplos de empresários que, quando tudo parecia estar perdido, conseguiram dar a volta por cima e recuperar suas empresas.

Também não podemos deixar de mencionar as capas que abordaram assuntos extremamente atuais, como: concorrência predatória; as políticas de RH nas empresas fitness; a metodologia Gustavo Borges para aulas e treinamento de natação; a importância da avaliação física para os alunos que estão começando na academia; e, mais recentemente, as edições que trouxeram as reportagens sobre como os empresários podem utilizar o marketing em seus negócios, e sobre o sucesso do Portal de Educação Física, que tem aproximado cada vez mais profissionais e empresários do setor.

“Atuamos em um mercado dinâmico e voraz. Os empresários necessitam de informações precisas e de impacto instantâneo, que ofereçam resultados. Já os profissionais hoje precisam se completar com boas informações, e a revista não apenas leva essas informações, como também ajuda nos processos evolutivos da própria carreira de educador físico”, ressalta o diretor.

Com essa estratégia de mercado, a Empresário Fitness ganhou maior penetração, atingindo de forma mais ampla outros nichos. Hoje, a revista desfruta de grande reputação em todo o mercado de wellness, que compreende os segmentos fitness, saúde, esportes, bem-estar e lazer, sendo lida por donos de academias, professores, médicos, nutricionistas, fonoaudiólogos etc.

“Graças à colaboração de inúmeros parceiros, estamos atentos com o que acontece no mercado wellness em geral. E temos de correr atrás mesmo. Hoje, existem outras publicações que estão a todo vapor e não podemos perder espaço por falta de conteúdo”, observa Romeu.

A distribuição da revista continua sendo gratuita, porém para quem recebe gratuitamente as edições não tem uma periodicidade fixa, por isso fazemos assinaturas. A publicação tem circulação nacional, mas também possui leitores fora do Brasil. A cada nova edição, a Empresário Fitness consegue maior penetração. A tiragem atual é de 12 mil exemplares, sendo 80% destinados à distribuição gratuita e assinantes e 20% para feiras e eventos.

## Respeito com leitores e clientes

Além da qualidade editorial e gráfica, outro diferencial da Revista Empresário Fitness é o cuidado que toda a equipe tem em manter um relacionamento sempre estreito com clientes e leitores. “Nossos clientes e leitores são nossa fonte de inspiração contínua. Temos o cuidado de acompanhar cada novo cliente e trabalhar com ele para que seu anúncio tenha o resultado e o retorno esperados. Com leitores é a mesma preocupação: estamos sempre na linha de frente para solucionar dúvidas e resolver problemas. Além dos leitores, nosso atendimento tem uma parte dedicada aos assinantes, que, juntamente com os anunciantes, garantem financeiramente a existência da revista”, explica Romeu.





# 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.



**NV**  
**NOVAVEDOVATI**  
Soluções Inteligentes

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

# OUTFITmixx

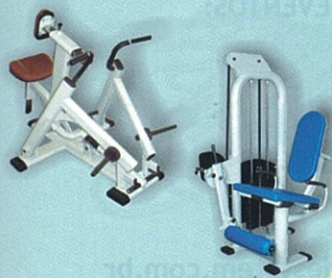
Equipamentos, tatames, pisos especiais, boxe.  
Acessórios esportivos, esteiras e bicicletas.  
Reforma e manutenção de equipamentos

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

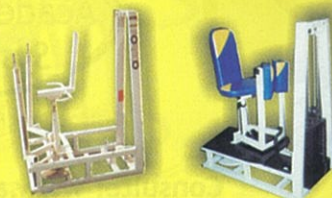
Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO  
COM MAIS DE 120 ACADEMIAS REFORMADAS

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](http://www.outfitmixx.com.br) [outfitmixx@ig.com.br](mailto:outfitmixx@ig.com.br)

Aceitamos  
Cartões Visa





## YES! LUCRO É BOM!

Supor que exista o Lucro Bom, pressupõe que exista o Lucro mau ou ruim. Ruim é aquele lucro que não tem sustentação no médio e longo prazo. O especialista em estratégia Adrian Slywotzky refere-se ao lucro ruim como aquele que é obtido do corte de investimentos, pesquisa e desenvolvimento, eliminação de treinamento de funcionários, redução de verbas em marketing e da redução da força de vendas.

Se você pudesse observar sua academia como um especialista em finanças ou custos, quanto seria possível "cortar" a mais do que já foi feito no último ano?

A resposta foi 3%, 5%? Parece pouco, não?

Um dos principais desafios que um administrador enfrenta no seu dia-a-dia é o gerenciamento de custos e orçamentos.

É muito importante cortar custos e sem dúvida devemos nos esforçar sempre neste aspecto, mas o resultado quase nunca é relevante para um aumento importante na lucratividade.

Hoje sabemos que somente com o gerenciamento estratégico eficiente de custos e receitas é possível a melhoria das margens e o aumento da lucratividade de qualquer negócio.

Sem diminuir a importância da gestão de custos nas empresas, acreditamos que o caminho mais rápido para a melhoria de margens e lucros é o aumento consistente de vendas e faturamento.

A regra mais comum nas empresas é a sua capacidade de gerenciar e cortar custos. As academias apresentam baixa capacidade de controle sobre suas vendas e receitas, assim abordamos seu aumento como o aspecto mais relevante para as mesmas.

Agora e se você pudesse aproveitar 90% das oportunidades de vendas que sua academia teve no último ano?

E se sua equipe de vendas for tão treinada que consiga vender o seu produto de maior margem em 80% dos casos?

E se você pudesse aproveitar, digamos, 90% da capacidade de atendimento total de sua academia?

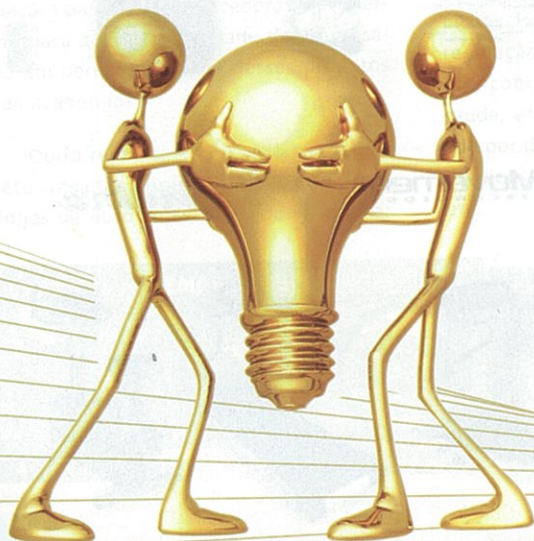
Qual foi sua resposta?

Aumento de 20%, 30% ou mais de 40% na sua receita bruta?

Os números acima mencionados são totalmente possíveis de serem alcançados por qualquer academia. Na verdade muitas delas estão aplicando conceitos de gestão desenvolvidos pelo Acade System e tendo desempenhos ainda melhores do que estes.

Como o leitor já percebeu, faz falta uma boa e comprovada estratégia comercial, um departamento de vendas treinado com eficiência e uma comunicação eficaz e barata, não!? Você, proprietário ou gestor de academia, tem o direito e até a obrigação de saber como desenvolver seus negócios usando novos conceitos de gestão.

**E VOCÊ, É A FAVOR DO LUCRO BOM?**



**PARTICIPE DOS NOSSOS EVENTOS:**

Acade System

Gestão Ética e Responsável

Consulte: [www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)



# Espaço Acade

“A diferença mais significativa que tivemos foi um grande aumento em nossas vendas, comparando o mesmo período do ano anterior. Tivemos um aumento, em média, de 40% de alunos novos matriculados. Com relação ao faturamento anual, não possuímos ainda os dados concretos, porém estimamos um aumento real 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 de funcionamento do novo sistema, uma das unidades do grupo teve um excedente de vendas suficiente para remunerar o sistema durante 6 meses.”

MARCOS ANTUNES  
ACADEMIA CPN



“O diferencial do Acade System tem sido a fidelização e retenção de clientes, assim como a melhora do fluxo de caixa. O que nos faz acreditar no sistema são os resultados imediatos. Meu grau de satisfação com o Acade é de 80%!”

JOEL NASCIMENTO JUNIOR  
ACADEMIA VISÃO FITNESS



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

Você também pode se associar!

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





Os parceiros também não são esquecidos. Para Romeu, as alianças estabelecidas ao longo dos anos foram fundamentais para fortalecer o nome da revista. “Ao longo de nossa trajetória, abrimos o leque de empresas anunciantes, bem como fizemos parcerias com grandes empresas do setor fitness/esportivo nacional”, conta.

A revista conta também com um site, onde o leitor/assinante pode acessar todas as edições já publicadas até hoje. Dentro do site também é possível ver os eventos e os parceiros da revista.

Para o futuro, os planos da revista *Empresário Fitness* continuam ser de crescimento. Mesmo satisfeito com os resultados obtidos até o momento, Romeu quer mais.

“Nossa meta é aumentar o número de anunciantes e atingir uma tiragem de 20 mil exemplares. Nosso objetivo é também entrar na América Latina e, futuramente, organizar um evento que leve informações e fomenta negócios no setor”, revela.

Quando questionado sobre qual o segredo de sucesso da revista em um mercado extremamente competitivo, Romeu revela uma fórmula simples, mas extremamente eficaz se realmente colocada em prática: muito trabalho, transparência, respeito com os anunciantes, assinantes e colaboradores e persistência, muita persistência.

“Quero agradecer a todos que, de forma direta ou indireta, contribuíram para nossa chegada até aqui. Estou certo de que iremos muito mais longe com a participação efetiva dessas mesmas empresas, pessoas, amigos, familiares etc. O maior patrimônio da revista é sua credibilidade. Isso realmente não tem preço. Essa conquista é fruto dos esforços coletivos de nossa equipe, o que tem nos permitido estabelecer grandes parcerias e conhecer de perto as necessidades do mercado. Estamos trabalhando muito para chegarmos ao topo como a melhor revista de negócios do setor fitness/wellness”, declara Romeu.

## Confira a opinião de nossos parceiros sobre os sete anos da revista *Empresário Fitness*



“Manter em pé um negócio por um longo período é uma tarefa altamente complexa. E quando este negócio é uma revista impressa, acredito ser um desafio ainda maior. Em um cenário onde temos muitas

informações, em um mundo cada vez mais dinâmico, onde as pessoas a cada dia precisam optar como vão gastar seu tempo, vejo que só os empreendedores competentes, que conseguem disponibilizar não somente informação, mas também conhecimento, podem obter êxito, inovando a cada edição. Isso é o que tem acontecido com a revista *Empresário Fitness* ao longo desses sete anos. Trata-se de uma publicação de qualidade que tenho o prazer de contribuir. A preocupação com a diversidade de assuntos e com a dinâmica de atualização, com temas que permeiam nossas academias, seja de uma grande empresa ou ainda o case de uma pequena solução, desenvolvida para um ponto específico, é um dos grandes diferenciais da publicação. Hoje, o mercado de wellness caminha para o entretenimento, e a revista busca, de forma abrangente, abordar assuntos que desenvolvam e melhorem o segmento, mostrando tendências e apontando soluções. Por tudo isso, gostaria de parabenizar a revista e fazer um elogio explícito: Romeu, pessoas como você e sua equipe fazem a diferença para um mundo melhor. Parabéns pelo sucesso!”

**Jorge Gonçalves - Consultor de Empresas**

“Acho muito importante existir uma publicação que tem o mercado das academias como foco, trazendo diferentes opiniões de diferentes profissionais sobre o setor.



Nesse sentido, a *Empresário Fitness* vem amadurecendo a cada edição, ajudando gestores a conhecer melhor o cenário em que atuam. O que mais gosto na revista é a diversidade de colunas e de colaboradores. Hoje, o volume de informações veiculadas na publicação é bastante superior ao de outras edições no passado. A revista é um importante veículo para o setor, que possibilita a concentração de informações relevantes para quem as necessita. Minha sugestão é de que a publicação estimule o conflito de opiniões e o debate, que nos leva ao aprendizado e a evolução.”

**Paulo Akiau - Educador e membro-fundador do Time Body Systems do Brasil**

“A Movement sempre apostou na revista *Empresário Fitness* como ferramenta para alcançar os formadores de opinião de forma eficiente e, acima de tudo, rentável. Seus leitores, formados, principalmente, por proprietários e coordenadores de empresas fitness tornam a publicação um interessante veículo para promover as inovações da Movement no mercado. Seus guias e dicas de gestão de negócio vão ao encontro da filosofia da Movement de gerar soluções completas ao leitor.

Dessa forma, a Movement investe em anúncios focados na marca, deixando o caráter da venda em segundo plano, para alinhar as peças publicitárias à editoração amigável, que torna a leitura ainda mais interessante.”

**Marcio Luiz - Gerente Comercial Movement**

“A revista *Empresário Fitness* é a grande referência do setor wellness brasileiro no que concerne a negócios e informações de mercado. A publicação sempre apresenta novidades, ideias e informações, de maneira muito objetiva e inteligente. A revista preencheu uma lacuna, uma vez que até seu surgimento não tínhamos uma mídia







- Aumento da taxa metabólica
- Aumento da flexibilidade
- Melhoras da condição física
- Ativa circulação sanguínea e linfática
- Reabilitação de acidentes
- Aumento da densidade óssea
- Alivia dores
- Combate a celulite
- Aumento da força muscular
- Melhoras da coordenação motora



Plataforma Vibratória

**Vibre...**  
**com esta novidade.**

[www.physicus.com.br/vibotrainer](http://www.physicus.com.br/vibotrainer)



A MARCA DE TODOS OS ESPORTES





impresa que tratasse de negócios na área fitness.

Tive o prazer de ser convidado a escrever na revista desde seu primeiro ano de atividade, e tenho acompanhado o grande crescimento e visibilidade que foram alcançados pela publicação, o que seguramente ajudou, e tem ajudado, o nosso setor a ser cada dia mais respeitado e reconhecido profissionalmente.

Gosto muito da variedade e estilo de seus colunistas. Sempre abordando temas interessantes e seguindo formas diferentes de apresentação. A revista vem se apresentando como um termômetro do mercado wellness nacional. E graças a sua trajetória de sucesso e parcerias tem desfrutado de toda a credibilidade dos empresários de nosso setor."

**João Vicente de Moraes Neto - Diretor Técnico do Clube de Corrida EcoGym**

"A revista Empresário Fitness está sendo um importante interlocutor entre o Portal da Educação Física e o empresário dos segmentos fitness e wellness. Temos conseguido grandes contatos com a publicação de anúncios na publicação. O conteúdo tem evoluído no sentido de contar com experientes profissionais da área, expressando sua opinião e conhecimento. E esta talvez seja a principal mudança da revista. Bons profissionais com credibilidade no que escrevem colocam a publicação como uma das mais importantes no segmento. A revista supre uma carência por informação de gestão, da conversa entre empresários. Esperamos estender nossa parceria com a revista Empresário Fitness por um longo tempo, e gostaríamos de parabenizar sua equipe pelos sete anos de competência na arte da informar."

**Luiz Sobral - Diretor de Marketing do Portal da Educação Física**



"A revista Empresário Fitness vem destacando-se por um trabalho diferenciado e matérias de qualidade, sempre apresentando com antecipação as tendências do mercado fitness: dicas sobre carreira profissional, novidades em produtos e serviços, eventos, entre outros temas de suma importância para o setor. Desde a primeira edição, até os dias de hoje, os leitores contam com uma excelente ferramenta de assessoria, sempre com abordagens de vital importância, muitas vezes até assuntos polêmicos, porém, sempre com uma postura imparcial e com o compromisso com o jornalismo sério.

Com a globalização de mercado, todas as empresas tiveram de adaptar-se a um novo cenário. Com a revista Empresário Fitness não foi diferente. Percebi uma grande agilidade nesta adequação, prezando sempre por manter a qualidade sem repassar custos. Superar o desafio de sustentar essa postura é o que tem garantido a sua estabilidade, refletindo-se em resultados positivos e, conseqüentemente, em crescimento.

Em 2006, notei outra grande inovação. Foi quando, de olho nas mudanças no mercado fitness, a revista passou a chamar-se Empresário Fitness & Health, com a adequação de matérias e divulgação de novos fornecedores de produtos e serviços, solicitados pelas necessidades dessa ampliação.

Em 2006, notei outra grande inovação. Foi quando, de olho nas mudanças no mercado fitness, a revista passou a chamar-se Empresário Fitness & Health, com a adequação de matérias e divulgação de novos fornecedores de produtos e serviços, solicitados pelas necessidades dessa ampliação.

ção. O layout interno também sofreu alterações: ficou mais moderno e colorido, sem perder a seriedade.

Gostaria de parabenizar toda a equipe envolvida com o sucesso da revista - colaboradores, colunistas, anunciantes e, principalmente, os leitores, sem os quais nada disso teria acontecido.

Gostaria de recomendar que todos aproveitem ao máximo a revista e façam parte dela, mandando suas sugestões e críticas para a redação. Somente assim, a equipe poderá atender, como sempre foi, às necessidades de informações e de desenvolvimento do setor. É importante também enviarmos os elogios, a fim de motivar ainda mais e incentivar todos os integrantes a fazer um trabalho ainda melhor."

**Marcelo Marques - Sócio-fundador da Sport Mix Comércio de Equipamentos Esportivos e Diretor Comercial da Biomax Indústria de Equipamentos Esportivos**

"Gosto muito da revista, especialmente da variedade de matérias e abordagem dos temas. Também percebi ao longo dos anos, uma preocupação em organizar a publicação dos anúncios, a fim de facilitar a consulta, bem como em segmentar os assuntos tratados. A revista tem hoje um papel muito importante no setor, auxiliando a gestão das empresas fitness."

**Homero Carvalho Piva Filho - Proprietário da Pró-Physical Aparelhos para Ginástica**

*"Quero agradecer a todos que, de forma direta ou indireta, contribuíram para nossa chegada até aqui. Estou certo de que iremos muito mais longe com a participação efetiva dessas mesmas empresas, pessoas, amigos, familiares etc. O maior patrimônio da revista é sua credibilidade. Isso realmente não tem preço. Essa conquista é fruto dos esforços coletivos de nossa equipe, o que tem nos permitido estabelecer grandes parcerias e conhecer de perto as necessidades do mercado. Estamos trabalhando muito para chegarmos ao topo como a melhor revista de negócios do setor fitness/wellness" - Romeu Paião*





*Na academia, na cidade  
ou na Fazenda.  
Projetada para os melhores.*

PÁGINAS



*Na academia do reality show da Record A Fazenda,  
os participantes cuidam da saúde com os  
equipamentos de cârdio e musculação da Total Health.  
O que comprova, mais uma vez, a excelência de  
nossos produtos.*

comercial@totalhealth.com.br - Fone: (16) 3209-6000



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



# Entrevista com Franklin Rott – segurança canina em academias

## 1) Como um cão poderia proteger minha academia?

Resp: fazemos primeiramente um trabalho de obediência com o cão, nesse trabalho o cão aprende os comandos básicos de adestramento como: senta, deita, fica e junto. Logo após esse trabalho, nós entramos com o trabalho de ataque e proteção, onde o cão se torna um cão de guarda altamente controlado e podendo exercer a função de segurança da academia.

## 2) Essa forma de segurança é muito utilizada entre as academias?

Resp: não somente em academias, mas em empresas, comércios, residências, postos de gasolina etc.

## 3) Há quanto tempo você treina cães de guarda para esse tipo de ambiente?

Resp: fazemos esse tipo de trabalho há mais ou menos 16 anos.

## 4) Os animais tendem a agir bem diante da solidão em fins de semana e feriados?

Resp: os cães colocados nesses ambientes são animais treinados para quaisquer tipo de situação, inclusive ficar sozinhos por um determinado período.

## 5) É necessário durante o horário de atendimento que o animal fique isolado?

Resp: não necessariamente, a não ser que o proprietário queira.

## 6) Quanto tempo é gasto para uma resposta positiva do cão diante do trabalho?

Resp: possuímos uma técnica avançada de adestramento, que nos permite adestrar um cão 2 meses (obediência), e mais 2 meses (ataque e proteção), totalizando 4 meses de treinamento. Depois desse tempo o cão já estará apto ao trabalho.

## 7) Qual o tipo de treinamento ele será submetido?

Resp: obediência, comportamento, socialização, ataque e proteção.

## 8) Qual a porcentagem de qualidade desse tipo de proteção?

Resp: um cão quando bem treinado inibe a ação de um meliante. Qualquer bandido pensará duas vezes antes de entrar em um local onde exista um cão de guarda, treinado para atacar intrusos.

No que diz respeito ao trabalho do cão posso afirmar 99,999%.

## 9) Você tem cães para comercializar ou indica algum lugar para comprar?

Resp: nós damos aos nossos futuros clientes, total assistência na compra do cão, temos como parceiros excelentes canis.



## 10) É necessário algum documento para manter o cão em um ambiente público?

Resp: o proprietário tem que estar com a documentação do cão sempre em mãos: carteirinha de vacinação (em dia), pedigree e um documento (certificado) fornecido pela empresa de adestramento, que comprova que o mesmo é adestrado.

Para maiores informações sobre o serviço entrar em contato com:

**Franklin Rott**  
(adestrador e instrutor).

Fones: (11) 2685-0365 - 8879-4876 - 7054-4335 - 7086-1963

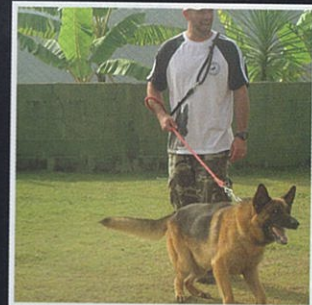
Site: [www.franklinrott.com.br](http://www.franklinrott.com.br) ■



**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  
Venda de cães treinados**

**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**

Localização: Rua Andaraí nº 474 / Santo André - SP



**PAC**

60cm x 30cm

**LOG**

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**

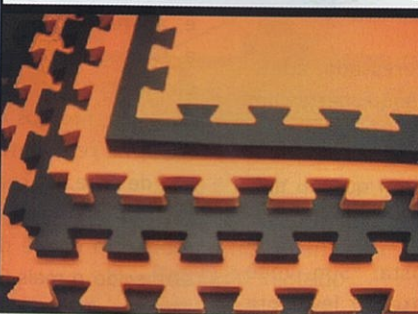
A **TERRA FITNESS** TEM O MELHOR STEP EM BORRACHA "EVA" DO MERCADO NACIONAL.

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

VERMELHO ESCURO	VERMELHO CLARO	ROSA
AMARELO	VERDE	ROSA CLARO
VERDE ESCURO	VERDE CLARO	ROSA ESCURO
AMARELO ESCURO	AMARELO CLARO	ROSA CLARO
ROSA	ROSA	ROSA
ROSA	ROSA	ROSA
ROSA	ROSA	ROSA
ROSA	ROSA	ROSA
ROSA	ROSA	ROSA
ROSA	ROSA	ROSA



Telefone: (11) 4426-2002  
 Celular: (11) 8441-9707

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



# O que é mais importante para você?

**“O tempo é a única riqueza que é distribuída igualmente por todos os homens”**  
*Saint-John Perse*

**E**m agosto comemoramos o dia dos pais, por isso dedico este artigo ao meu falecido pai e em homenagem à instituição família.

Este artigo é um convite a uma reflexão sobre como temos priorizado nosso tempo, e, através disso, identificar o que é realmente importante para nós.

Para isso faço uma adaptação em uma das histórias de Frances Jenkins Olcott.

Certa vez uma mulher caminhava pela floresta carregando seu filho no colo e se preocupou ao perceber que não se lembrava mais do caminho de volta e que a fome e a sede já incomodavam bastante. Neste momento se deparou com uma caverna mágica. Ao se aproximar ela escutou uma voz bem alta:

- “Entre, seja bem vinda, esta caverna é mágica, aqui dentro há maravilhas, tudo que há de bom neste mundo pode aqui encontrar”.

A mulher ficou interessada, adentrou a caverna e ficou boquiaberta com tantas coisas que viu, e perguntou:

- “Posso pegar tudo o que eu quiser?”.

E escutou a resposta: “Sim, você pode pegar o que conseguir levar pra fora da caverna, mas preste atenção, você terá apenas cinco minutos e após esse tempo a porta se fechará e nunca mais se abrirá”.

Ela olhou no relógio e prontamente começou a correr para pegar o que mais lhe interessava. Como estava com muita fome, logo avistou um pote com muita comida e rapidamente o levou para fora da caverna.

Voltou e como a sede já era grande, abraçou um recipiente grande cheio de água e o empurrou ligeiramente para fora para ter tempo de voltar para pegar mais coisas.

Ao retornar a caverna seus olhos brilharam quando viu uma caixa cheia de roupas de grife, mantimentos pra casa e uma chave de um carro zero quilometro. A caixa era extremamente pesada, mas ela conseguiu arrastá-la pra fora, garantindo assim o direito de levá-la pra casa.

Por fim, olhou no relógio, viu que só lhe restavam poucos segundos, rapidamente entrou na caverna pela quarta e última vez, se deparando com um saco cheio jóias, moedas de prata, diamantes e barras de ouro. Ao tentar carregá-lo percebeu que era ainda mais pesado, mas num esforço sobrenatural conseguiu empurrar o saco pra fora da caverna. Imediatamente ao sair, a porta da caverna se fechou.

A mulher estava bem cansada, sentou-se para admirar suas conquistas, e, aparentemente realizada, começou a avistar as preciosidades que havia conquistado, e com um sorriso enorme no rosto, fitou os olhos no pote de comida, no recipiente com água, nas roupas de grife, na chave do carro, na prata, nos diamantes e no ouro. Neste momento ela se deu conta que havia esquecido o mais importante dentro da caverna. Desesperadamente ela notou que seu filho havia ficado lá dentro.

Esta história é um convite para refletirmos sobre o que é mais im-

portante para nós? Seu trabalho, os bens materiais ou sua família?

A pergunta é: Será que estamos alinhando o que falamos com que o que fazemos?

Eu penso que sempre encontramos tempo para o que julgamos realmente importante para nós. Lembre-se, estamos aqui de passagem, e muito mais do que acumular riquezas materiais, apartamentos, jóias, fazendas, carros, saiba que a nossa família precisa de nós, e o amor, carinho e tempo a eles destinados, não há dinheiro que pague.

Normalmente agimos como se fôssemos eternos, e algumas pessoas deixam para fazer isso amanhã, e em alguns casos, o amanhã é tarde demais.

É evidente que precisamos trabalhar, ultrapassar as metas, superar desafios e promover nosso crescimento profissional, mas não perca o foco, busque o equilíbrio, e não esqueça das pessoas que te amam.

Lembre-se que o verdadeiro sucesso é ser feliz, e que não há sucesso profissional que compense o fracasso familiar.

Feliz dia dos Pais. Viva a família! ■



**Erik Penna**

Selecionado entre os 25 maiores nomes em motivação do Brasil e entre os 50 maiores especialistas em vendas do país. É palestrante e autor do audiobook e do livro *A Divertida Arte de Vender*. [www.erikpenna.com.br](http://www.erikpenna.com.br)



# Body

## FITNESS

### 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 Body Chest Press



### 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



# O Pacto da Mediocridade e Posicionamento de Mercado

Definir o posicionamento mercadológico de qualquer negócio ou produto continua a ser um dos principais desafios para os profissionais da alta gestão e principalmente do estrategista de marketing.

Levando em consideração a imensa diversidade do pensamento humano, é de se admirar encontrar todo um grupo de empresas (academias) ocupando o mesmo espaço de mercado, mesmo considerando o ambiente micro.

O resultado previsível é: todas apresentam um desempenho similar quando medidas por parâmetros únicos, geralmente na média ou pouco abaixo dela nos critérios mais relevantes.

Nas academias, podemos utilizar parâmetros universais, tais como tempo médio de permanência do cli-

mitam a outra parte somente porque "é assim que é feito", ou porque o modelo geral apresenta desempenho relevante que todos podem atingir.

Não há grandes problemas quando o modelo a ser seguido assegura uma maior taxa de sucesso ou rentabilidade, mas torna-se um pesadelo quando a aplicação do modelo garante somente resultados econômicos e financeiros pífios ou medíocres.

Aqui, nossa definição de *mediocre* é: comum, ordinário, vulgar ou mediano.

Em qualquer mercado é possível observar um grupo de empresas que se destacam, adotam sistematicamente as melhores práticas de gestão de seu setor e *Abominam a mediocridade* reivindicando, para si, as

melhores taxas de retorno e aumento de riqueza para seus acionistas.

Um *micro* mercado, diferente daqueles mais comumente adotados pela maioria dos competidores diretos.

Uma definição de *posicionamento mercadológico* simples é se perguntar: Que lugar o seu negócio ou empresa ocupa na mente do consumidor?

Na percepção do seu consumidor, seu produto ou serviço tem diferenças notáveis e únicas?

Os benefícios comunicados a seus clientes tem a mesma forma e conteúdo dos outros competidores?

Em nossa experiência com dezenas de academias durante os últimos anos é a forma de pensar, ou posicionamento estratégico, o fator que define se uma empresa se tornará uma excelência em gestão e rentabilidade ou uma total mediocridade.

Não quero sugerir, aqui, que uma academia "deve" seguir este ou aquele modelo de negócio, mas antes chamar a sua atenção para o fato real de que "nada está definido, a priori, em um dado mercado", sendo a própria inovação um dos componentes do modelo.

Dos modelos de posicionamento mercadológico de academias, por nós estudados e mais comumente encontrados, podemos extrair três grandes categorias com desempenhos e taxas de retorno econômico totalmente diferentes entre si:

**ACADEMIA ESCOLA:** Normalmente focada em poucas modalidades, tem a característica singular de pensar em alunos, em vez de clientes, professores em

**Ao negar o pacto da mediocridade, estes empreendedores afirmam que desejam conduzir seu negócio dentro de parâmetros de desempenho acima da média, quebrando paradigmas e estabelecendo novos e mais exigentes padrões para o mercado.**

ente, taxa de conversão de vendas, margem bruta sobre faturamento e quaisquer outros mais ou menos relevantes para a sobrevivência e saúde da empresa.

Quando aplicamos estes parâmetros ao total do grupo, medimos não só as diferenças mas, principalmente, as práticas comuns a todo o grupo, o que testa principalmente o desempenho do modelo de negócio.

Assim, podemos deduzir se uma parte destas empresas seguem ou

melhores taxas de retorno e aumento de riqueza para seus acionistas.

Ao negar o *pacto da mediocridade*, estes empreendedores afirmam que desejam conduzir seu negócio dentro de parâmetros de desempenho *acima* da média, quebrando paradigmas e estabelecendo novos e mais exigentes padrões para o mercado.

Para esse fim, estes empreendedores visionários desenvolvem um posicionamento de mercado, ou mi-



lugar de profissionais e produtos, secretárias e recepcionistas em lugar de departamento de vendas.

Obviamente, seu mercado fica restrito a quem quer aprender.

**ACADEMIA FITNESS:** se distingue da primeira pelo seu formato mais comercial, oferecendo mais opções de serviços, embora ainda focada fortemente no culto ao corpo. Este modelo apresenta vantagens sobre a primeira pelo simples motivo de atingir um número maior de clientes já que, em lugar de alunos que desejam aprender alguma coisa como nadar ou dançar, oferece seus serviços para clientes que desejam melhorar sua relação com seu próprio corpo.

**ACADEMIA WELLNESS:** é, antes de tudo, uma forma de atender a demanda por bem estar, oferecendo atividades para todas as

pessoas e faixas etárias. Tem obtido os melhores resultados. Seu maior triunfo é a fácil comunicação com um público pronto para consumir este modelo de serviços. Organizada geralmente como empresa, se beneficia muito da orientação comercial, desenvolvendo e comercializando produtos específicos e dedicados de forma a maximizar suas ações e resultados.

No exíguo espaço desta matéria, é evidente a generalização que fazemos sobre um tema muito rico e complexo. Sugerimos, portanto, que o leitor se aprofunde neste assunto frequentando nossos seminários de estratégia (a maioria são gratuitos).

Gostaria de finalizar este texto levando uma reflexão ao leitor e principalmente aos gestores de academias:

*Esperar resultados diferentes como: melhores vendas, mais faturamento, etc.*

*fazendo as mesmas coisas de sempre parece razoável para você?*

*Enfrentar novos desafios, competição acirrada e consumidores cada vez mais informados, com as mesmas ferramentas e práticas de uma década atrás é inteligente?*

Qual o Posicionamento mais adequado para seu negócio?

Estas questões fazem parte, ou pelo menos deveriam fazer, do dia-a-dia do moderno gestor de empresas.

Até a próxima. ■

Acade System

Gestão Ética e Responsável



Luis Perdomo

Administrador de empresas e palestrante. Criador do Acade System - modelo de gestão desenvolvido para academias.

Acade System

Gestão Ética e Responsável

## Evento Acade System

O evento organizado pela FIT-PRO, em parceria com o Acade System, realizado em 04 de julho de 2009 foi um completo sucesso, tanto no que se refere ao conteúdo, quanto a presença de um grande número de pessoas.

Os participantes, proprietários, gerentes e coordenadores de quase uma centena de academias, tiveram acesso as mais modernas técnicas e estratégias de gestão desenvolvidas pela equipe do Acade System.

Foram apresentados os cases mais relevantes de 2009, os participantes tiveram acesso aos números de vendas

de faturamento e rentabilidade, os quais bateram todos os recordes históricos em um grupo de academias apresentado. Este grupo, que conta com a orientação e gestão estratégicas do Acade System, obteve, de longe, os melhores resultados já registrados em um único ano nos parâmetros que medem o aumento de vendas, faturamento e rentabilidade.

Também foram discutidos e apresentados os cases das academias - mais de duas dezenas - que mostraram um relevante aumento na retenção de seus alunos, saindo de uma média de 5 meses de permanência no período de 2006/2007, passando para uma média de 19 meses de permanência no período de 2008/2009. Essas academias também obtiveram ganhos em seu número de clientes, acima de 70% ao ano.

Todo este sucesso foi apresentado por Luis Perdomo e Cida Conti.



Apoio:

**FIT-PRO**  
FITNESS PROGRAMS



Luis Perdomo, criador do Acade System



Você também pode se associar!  
11 5512-2290 | 2539-7821  
acadesystem@acadesystem.com.br  
www.acadesystem.com.br



# Você seria seu próprio cliente?

A busca incessante por clientes faz com que os mercados de venda de produtos e os de prestação de serviços inovem demasiadamente suas ações de marketing de acordo com os resultados obtidos, onde a falta de criatividade desencadeia um plágio descarado de estratégias de sucesso.

No mercado de fitness a coisa não é diferente, diversos gestores de academias, por exemplo, na tentativa de se manterem vivos no contexto selvagem da captação de alunos, atiram para todos os lados, sempre atentos ao que ocorre do lado de fora de seus empreendimentos, mas ao final descobrem que foram mais uma vítima da "desatenção interna".

A excelência no atendimento é ponto nevrálgico de qualquer negócio, já que foi comprovado através de estudos de estatísticas que 68% das perdas de cliente estão diretamente relacionadas à insatisfação com a atitude das pessoas. Porém, para atingir esta excelência é primordial que a equipe seja coesa, esteja motivada e comprometida com a satisfação do cliente.

Na verdade o objetivo real da excelência no atendimento não se resume apenas em satisfazê-lo, mas sim em **ENCANTÁ-LO**.

Para encantar o cliente é importante que os gestores tenham em mente que: todos são nossos concorrentes já que o cliente compara atendimentos e não tipos de negócios e que todos da equipe são importantes nesta conquista.

Para que bs componentes desta equipe percebam a sua verdadeira importância, segue abaixo um texto que diz tudo:

"As vezes fico pensando que aquilo que faço não é importante, mas não lembro-me da minha velha máquina de xerox. A maioria das máquinas parou de funcionar, isso foi um problema x tanto. Por isso, quando sinto tentado a dizer que não faz diferença se eu fiz alguma coisa direito ou não, porque sou apenas uma pessoa, lembro-me da minha velha máquina de xerox. X digo para mim mesmo: Sou necessário x as pessoas precisam de mim"

Fonte: Nos bastidores da Disney

Após essa conscientização devemos praticar a "cordialidade agressiva", deixando o cliente se sentir confortável e acolhido proporcionando a ele uma experiência extremamente agradável, fazendo com que ele deseje voltar. Por isso atender bem não basta, é preciso **superar as expectativas do cliente**, através de efeitos mágicos das atitudes positivas, de conteúdo e qualidade. Nesta conquista é fundamental tratar o cliente como ele gostaria de ser tratado, pois entender as emoções e necessidades deles é primordial para satisfazê-los.

Portanto se torna fundamental o treinamento estratégico de alto nível, estratégico porque atua diretamente com os profissionais que interagem com os clientes e é de alto nível porque gera altos níveis de produtividade e motivação nestes profissionais, além de alto nível de sa-

tisfação nas pessoas que recebem o atendimento.

Lembre-se:

- nem sempre se tem uma segunda chance de causar boa impressão;
- recuperar o cliente custará pelo menos 10 vezes mais do que mantê-lo;
- cada cliente insatisfeito conta para aproximadamente 20 pessoas, enquanto que os satisfeitos contam apenas para 5 pessoas;

"Muitos clientes insatisfeitos saem calados e sem reclamar, é aí que mora o perigo, porque para eles é mais conveniente não falar nada e comprar do concorrente, ao invés de perder tempo reclamando - **este é o cliente que nunca mais volta**". ■



Sandra Antezana

Sócia proprietária da academia Projeto no Morumbi. sandra@projetoqv.com



Existem várias formas de viver a vida

A melhor é **viver mais!**



Viva mais e melhor, faça sua escolha:

**Body  
Systems**  
LatinAmeric



Ginástica (Platinum)  
Boxe  
Yoga  
Musculação  
Natação  
Hidroginástica  
Pilates Solo


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

Rua Franco Alfano nº 187 Morumbi - São Paulo/SP

Visite o novo site - [www.projetcqv.com](http://www.projetcqv.com)



Depois de ler todo o conteúdo da Revista Empresário Fitness, mantenha-se atualizado com o que acontece no mercado fitness acessando na internet o maior Portal sobre educação física.

Portal da **educação**  
**FI**  **ICA**

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

300.000 mil visitas por mês

Mais de 2 milhões de page-views

100.000 visitantes ativos

E mais:

Notícias

Blogs

Artigos

Cursos

Eventos

Academias

Universidades

Empregos



**A MAIOR COMUNIDADE DA EDUCAÇÃO FÍSICA NA INTERNET**



## Nova linha Matrix G7 dá às academias opção de equipamentos premium de musculação

**A** Johnson Health Tech apresenta sua nova linha premium de equipamentos de musculação Matrix, a série G7.

"A nova linha G7 expande nossa oferta de equipamentos de musculação Matrix, dando a nossos clientes uma escolha premium de equipamentos", disse Peter Sell, diretor de gerenciamento de produtos da JHT.

"Quando combinada com nossos novos produtos premium cardiovasculares, a linha G7 possibilita a nossos clientes a criação de um visual distinto e consistente para suas instalações de fitness." Segundo o diretor da Johnson Health Tech Brazil, Thiago Somera. "Espere algo mais. É essa a frase que resume a nova linha G7. Tudo nesse produto foi cuidadosamente pensado para que o usuário tenha o melhor equipamento do mercado".

A linha G7 apresenta um design de baixo perfil altamente avançado. Cada máquina está equipada com um contador eletrônico que monitora repetições, tempo de atividade e tempo de descanso. Uma vez que o sistema integrado controla o uso do equipamento, ele também informa o tempo total de uso da máquina e número de repetições executadas. Estes dados permitem que profissionais de academias monitorem o volume de uso de cada equipamento e melhor estimem quando as unidades

precisarão de manutenção, tudo isso sem precisar desmontar a máquina.

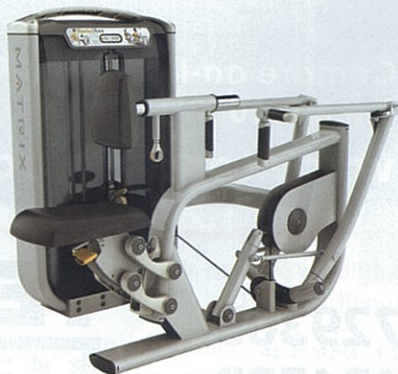
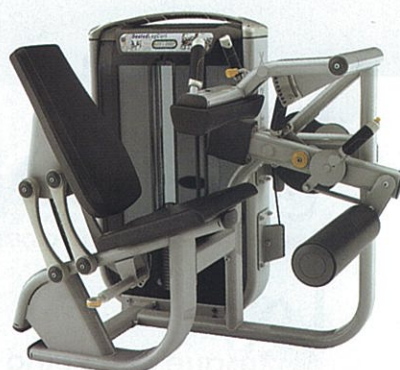
Outras características da linha incluem:

- Movimentos convergentes e divergentes que reproduzem o movimento natural do corpo;
- Assentos ergonômicos para o conforto e estabilidade do usuário;
- Sistema único de incremento de peso que pode ser facilmente ajustado da posição sentada;
- Manoplas Action Specific, que acompanham o contorno das mãos do usuário para uma maior conforto;
- Instruções ilustradas que detalham o uso correto do equipamento e exibem os músculos trabalhados para ajudar os usuários no correto posicionamento e execução do movimento.

Sete equipamentos da linha estiveram em exibição na IHRSA em São Francisco, de 17 a 19 de março, no estande da Matrix:

- **Converging Chest Press**
- **Converging Shoulder Press**
- **Diverging Lat Pulldown**
- **Diverging Seated Row**
- **Seated Triceps Press**
- **Leg Extension**
- **Seated Leg Curl**

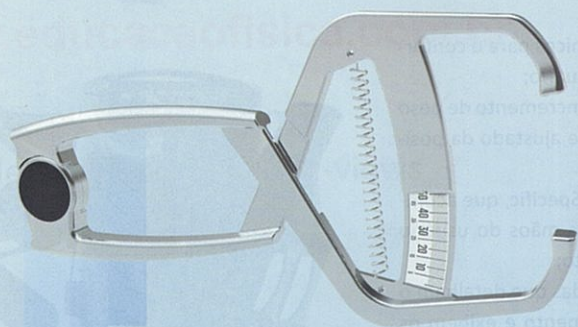
A linha G7 irá se expandir para 19 produtos até ao final de 2009. ■



Contato com a empresa:  
[www.johnsonhealthtech.com.br](http://www.johnsonhealthtech.com.br)  
[contato@johnsonhealthtech.com.br](mailto:contato@johnsonhealthtech.com.br)



Com o adipômetro **NeO**  
minha avaliação física  
ficou mais ágil  
e precisa.

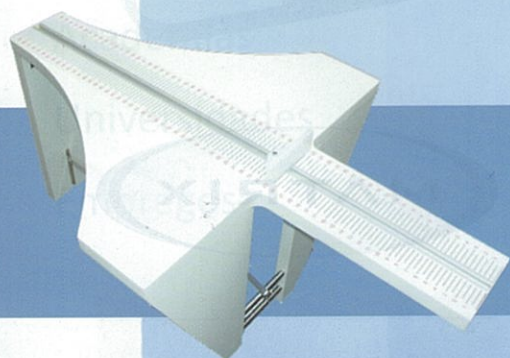


**Troque seu velho por um NeO**

Condições especiais de lançamento,  
consulte.

Tudo para  
**Avaliação Física**

Softwares, Livros, Aparelhos,...



**LOJA**

Compre on-line  
em até 10 X

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

- 1 Leitura direta  
mais simples e ágil.
- 2 Leitor frente e verso mais  
conforto e flexibilidade.
- 3 Construído com peças  
gêmeas o que garante  
maior precisão.
- 4 Fabricado em alumínio  
ultra-leve e resistente.
- 5- Tratamento de Superfície  
com cromogenação para  
uma higiene perfeita.

**Quer ser um revendedor?**

Escreva para:

[Revenda@terrazul.com.br](mailto:Revenda@terrazul.com.br)



**Atendimento: 11-32729305**  
**35424533**

**TERRAZUL**  
**TECNOLOGIA**



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 cm 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](mailto:comercial@astroequipamentos.com.br) - site.: [www.astroequipamentos.com.br](http://www.astroequipamentos.com.br)



# Em que fase sua academia se encontra?

**A** empresa e o ser humano possuem muitas semelhanças entre si: ambos nascem, crescem, se reproduzem e morrem. Dentre essas paridades, existem três estágios que se destacam: a Infância, a Adolescência e a Maturidade. Cada uma dessas fases da vida possui suas próprias características, ambições e problemas. O atento empreendedor deve saber em que período sua empresa se encontra para sempre poder dar passos firmes rumo ao sucesso do empreendimento e, desse modo, evitar situações adversas que poderiam aparecer no futuro.

Já em uma empresa adolescente, os conflitos são comuns e presentes na maioria dos casos. Por exemplo, a rixa entre os jovens empregados e os que já estão no lugar há mais tempo. Outro fato que abala as empresas que se encontram nesse estágio são as brigas por um aumento ou promoção de cargo, quando frequentemente um indivíduo se acredita merecedor de um salário maior. Diria também que há muitas reuniões improdutivas que levam do nada ao lugar nenhum. Esses compromissos marcados sem reais motivos causam o aborrecimento dos gerentes, que em alguns casos se desligam das

da "Estável" e isso contribuirá para uma queda no orçamento, que poderá levar o estabelecimento a uma falência acelerada e não prevista.

Concluo que em cada estágio da vida há problemas e que alguns deles são remanescentes de traumas ou experiências anteriores. Assim, se não fizermos algo bem feito em uma determinada etapa, isso pode gerar consequências mais adiante. Essa ideia é facilmente aceita quando pensamos em nossas próprias vidas, por isso o empreendedor deve transportá-la para sua empresa. Mas vale lembrar que nem sempre essas difi-

*As organizações experientes têm a maioria dos seus passos programados; sabem o que fizeram, o que fazem e o que vão fazer. Além disso, estas empresas são capazes de satisfazer seus clientes, manter o crescimento das vendas e aumentar a lucratividade.*

Uma empresa "criança" vive em meio aos paradoxos sobre as decisões que irão ditar o seu rumo. Por isso, é necessário que o empresário seja especial e tenha uma personalidade forte à frente da empresa, para que todos os sonhos saiam do plano das idéias e, de fato, se concretizem. Para que isso aconteça, é preciso que o empreendedor "alimente" o estabelecimento a todo instante. Quanto maiores os riscos assumidos pelos idealizadores dos projetos, mais compromissos e trabalho eles terão para sustentar o crescimento do empreendimento. Na maioria dos casos, este tipo de empresa sofre por atuar com procedimentos simples, ter um sistema administrativo muito pequeno e uma receita tão pequena quanto.

empresas, provocando o fim dessas organizações.

Uma empresa madura, por sua vez, já é hábil o suficiente para se auto-controlar e flexível o bastante para arcar com as situações adversas que podem aparecer. As organizações experientes têm a maioria dos seus passos programados; sabem o que fizeram, o que fazem e o que vão fazer. Além disso, estas empresas são capazes de satisfazer seus clientes, manter o crescimento das vendas e aumentar a lucratividade. Isso acontece, inclusive, com a geração de novas organizações, ligadas à primeira de alguma maneira. Entretanto, se o empreendimento não continuar crescendo e os donos relaxarem, a empresa passará à fase denomina-

culdades são totalmente ruins para empresa, pois se o empreendedor for humilde o suficiente para aproveitar os erros que cometeu e tomá-los como um aprendizado, ele certamente aproveitará melhor as oportunidades que estão por vir. ■

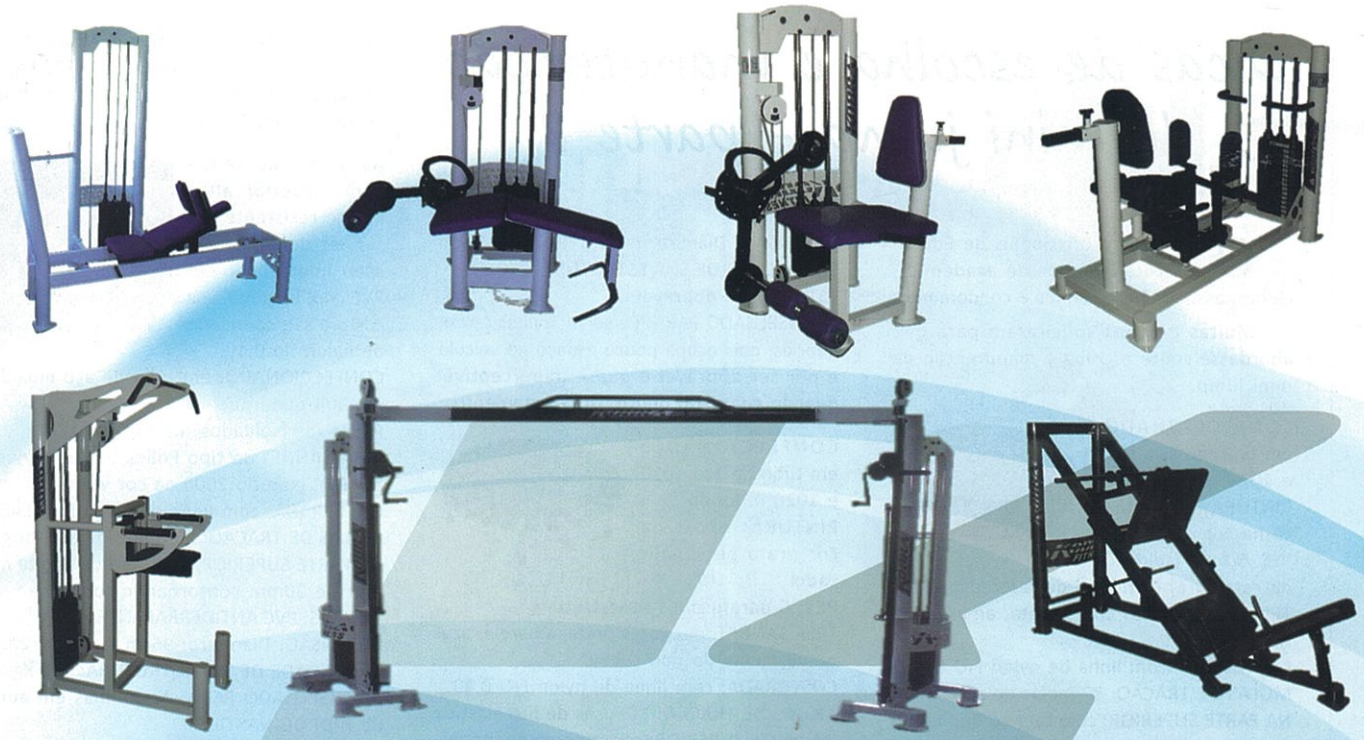


**Marcelo Marques**

Bacharel em Administração de Empresas pela FMU. Atualmente ocupa os cargos de sócio-fundador da SPORT MIX e gestor financeiro da BIOMAX. Foi diretor administrativo da rede de academias APOLO, no período de 1985 a 2001.



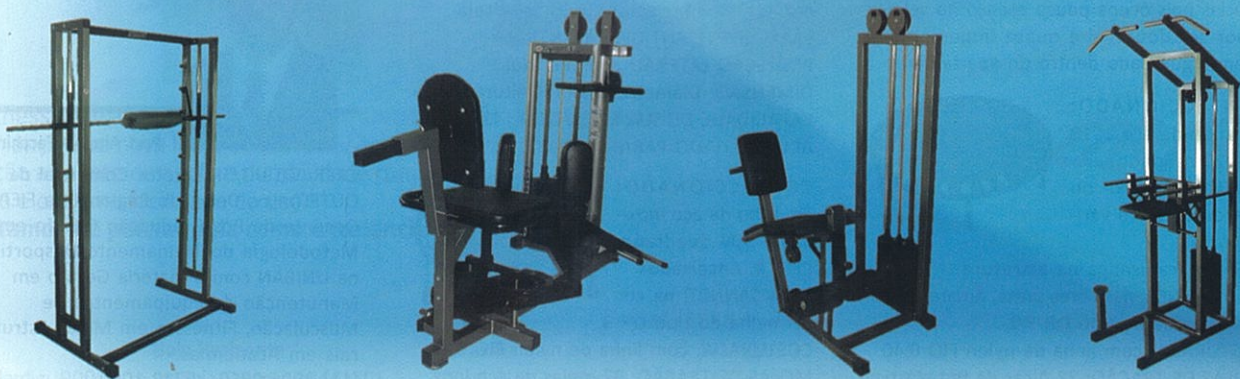
**LINHA ORION**



**LINHA COBRA**



**LINHA TORK**



**ESCRITÓRIO**

Rua Clarindo de Queiroz, 125 - Loja 01  
Centro - Fortaleza/CE - Cep:60.035-130  
(85)4141-0922/8787-5408/9984-5800

**FÁBRICA**

Rua N.S.ª do Perpétuo Socorro, 354  
Planalto - Cascavél/CE - Cep:62.850-000  
(85)3334-0334/9615-6389/8842-9669





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

**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:** eletrostática na cor preta



**PÉS:** 5 fixos (soldados na estrutura) com anel de reforço  
**TELA SANNET:** nas cores preta, amarela 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: 96cm X Altura: 20cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 120 Kg  
**ACONSELHADO PARA:** Academias

**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 redondo  
**PINTURA:** epóxi na cor preta



**PÉS:** 6 parafusados na estrutura  
**TELA SANNET:** na cor amarela, do tipo QR 3/2  
**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40  
**MOLAS DE TRAÇÃO:** 30 Alças de fita elástica  
**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela  
**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE  
**DIMENSÃO:** Diâmetro: 96cm X Altura: 20cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 110 Kg  
**ESTRUTURA:** dobrável  
**NÃO ACONSELHADO PARA ACADEMIAS**  
**ACONSELHADO PARA:** Personal Trainer e residências pois ocupa pouco espaço no veículo e por ser dobrável é quase imperceptível quando guardado dentro do apartamento

**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 redondo  
**PINTURA:** epóxi ou eletrostática em várias cores



**PÉS:** 6 parafusados 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:** 32 Alças de fita elástica  
**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela  
**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE

**DIMENSÃO:** Diâmetro: 99cm X Altura: 10cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 120 Kg  
**ESTRUTURA:** dobrável  
**ACONSELHADO PARA:** Personal Trainer e residências, pois ocupa pouco espaço no veículo e por ser dobrável é quase imperceptível quando guardado dentro do apartamento

**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 redondo  
**PINTURA:** epóxi na cor prata personalizado



**PÉS:** 6 parafusados 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 Alças de fita elástica  
**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela  
**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE  
**DIMENSÃO:** Diâmetro: 98cm X Altura: 10cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 110 Kg  
**ESTRUTURA:** dobrável  
**NÃO ACONSELHADO PARA ACADEMIAS**  
**ACONSELHADO PARA:** Personal Trainer e residências, pois ocupa pouco espaço no veículo e por ser dobrável é quase imperceptível quando guardado dentro do apartamento

**CONFECCIONADO:** em tubo de aço 1010 e 1020 quadrado,  
**PINTURA:** eletrostática na cor branca e preta



**PÉS:** fixos (soldados na estrutura) sem anel de reforço  
**TELA SANNET:** na cor azul 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:** couvim azul  
**DIMENSÃO:** Diâmetro: 96cm X Altura: 20cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 150 Kg  
**ACONSELHADO PARA:** Academias

**CONFECCIONADO:** em tubo de aço inoxidável 304 quadrado  
**PÉS:** 4, encaixados



**TELA SANNET:** na cor vermelha do tipo QR 3  
**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: 96cm X Altura: 15cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 120 Kg  
**ACONSELHADO PARA:** Academias em aulas de HIDROGINÁSTICA

As lonas são feitas com material altamente resistente em sarnet do tipo Poliéster impregnado em PVC com fio 2000 e as costuras são com linha de nylon fio 0,40.



**CONFECCIONADO:** em tubo de aço inoxidável 304 quadrado  
**PÉS:** fixos (soldados na estrutura)  
**TELA SANNET:** do tipo Poliéster impregnado em PVC com fio 2000 na cor vermelha  
**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40  
**MOLAS DE TRAÇÃO:** 22 molas de aço inox  
**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela  
**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE  
**DIMENSÃO:** Diâmetro: 96cm X Altura: 20cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 110 Kg  
**ACONSELHADO PARA:** Academias em aulas de HIDROGINÁSTICA

**CONFECCIONADO:** em tubo de aço inoxidável 304, redondo  
**PÉS:** parafusados na estrutura



**TELA SANNET:** do tipo Poliéster impregnado em PVC com fio 2000 na cor azul  
**COSTURADA:** com linha de nylon FIO 0,40  
**MOLAS DE TRAÇÃO:** 30 / 32 molas de aço inox  
**NA PARTE SUPERIOR:** com reforço de fita militar de 50mm contornando toda tela  
**SAPATAS:** PVC ANTIDERRAPANTE  
**DIMENSÃO:** Diâmetro: 96cm X Altura: 20cm  
**CAPACIDADE DE SUA ESTRUTURA:** 150 Kg  
**ACONSELHADO PARA:** Academias em aulas de HIDROGINÁSTICA

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 - 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

**Belo Horizonte**  
Av. Raja Gabaglia 2644 Lj 01  
(31) 2526-4572

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

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

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

**Rio de Janeiro**  
Av. das Américas, 7.841, Lj. 101  
(21)3410-0303

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

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



# Nova esteira LX 160.

Performance para o aluno, rentabilidade ao proprietário!

INTERACTION



A LX160 agora com novo design e tecnologia confirma sua tradição em durabilidade e ótimo desempenho que a torna líder de mercado.

#### UNIÃO ENTRE DESIGN E TECNOLOGIA

A LX160 alia a tradição em qualidade da Movement com um design inovador com recursos inéditos. Seu módulo multifuncional de fácil operação aliado ao handgrip de fácil acesso no corrimão frontal permitem um monitoramento completo do exercício.

#### MAIS CONFORTO E SEGURANÇA

Seu corrimão emborrachado garante maior segurança durante a corrida e conforto durante as caminhadas. Seu projeto contempla um sistema de fixação de prancha que garante uma absorção de impacto mais suave, tornando o exercício mais agradável e silencioso independente da rotina adotada.

#### MELHOR DESEMPENHO

Sua ampla área de corrida aliada ao motor de 2 HP que permite uma velocidade máxima de 18 Km/h, a LX160 é uma ótima opção, seja para treinamentos avançados ou para caminhadas leves. Sua fácil rotina de manutenção periódica aumenta a vida útil do equipamento de forma rápida e prática.

#### MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

Aliando os atributos de design e tecnologia em prol de um exercício seguro, com a praticidade e durabilidade característica da Movement, a LX 160 garante ao proprietário um ótimo retorno sobre o investimento, principalmente no momento da futura troca.



www.movement.com.br 0800 772 40 80