

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano IX - nº 48 - 2010



ATITUDE - R.G.P.
EDITORA

ISSN 1678-7382



Mulheres poderosas do fitness

O talento de profissionais que fizeram e fazem história

A NOVA SENSACÃO
DA DANÇA NO MUNDO!

SH'

lesmills.com/shbam

Body
Systems
LatinAmerica

BAM

DANCE IT OUT!

LES MILLS
FOR A FITTER PLANET.

Prezados Leitores,

Primейramente peço desculpas pelo atraso desta edição, mas temos uma boa explicação para isso.

Por se tratar de uma edição especial de aniversário, pois estamos completando mais um ano dentro do mercado editorial, queríamos uma matéria de capa diferente de tudo que já fizemos e que fosse um tema atual e presente no dia a dia do mercado fitness em geral.

Chegamos a conclusão de que nunca falamos sobre as mulheres que contribuíram e contribuem para que esse mercado cresça, seja forte e de amplas perspectivas. Sendo assim, como estamos completando 08 anos, escolhemos dentro muitas que poderiam estar nessa matéria, 08 personalidades. Como eu disse poderiam ser mais de 30, mas aí teríamos que editar um livro, quem sabe? Não é uma má idéia...

Resolvemos chamá-las de "Poderosas", porque são, com o trabalho, garra, determinação e sucesso de cada uma delas, é possível considerá-las "Poderosas".

Talvez essa seja, durante esses 08 anos de Empresário, a maior matéria em número de páginas, de informação, de história de vida. São exemplos que podem contribuir e fazer o nosso leitor dar um "Up" em sua rotina estressante de trabalho, e ver que o resultado final, quando batalhamos e queremos muito, pode ser do jeito que sempre desejamos.

Queremos que todos tenham uma boa leitura, não só com a matéria de capa, mas também com os nossos velhos e conhecidos colunistas.

Att,

Equipe Atitude Editora ■

Acesse nosso site: www.revistaempresariofitness.com.br


E-mail: atitude.editora@uol.com.br

Novo endereço:

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12
Santa Cecília - São Paulo / SP - CEP 01201-050

Telefone: (11) 3662-4387

- **06** Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves
Criar e distribuir valores
- **08** RH e Relacionamento - Thiago Villaca
O paradigma da proteção
- **12** Destaque - Rodrigo Cintra
Mercado do fitness pós-crise
- **14** Consultoria - Marlynês Pereira
Você está louco?
- **18** Matéria de Capa - Por Madalena Mozi
Mulheres poderosas do fitness
- **36** Nicho de Mercado - 3ª Idade
Idosos dizem não ao pijama
- **38** A Estrela é o Assinante - Club 109 Academia
Case de sucesso no Bairro da Barra Funda / São Paulo
- **42** Capacitação Profissional - Andréa Vidal
Colher de CHA
- **44** Mercado - Leonardo Allevato
@suaempresa
- **48** Manutenção - Prof. Almir Facchinatto
Dicas de manutenção de ventiladores - parte III - ventiladores de teto com inversor de rotação
- **50** Marketing - João Batista
Mercado = moeda + demanda + crédito + incerteza + rede



EXPEDIENTE

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 IX - Edição nº 48 - setembro/outubro - 2010
Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior - atitude.romeu@uol.com.br
Executiva Adm. e Comercial - Vivian Ingrid Ignácio - atitude.vivian@uol.com.br
Diagramação e Layout - Lilian Fernandes - lilisf@gmail.com
Foto de Capa - Batista Dias
Arte da Capa - Hector Thiago
Assinaturas e Relacionamento - Renata Moreira - atitude.assinaturas@uol.com.br
Evandro Batista - Auxiliar Administrativo
Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda
atitude.editora@uol.com.br
Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12 - Santa Cecília - São Paulo / SP
CEP: 01201-050 - Fone/Fax: (11) 3662-4387
Fotolito e impressão: Parma
Tiragem de 10.000 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



SEJA FORTE.

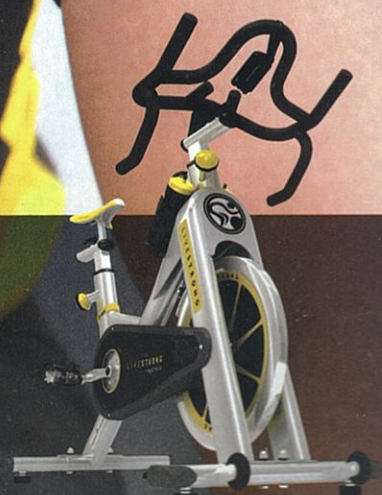
Deixe a dúvida e o medo na largada.

Inspire e encoraje seus alunos a serem seus próprios heróis.

Conheça a linha LIVESTRONG® Indoor Cycling da Matrix. Inspiradas pelo empenho e determinação do campeão Lance Armstrong, as bicicletas LIVESTRONG® apresentam a atenção ao detalhe e qualidade sólida dignas deste nome.

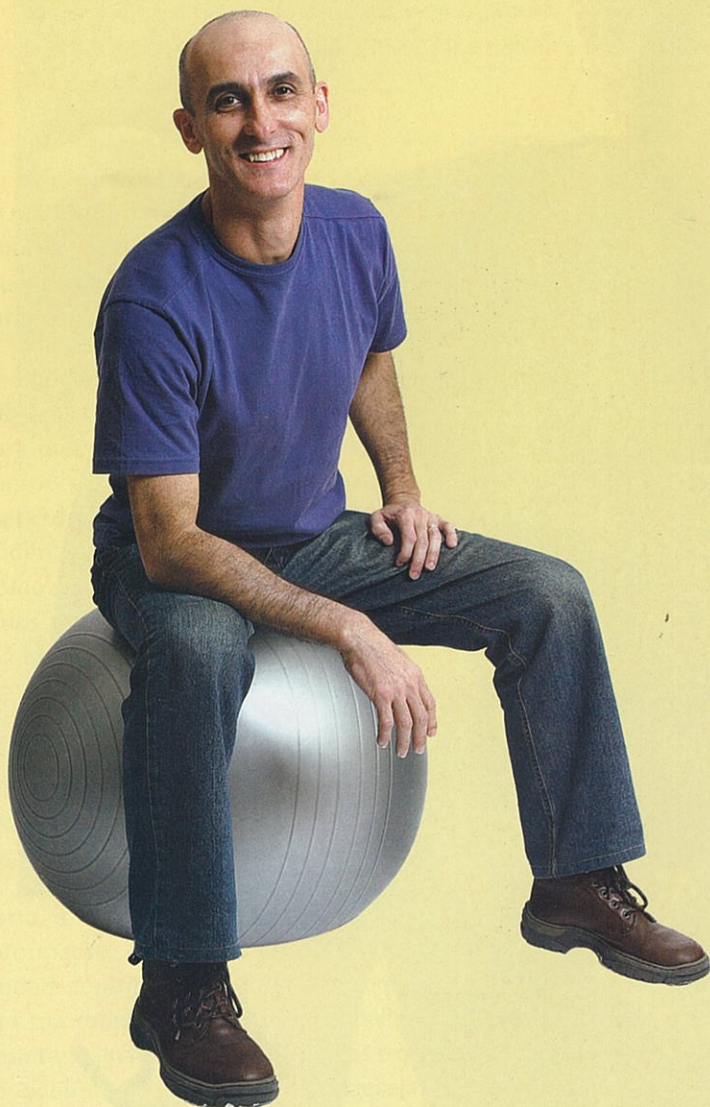
Cada compra de equipamentos Matrix LIVESTRONG® ajuda a garantir que o mínimo de US\$ 4 milhões irá para a Fundação LIVESTRONG® e a luta contra o câncer.

Johnson Health Tech Brasil | contato@johnsonhealthtech.com.br | www.johnsonhealthtech.com.br | 19 2107 5300



INDOOR CYCLING™
"MATRIX"

LIVESTRONG®



Jorge Gonçalves

É consultor de empresas.

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

Criar e distribuir valores

Tive a oportunidade de viver agora, neste mês de julho, a experiência fantástica de cursar um MBA em uma universidade americana e, um dos pontos que mais me marcou foi ouvir de meus professores:

- "Nós americanos acreditamos no Brasil como o país dos próximos cinquenta anos."

Os indicativos econômicos e o conjunto de cenários apontam o Brasil como o aporte de dinheiro do mundo. E eu que passei toda a minha vida escutando que o nosso país era o país do futuro, ouvi de mentes ilustres, que nós brasileiros não somos mais só o futuro, nós somos o presente. Isso é realmente muuuuito BOM. Estes comentários vieram de profissionais que atuam com as mais renomadas companhias de inteligência e tecnologia do vale do silício americano; pessoas que pensam o mundo e suas possibilidades para os próximos cinquenta anos. Isto é inspirador e motivante para os empreendedores e para pessoas que fazem e alavancam os negócios em nosso setor. O momento é propício para construirmos; inovar e criar formas de gestão empresarial no nosso jovem setor. Coloco a seguir, algumas sugestões, visando levá-lo à busca e à pesquisa para o conhecer e o fazer, alinhados a seis plataformas de conhecimento, indispensáveis para o sucesso:

- Na gestão estratégica desenvolva a "carta de valor";
- Na gestão econômica e financeira o "AS-IS e o TO-BE";
- Na gestão de marketing "o mix marketing" (que denomino "marketing integrativo");
- Na gestão de processos o "lean";
- Na gestão de relacionamentos o "PDCA";
- Na gestão de pessoas a "meritocracia".

Nas últimas edições desta excelente revista, Empresário Fitness, descrevi algumas destas ferramentas, mas minha intenção fundamental é levá-lo a pesquisar e fazer mais em sua organização.

Senhores(as), as empresas modernas que quiserem evoluir e ter competitividade têm que estar focadas em fazer com que as riquezas sejam geradas e distribuídas. O modelo antiquado onde só o dono ganha dinheiro e todos os colaboradores ficam presos aos seus "salariozinhos", acabou.

Construir este presente é criar e distribuir valor. ■

NSX
Bike Oficial



100 bikes NSX
no heliporto do
Vitória Hotel.

27 de Novembro às 14h

Venha pedalar nas alturas!
Vem aí a 8ª edição do evento de
spinning mais cool da cidade.

Prepare seu fôlego e traga seu
astral para pedalar nos céus de
Campinas.

Informações:
www.noblu.com.br
Fone 19-3295.8981

NOBLU
Marketing Esportivo



RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

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

O paradigma da proteção no processo de recrutamento e seleção de pessoas

A escassez de pessoas qualificadas para assumir uma postura profissional e o papel de responsabilidade que as empresas precisam que essas pessoas assumam tem sido o tema de maior preocupação entre os líderes de empresas fitness.

Esse não é mais um "privilegio" das organizações que lidam com profissionais de Educação Física, esse é um problema enfrentado por vários segmentos do mercado de trabalho e está dando uma dor de cabeça para os analistas de Recursos Humanos.

A queixa se dá pela escassez de pessoas com maturidade para enfrentar situações básicas e que servem para o desenvolvimento pessoal e profissional de cada indivíduo. Nos dias de hoje as faculdades estão entregando, cada vez mais, pessoas incapazes de resolver problemas, pessoas com foco reduzido e que se limitam a olhar para o problema, pessoas com visão umbilical e que buscam retorno imediato sobre o que fazem, pessoas que chegam as empresas com o pé atrás para



dialogar com seus superiores, pessoas que não acreditam que são os gestores de sua carreira e principalmente pessoas que entregam a sua sorte ao destino.

No meu ponto de vista o problema é mais profundo do que parece. Vamos analisar o que a família está entregando para o mercado nos dias de hoje.

Temos hoje uma sociedade que baseia o seu comportamento e uma emoção muito poderosa chamada medo. As atitudes baseadas no medo são refletidas na sociedade na forma de punição, intolerância, mentiras e a consequência disso é formação de pessoas (1) que hesitam em vez de ousar e por conta disso não se tornam empreendedoras, (2) pessoas que preferem limite e não sabem conviver com liberdade e por consequência não são criativas, (3) pessoas que são orientadas a manter uma distância segura uma das outras e que se tornam solitárias e tristes, (4) pessoas que aprenderam a se alimentar da própria dor e se tornam dramáticas ao ponto de não enxergar a própria responsabilidade que tem sobre a vida, (5) pessoas que são criadas sem a energia da persistência e que desistem de seus objetivos no primeiro "não" que tomam.

A tragédia da proteção dos filhos se dá pelo fato de que, quando adultas, essas pessoas chegam ao mercado de trabalho sem o mínimo de maturidade e consciência sobre quem são, sem nenhuma inteligência emocional e nenhuma estrutura (base) que sustente a pressão de nossos dias. Neste sentido a proteção exercida durante a infância e adolescência tira a oportunidade que as pessoas têm de acumular experiências e aprender com elas.

EMBREEX 567GT

PROFISSIONAL

Inclinação



EMBREEX
mais qualidade em sua vida

Monitoramento

**QUALIDADE E DURABILIDADE
COM RECONHECIMENTO
NACIONAL!**



www.embreex.com.br
e-mail: contato@embreex.com.br
+55 47 3251-4900

Rodovia Ivo Silveira, Km 5, n 4005 - Brusque/SC - CEP 88355-200 - Brasil



carreira e por conta disso perdem a oportunidade de aprender a se reerguer depois de um trauma, (6) pessoas que aprenderam a condicionar a felicidade de suas vidas na segurança que depositam em outra pessoa, e por conta disso não conseguem amar a si mesmas e finalmente (7) pessoas que aprenderam a conviver com a repressão e se tornam angustiadas dentro dos assuntos que não conseguem tocar.

A grande solução que as famílias encontraram para fazer com que as pessoas (filhos) parassem de sofrer foi ensiná-las a se proteger da vida e das outras pessoas. De fato elas acertaram, pois a proteção para o propósito que foi criado, funciona.

Agora, qual é a tragédia disso tudo?

A tragédia da proteção dos filhos se dá pelo fato de que, quando adultas, essas pessoas chegam ao mercado de trabalho sem o mínimo de maturidade e consciência sobre quem são, sem nenhuma inteligência emocional e nenhuma estrutura (base) que sustente a pressão de nossos dias. Neste sentido a proteção exercida durante a infância e adolescência tira a oportunidade que as pessoas têm de acumular experiências e aprender com elas. A vida e suas lições são um direito de todo ser humano. Se proteger-

mos as pessoas que amamos essas pessoas chegarão ao mercado de trabalho achando que o mundo é o ambiente mais hostil para se viver, inclusive e principalmente as empresas, pelo seu ambiente competitivo e a busca obsessiva por resultados. A verdade é que as famílias estão entregando pessoas imaturas e despreparadas para encarar a vida como ela é.

toa que cada vez mais nós consideramos as pessoas que trabalham conosco a nossa segunda família.

A verdadeira ideia de proteção deve imitar as vacinas que tomamos contra Sarampo, Catapora, Paralisia Infantil e outras doenças. Elas fazem com que o nosso organismo esteja preparado para se expor.

A vida e suas lições são um direito de todo ser humano. Se protegermos as pessoas que amamos essas pessoas chegarão ao mercado de trabalho achando que o mundo é o ambiente mais hostil para se viver, inclusive e principalmente as empresas, pelo seu ambiente competitivo e a busca obsessiva por resultados. A verdade é que as famílias estão entregando pessoas imaturas e despreparadas para encarar a vida como ela é.

O papel da família, da escola e o da universidade deveria ser o mesmo, formar as pessoas para encarar a vida como ela é, mas parece que está formando pessoas para o teatro da vida representada, ou seja, uma vida de mentirinha, uma vida que não existe.

O grande desafio embutido neste paradigma está na adaptação das lideranças que precisam, cada vez mais, assumir o papel de educador que as pessoas não tiveram nas famílias e em sua formação. Não é a

“Proteger não é um ato de amor... é uma reação ao medo”. ■



Thiago Villaca

Coordenador A!Body Tech - Unidade Botafogo - Contato: thiago.villaca@abodytech.com.br www.thiagovillaca.com.br

A PRÓ-PHISICAL mudou, para você **VENCER!**

6 NOVAS LINHAS

NOVO DESIGN
NOVA BIOMECÂNICA
NOVO CONCEITO
NOVA FÁBRICA
NOVA INDUSTRIALIZAÇÃO
NOVO ATENDIMENTO
NOVO SITE



BR-001 - BANCO EXTENSOR

Design moderno e arrojado, aliado à segurança e conforto! Botões para regulagem do equipamento e ajuste do banco com amortecedores à gás, proporcionando maior bem-estar para execução do exercício.



CE-001 - BANCO EXTENSOR



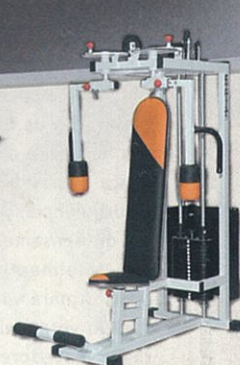
LS-027 - ABDOMINAL COM PESO



LP-008 - ADUTOR E ABDUTOR



LE-030 - HACK AGACHAMENTO



HP-014 - PECK DECK

Fábrica:

Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140 - 7º Distrito Industrial
CEP: 17 212-747 - Jaú-SP

e-mail: prophysical@prophysical.com.br

homepage: www.prophysical.com.br

Fone/Fax:

(14) 3621 1880

(14) 3624 2521

(14) 3624 9707

(14) 3624 3055



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

Mercado do fitness pós-crise

Após pouco mais de um ano de recessão em inúmeros setores da economia mundial, podemos dizer que temos um balanço bastante negativo em grande parte das instituições públicas e privadas por todo o mundo, entretanto alguns nichos profissionais foram surpreendentemente positivos. Temos como exemplo o mercado do fitness organizado, que pôde ter, senão o aumento, pelo menos a manutenção de seus clientes devido à necessidade percebida por estudantes, trabalhadores, empresários, executivos, entre outros, de que em momentos difíceis e turbulentos, de alto stress, todos nós devemos praticar atividades físicas regulares para combater os males advindos do sedentarismo.

Como dizem os especialistas em empreendedorismo, "é na crise que se cresce", e isso realmente foi constatado na prática por empresas de vanguarda do setor de fitness. As grandes mudanças ocorridas e a descrença de muitos empresários do setor se tornaram grandes oportunidades para outros. Enquanto algumas academias, ou melhor, a maioria delas, se preocupou em fazer planos de mensalidades com descontos diretos, outras empresas do mesmo ramo se atentaram em estudar o mercado ao ponto de perceberem que eram necessárias mudanças muito mais significativas, como mudanças na forma de gestão, nas vendas, no conceito de fidelização e encantamento, do que simplesmente dar 10, 20, 30, 40 ou 50% de descontos em mensalidades. Foi percebido então que muito mais importante do que ter preços reduzidos motivados pela crise, que a sobrevivência de grupos estaria na atenção ímpar e diferenciada ao cliente, na modernização da forma de administração do seu negócio e ainda, o mais difícil, na mudança da postura de "vítima" perante toda a turbulência, para uma postura pró-ativa, de pensamentos e atitude positiva, o que fatalmente transformou ou ainda transformará vários empresários e gestores em verdadeiros "salvadores, redentores e vencedores" de grupos capitalistas, ao invés de "pobres coitados e falidos pela crise mundial".

Então seguem alguns estudos e conclusões segundo os itens apresentados acima, que poderão ajudar os proprietários, ges-

tores e coordenadores de academias de todos os portes:

1) Dar atenção ímpar e diferenciada ao cliente:

Há muito tempo consultores, professores e estudiosos dizem que é importante se tratar o cliente de forma diferenciada de maneira que ele chegue a acreditar que somente você e sua empresa poderão atendê-lo como você, sua empresa, o atende. O mercado mundial mudou e graças a essas mudanças temos que trazer para o mercado do fitness ensinamentos de outros setores, criarmos analogias e trabalharmos com seus princípios em nossos dia-a-dias, como por exemplo, temos a Ford Americana que lançou recentemente uma promoção onde os clientes que comprarem seus carros e não estiverem satisfeitos poderão devolver o carro e receber de volta 100% do valor pago. Outro bom exemplo é da empresa de telefonia via voip Skype, que oferece seu serviço principal que é telefonia voip de computador pra computador inteiramente grátis, e ganha em seus "plus" de serviços, como ligações para terminais fixos e celulares, entre outros.

Através desses e de muitos tantos outros exemplos, crie estratégias, invente novas fórmulas e faça de seu negócio um negócio diferenciado a ser plagiado, referendado e gerador de tendências, pois só assim você sairá da "vala comum" de empresas que somente seguem as tendências do mercado e que assim estão fadadas a serem exterminadas ao longo do tempo.

2) Modernizar a forma de gestão:

A descentralização e a criação de estruturas lineares são as grandes diferenças da gestão tradicional pra a gestão de resultados, ou gestão moderna, como queiram chamar. Ninguém produz mais do que pessoas que sentem que são muito mais do que meros funcionários de uma empresa. As palavras "funcionário", "colaborador", que foram tão usadas nos últimos anos, já soam como desatualizadas, combinando mais com o momento atual, expressões como "líder", "profissional S.A.", "parceiro" e até "sócio", já que sócio é aquele que trabalha, ou

deveria trabalhar, irrestritamente para o sucesso comum da empresa geradora de sua fonte de renda.

3) Mudar a postura de "vítima" e "arregaçar as mangas" para vencer a crise:

No quesito postura, é que escutamos rotineiramente em conversas informais, em reuniões, em consultorias e em palestras, a descrença em si mesmo que alguns empresários e gestores carregam consigo. Comumente vemos os famosos:

"Ah, deixa disso... sempre foi assim, nunca melhorou...", ou;

"Não vai adiantar nada fazermos tudo isso", ou ainda;

"Eu já tentei isso antes, fulano já tentou e não deu certo".

Esse tipo de postura é que realmente defini o futuro decadente de uma empresa, já que se o corpo diretivo não acreditar no sucesso, quem é que vai acreditar em um futuro promissor? Empresários, gestores, administradores e coordenadores têm que ser os primeiros a acreditar nas mudanças positivas, tem que ser os primeiros a colocar "o pé no freio" quando os gastos estão elevados e também os primeiros a "gritar, comemorar e exaltar os êxitos" quando eles ocorrerem. Normalmente não elogiamos a evolução das pessoas, nem dos setores de uma empresa, mas o grande sucesso para uma reviravolta positiva no clima organizacional de qualquer estabelecimento é "elogiar a todo progresso, por menor que ele possa ser, em qualquer parte do processo". ■



Prof. Msd. Rodrigo Cintra

CREFA/SP 005762-G - Consultor em planejamento estratégico & Mercadólogo de Academias e Clubes Sociais - Elaborador de Projetos Esportivos Públicos & Privados - Nextel ID 85*5131 - Siga-me no Twitter: www.twitter.com/rmcintra



Adquira as **NOVIDADES 2011** e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.

LION
FITNESS

Nova Linha Light
Nova Esteira X4
Novo Elíptico LF 100
Nova Linha Personalité



Seja o foco das atenções! Impulsione seu negócio!

Contato Lion

(17) 3485 - 1766

lionfitness@lionfitness.com.br

www.lionfitness.com.br



Você está louco?

O título deste artigo é o mesmo do segundo livro de Ricardo Semler cuja leitura recomendo se você estiver preparado para pensar diferente, pois vejo muita gente querendo mudar, mas não dão um passo sequer na direção da mudança, ficam sempre reclamando dos resultados e fazendo as mesmas coisas. Entendo que seja difícil mudar, mas INSA-NO querer resultados diferentes fazendo as mesmas coisas. Esta frase está batida, mas deveria entrar nas cabeças das pessoas que querem de fato mudar resultados.

Vejo muitas pessoas dando desculpas por falta de tempo, de dinheiro. Que moram em cidades distantes sem acesso a cursos, etc. Mas hoje em dia é inadmissível este tipo de discurso, pois temos toda a tecnologia em nossas mãos. Toda informação disponível da rede e os mais variados formatos de cursos, consultorias e palestras pela Internet.

Percebe-se, claramente, a dificuldade de algumas pessoas em se adaptar ao novo, deixando o velho modelo para trás.

Para ilustrar minha afirmação darei alguns exemplos sobre as novas formas de gerenciar um negócio ou a sua carreira.

Ricardo Semler é um empresário e ministra palestras em mais de 170 eventos pelo mundo, é muito citado e uma referência mundial,

precursor da ideia, hoje em dia tão citada, de empresa progressista.

Não me perguntem o porquê, ele é pouco citado como modelo inovador em gestão, em cursos de administração em nosso país. Acredito que eu você saibamos a razão disso. Uma pessoa assim, tão revolucionária vai contra interesses de muita gente. Ele provou que esse modelo de gestão dá certo. Que é

Vejo muitas pessoas dando desculpas por falta de tempo, de dinheiro. Que moram em cidades distantes sem acesso a cursos, etc. Mas hoje em dia é inadmissível este tipo de discurso, pois temos toda a tecnologia em nossas mãos. Toda informação disponível da rede e os mais variados formatos de cursos, consultorias e palestras pela Internet.

possível confiar em seus colaboradores e acreditar que eles farão o melhor e que irão se comprometer e ser responsáveis pelos resultados. Claro que este modelo de Gestão põe abaixo a TEORIA X que acredita que as pessoas só trabalham se forem controladas e severamente punidas, modelos estes, de cem anos atrás (Fayol, Weber, Taylor). É sempre bom criarmos a cultura de valorizar o que é nosso, ressaltando a importância desse brasileiro

que contribuiu para uma gestão que somente agora, décadas depois, começa a esbarrar e incomodar, fazendo muitos Líderes refletirem sobre a maneira como administram suas empresas.

A empresa de Ricardo Semler é a SEMCO e quando ele assumiu no lugar do pai, estava praticamente na falência. Hoje Ricardo tem, também, uma Escola para crianças onde ele forma futuros empreendedores e as vagas estão sempre preenchidas.

No livro ele conta sua trajetória e as mudanças que promoveu no relacionamento com seus colaboradores. Criou entre outras coisas a Quarta-feira OFF, sendo um dia da semana que qualquer colaborador poderia tirar de folga para fazer o que quisesse e antes que você faça a pergunta ERA INDUSTRIAL: - mas a empresa não parou? As pessoas saiam sem dar satisfação?, já vou respondendo... - como o foco do negócio migrou do controle HORA/HOMEM (ERA INDUSTRIAL) para

foco em RESULTADOS e PRODUTIVIDADE, claro que somente os colaboradores que estavam com o trabalho em dia, saiam de fato. Ricardo menciona no livro que nunca teve problemas com suas equipes e a empresa hoje é uma das mais rentáveis e lucrativas.

Ricardo é um precursor das empresas progressistas e já pensava assim e aplicava em suas empresas

FORMAÇÃO DE GESTORES SER LÍDER NO SÉCULO XXI



FORMANDO LÍDERES ÉTICOS E COM FOCO EM RESULTADOS!

Para aqueles que acreditam que o Líder pode fazer a diferença.

OBJETIVOS

Apresentar a importância do líder nos resultados da equipe e da empresa; discutir e apresentar as principais ferramentas dos líderes nas conduções de equipes e negócios; os estilos de lideranças e sua influência; como potencializar pontos fortes.

PÚBLICO ALVO

Líderes ou futuros líderes que pretendem aprimorar e ampliar sua visão sobre a sua atuação e os resultados obtidos e esperados.

ASSESSMENT

Todos os participantes terão direito a uma avaliação de Perfil de Liderança.

PROGRAMA GERAL

- A Neurociência contribuindo para uma liderança eficaz
- Os processos mentais envolvidos na tomada de decisão
- Investindo em seus pontos fortes e de sua equipe
- Por que as pessoas seguem os Líderes?
- As necessidades de sua equipe
- Os estilos de Liderança e como ampliar sua influência
- Os Alpha Líderes e como alavancar suas forças únicas e essenciais ao negócio e controlar seu comportamento negativo.

PALESTRANTES

- ⇒ Marynês Pereira
- ⇒ Maurício Marchesani

DATAS

• 1º PARTE - 16, 17 e 18 de julho das 9h às 18h / • 2º PARTE - 23, 24 e 25 de julho das 9h às 18h

Inscreva-se já:

Informações e Inscrições no site

www.providersolutions.com.br

ou pelos telefones

(11) 3254.7459 • Fax (11) 3254.7628

Av Paulista, 726 17º andar – Bela Vista – São Paulo/SP – Cep: 01310-910

desde 1973. Ele, também, não se conformava que seus colaboradores tivessem que se deslocar horas para irem ao trabalho. Muitos trabalham em casa, ou em escritórios próximos de suas casas que eles fechavam parcerias, usando a tecnologia a favor do bem estar dos seus colaboradores e assim, também contribuindo para tirar veículos do congestionamento de nossa cidade.

Portanto, o modelo de gestão atual que conhecemos não é mais o único. Essa organização de trabalho em hierarquias e distribuindo pessoas em baias, cubículos, isolados em frente a um computador, controlando jornada de trabalho, remunerando por salário fixo, claro que não desaparecerá por completo, mas aos poucos veremos outras opções entrando em cena e você precisa estar preparado.

Não estou falando só da inovação do modelo HOME OFFICE (trabalhar em casa) que na realidade muda apenas o lugar, mas continua o mesmo modelo de gestão com a hierarquia e com sensível aumento das conferências call (reuniões por telefone).

A mudança será ampla, não só com a introdução cada vez maior da tecnologia ajudando o trabalho, o estudo, mas, também na maneira como lidamos com o que consideramos local de trabalho, hierarquias, culminando na maneira como as pessoas serão remuneradas. Logo, veremos a remuneração ser realizada por produtividade e não mais pelo tempo ou presença física do trabalhador. Passaremos a dar mais importância ao conheci-

mento, à estratégia e planejamento e veremos trabalhadores muito mais comprometidos e responsáveis, pois saberão que o seu trabalho é fruto direto da sua competência.

Portanto, deve ter seus dias contados o modelo de trabalhador que espera o final do Mês para receber o salário que acha merecido; o trabalhador que culpa o patrão pela falta de condições ou pelo fraco resultado. Será um novo momento, com pessoas pró-ativas, independentes e com certeza mais felizes. Ninguém mais será tratado como adolescente e os "gritinhos do chefe" deixarão de existir, por-

O modelo de gestão atual que conhecemos não é mais o único. Essa organização de trabalho em hierarquias e distribuindo pessoas em baias, cubículos, isolados em frente a um computador, controlando jornada de trabalho, remunerando por salário fixo, claro que não desaparecerá por completo, mas aos poucos veremos outras opções entrando em cena e você precisa estar preparado.

que agora... É VOCÊ FRENTE A FRENTE COM VOCÊ MESMO E SEUS RESULTADOS.

Você deve estar pensando que estou delirando no MUNDO MARAVILHOSO DE UM FUTURO DISTANTE, mas muito antes do que você imagina estará vivendo esta situa-

ção. ESTEJA PREPARADO OU PELO MENOS, CONSCIENTE.

Trabalharemos por projetos, envolvendo várias pessoas e não departamentos e ao finalizar o projeto, começa-se outro, talvez em outro lugar e com outras pessoas. Apenas participa quem tem as competências necessárias e a responsabilidade é dessa equipe, rompendo assim com a barreira do departamento e vou mais longe, barreiras físicas gerais, não só de salas, mas de países e aí entra a nova geração que já vem com o DNA da tecnologia e das redes sociais. Eles sabem trabalhar com equipes mesmo que não conheçam as pessoas.

Portanto, os profissionais terão que pensar sistemicamente, sendo mais empreendedores e inovadores do que aquele trabalhador que fica contando as horas para acabar o seu dia de trabalho. Terão que ser os responsáveis pela sua carreira e seu futuro, apresentando seus serviços, vendendo, divulgando, cuidando da sua reputação, pagando plano de previdência privada, plano de saúde, etc.

Esse novo modelo requer muita coragem, pois você só abrirá mão do passado se não tiver medo do desconhecido.

BEM VINDO A ERA DO COMPROMETIMENTO! ■



Marynês Pereira

www.providersolutions.com.br



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



Music & Emotion for Business

Mulheres poderosas do fitness

O talento de profissionais que fizeram história

No mercado de fitness, não são poucos os exemplos de mulheres que acreditaram em si mesmas e transformaram dificuldades em oportunidades de aprendizado. Hoje, são profissionais que deixaram marcas e são destaques em suas áreas de atuação.

É incontestável a contribuição do sexo feminino no mundo corporativo. Se em um passado não muito distante, a mulher era educada para desenvolver exclusivamente tarefas domésticas, gerar filhos e cuidar do marido, hoje vivemos uma realidade bem diferente. A posição de submissão ao homem vem perdendo espaço agora para mulheres executivas, governadoras, presidentas, advogadas, professoras, doutoras etc. Aos poucos, a classe feminina tem provado seu valor. Presentes nas mais diversas áreas, inclusive algumas vistas até há pouco tempo como de atuação exclusivamente masculina, as mulheres têm vencido dificuldades, demonstrando competência, profissionalismo e conquistando de fato seu espaço.

Na área de fitness, a presença feminina tem sido cada vez mais forte. Não são poucos os exemplos de mulheres bem-sucedidas, que com talento, determinação e coragem, romperam preconceitos e alcançaram sucesso em várias frentes. São as mulheres "poderosas" do fitness, para as quais rendemos nossas homenagens nesta edição. As histórias a seguir, mais do que vivências particulares, são verdadeiros cases de superação de mulheres que acreditaram em seus sonhos e em si mesmas, exercendo bravamente suas responsabilidades na empresa, em casa e na família e contribuindo para o crescimento de um mercado que está aprendendo a valorizar e reconhecer sua inestimável contribuição.



Cida Conti

meiras aulas de ginástica aeróbica, que mudaram as poucas academias que só ofereciam a tal ginástica modeladora ou redutora", conta.

Quando cursava o segundo ano de faculdade, Cida recebeu uma proposta para cuidar de uma academia para mulheres. Sem saber, ela iniciava aí uma carreira brilhante em uma área que, posteriormente, foi batizada de "mercado fitness".

"Nessa época, trabalhei com exercícios resistidos e tive de estudar muito para adquirir os conheci-

do para o desenvolvimento do segmento e capacitação de pessoas.

Na verdade, desde a adolescência Cida, que hoje é diretora-executiva da FIT.PRO e International Presenter, era praticante de esportes. O gosto pela atividade a motivou a ingressar na faculdade de educação física, concluída em 1983. "O mercado de fitness ainda nem existia. Naquela época, começavam as pri-

Cida Conti

CAPACITANDO PESSOAS

Não há como falar da evolução do mercado de fitness sem falar de Cida Conti, umas das profissionais de educação física mais respeitadas no Brasil e no mundo, com vários prêmios conquistados, que há mais de duas décadas vem deixando sua marca no setor e contribuindo

mentos necessários para atender meus alunos. Acabei me especializando em musculação, e mesmo muito jovem, pois tinha apenas 24 anos, fui convidada para ministrar um curso ao lado de um grande profissional da área, o Dr. José Maria Santarém Sobrinho. Nesta minha primeira experiência, percebi que adorava compartilhar meus conhecimentos com outros profissionais e, mesmo tendo migrado para a ginástica, decidi que queria me dedicar à formação”, relata Cida.

A carreira tomou então novos rumos. Cida passou a ministrar cursos em diversos países. Passados alguns anos e depois de ter sido reconhecida mundialmente, ela sentiu a necessidade de mudar novamente sua vida, estabelecendo uma base de rendimentos futuros. Surgiu então a FIT.PRO, que deu início a sua carreira de empresária do setor.

Rotina dinâmica

Como empresária, ela teve de desenvolver habilidades para as quais não recebeu formação acadêmica. Mas as conquistas valeram os esforços. “Na minha trajetória de ‘presenter’, um profissional que ministra cursos em eventos e convenções, me orgulho por ter alcançado certas ‘marcas’, que acredito serem exclusivas. Tenho 858 cursos ministrados em 25 países. Como empresária e professora, uma das minhas mais importantes contribuições para o segmento foi criar um programa de atividade física, que tornou-se referência e modelo para que outras empresas me seguissem. Trata-se do Jump Fit, programa de minitrampolim pioneiro que fez que a modalidade se transformasse na maior febre das academias nos últimos tempos”, descreve.

Atualmente, Cida continua tendo uma rotina dinâmica. Hoje, ela se divide entre a gestão de sua empresa, a FIT.PRO, cursos que ministra, e que não pretende abandonar, além de Escola de Fitness, recém-inaugurada, voltada para capacitação de profissionais da área de educação física.

Paixão por ensinar

Na opinião de Cida, a mulher ainda sofre discriminação no mercado de trabalho. “Com exceção da função de professora da ginástica, a presença da mulher em cargos de gestão na área de fitness ainda é menor, mas não resta dúvida de que o mundo anda apostando em valores femininos, como a capacidade de trabalho em equipe contra o antigo individualismo, a persuasão em oposição ao autoritarismo, a cooperação no lugar da competição”, expõe.

Cida acredita que nas empresas a mulher terá cada vez mais importância estratégica, pois trabalha naturalmente com adversidades e processos multifuncionais. “A sensibilidade feminina, por exemplo, permite o trabalho e a constituição de equipes marcadas por uma atuação sinérgica e pelo surgimento de soluções variadas e criativas para problemas. As academias e centros de atividade física estão se profissionalizando e se mostram cada vez mais focados na excelência de produtos e serviços. Nesse contexto, a mulher conquistará mais espaço, promovendo um intercâmbio de conhecimentos e sensibilidade que são fundamentais para o bem-estar dos negócios”, analisa.

Apesar das várias conquistas e de se sentir realizada profissionalmente, Cida Conti não é do tipo de profissional que se acomoda. Ela pretende continuar contribuindo para o crescimento do setor e dos profissionais ainda por muitos anos.

“Meus planos futuros apontam para uma vida de maior qualidade, associando minha paixão pelo exercício aos negócios. Com esforço, consegui alcançar absolutamente tudo que planejei para minha carreira profissional. Esse fato só me fortalece, alegra e orgulha. Com saúde, evidentemente, pretendo estender minhas atividades por muitos anos, tanto como empresária quanto professora, pois adoro ensinar! O que tenho a dizer para outros co-

legas de profissão é: preparem-se e enfrentem todas as dificuldades com conhecimento, determinação e sensibilidade, pois a recompensa virá naturalmente”, revela Cida.



Cynthia Antonaccio

Cynthia Antonaccio

INOVAÇÃO À SAÚDE

Ao escolher a Nutrição, Cynthia Antonaccio, hoje diretora do Grupo Equilibrium, não imaginava que seus caminhos a levariam a atuar no segmento de fitness. Entretanto, a visão empreendedora, que já demonstrava na época, aliada à intenção de realmente criar algo que trouxesse saúde e fizesse a diferença na vida das pessoas, motivaram Cynthia a investir em um projeto inovador na área de fitness.

“Quando tive a ideia de montar um novo negócio, estava envolvida com a conclusão de um mestrado na USP. Para realizar meu sonho, me desdobrava para terminar o curso e, ao mesmo tempo, pensar na estruturação de um negócio de alimentação nas academias associado ao atendimento de nutrição, o que acabou se transformando em duas fortes marcas de serviços”, relata.

Hoje, a Equilibrium Alimentos conta com cinco unidades em gran-

des academias de São Paulo, sendo responsável pelo fornecimento de mais de 500 refeições todos os dias, entre almoço, jantar e lanches, tendo o forte conceito de associar sabor à comida balanceada.

Além disso, Cynthia também desenvolveu o atendimento nutricional com nutricionistas, que associam a saúde a dicas práticas e versáteis para a vida agitada. "Temos hoje dez pontos de atendimento em São Paulo", revela.

Superando barreiras

Na verdade, o primeiro contato de Cynthia com a área de fitness aconteceu bem antes disso, ainda na faculdade. Desde o segundo ano, como estagiária, ela realizava um trabalho de educação nutricional voltado a praticantes de atividade física, elaborando materiais e apresentações com nutricionistas. "Entretanto, minha trajetória não foi focada em cima de atletas, mas sim do frequentador das academias, ou do atleta amador, mais comum hoje com o crescimento das assessorias de corrida do que naquela época", explica.

Em seguida, ela foi convidada para participar dos cruzeiros temáticos como palestrante, o que fortaleceu sua visão da área: levar informação para motivar pessoas comuns a introduzir a alimentação saudável de forma gradual e associada a melhores resultados com a prática de exercícios.

"Na ocasião, a Competition abriu sua unidade na Paulista, em São Paulo. Como eu já realizava os atendimentos nesta filial, sugeri a construção de uma unidade de alimentação posicionada no bem-estar, o que tinha tudo a ver com a proposta da academia e com o que eu acredito. Em parceria com o sócio da Competition, Marco Pace, iniciei muito cedo minha vida de empresária. Como parte fundamental da minha trajetória estão as pessoas. Começando por minha família que abriu mão de me ter em Manaus, fazendo direito, pois já havia passado em um concurso na cida-

de, e onde meu pai mantinha um escritório de advocacia tributária com ótimos clientes, para que eu viesse lutar pelo meu sonho de nutrição na USP", destaca.

Cynthia conta que o início foi muito difícil e exigiu trabalho intenso. "O nutricionista é um profissional técnico, não tem formação em administração, marketing e finanças. Foi preciso entender na prática sobre leis trabalhistas, sanitárias, contratuais etc. Tive unidades que fecharam. Mesmo academias de alto padrão nem sempre trazem o retorno para esse tipo de negócio. É preciso estudar bem o ponto e o mercado próximo à região", ressalta.

Mercado promissor para a mulher

Na opinião de Cynthia, a presença da mulher no mercado de fitness é uma tendência cada vez maior. "Somos mais hábeis com múltiplos papéis. A nutrição, por sua vez, é uma carreira extremamente feminina. No meu caso, no início com os restaurantes ser mulher em algum momento foi uma barreira. Negociar com fornecedores, prazos de pagamentos, reformas com engenheiros não foi fácil! Já quando iniciei a consultoria, foi mais simples, até porque do outro lado das grandes corporações, seja no setor do marketing ou nos departamentos médico ou de nutrição, que nos contratavam, tínhamos mulheres dinâmicas e competentes", acrescenta.

Quanto ao segredo do sucesso nessa área, Cynthia diz não existir uma fórmula pronta. Para ela, o principal é investir no conhecimento focado e direcionado para o business, além dos técnicos.

"Quem gerencia sua carreira é você mesmo, mesmo que seja empregado em uma corporação. Amplie seus conhecimentos, coloque-os em práticas e mostre aos seus gestores/clientes. Faça diferença na vida da empresa e das pessoas. Torne-se necessário e insubstituível, dentro do possível! Depois, posicione-se e verá que seu crescimento é

natural. E também esteja atenta às informações mais genéricas que formarão um profissional mais completo e visionário nas necessidades do mercado. E por último, aprenda a dizer não, mesmo que seja com 'cara de sim'. Só assim estabeleceremos prioridades em nossas vidas, carreiras e empresas", complementa.

Giuliana Cogo



Giuliana Cogo

SEM MEDO DE APRENDER

Foi por acaso que Giuliana Cogo, hoje coordenadora de marketing da Life Fitness, uma das líderes mundiais em equipamentos de ginástica profissionais e residenciais, descobriu o mercado de fitness. Hoje, Giuliana não só conquistou seu espaço na empresa, como tem construído uma carreira de grande sucesso. Tudo começou em 1999, quando ela, aos 20 anos, buscava uma recolocação no mercado de trabalho. Sem conhecer muito o segmento de fitness, Giuliana encontrou uma oportunidade na Life Fitness, empresa que iniciava suas operações no Brasil, sendo contratada para o cargo de assistente de marketing. Na época, embora estudasse psicologia, Giuliana não se intimidou diante das dificuldades e, percebendo as necessidades do cargo, decidiu fazer pós-graduação em gestão de marketing de serviços.



TOTAL
HEALTH

a fazenda

RX9

Vai soar na Fazenda!



Total Health, pela 3ª vez consecutiva
a escolhida do reality show A Fazenda

www.totalhealth.com.br

“Tenho muito orgulho de ter acompanhado e participado do processo de crescimento da empresa. Nesta época, porém, a companhia ainda estava tomando forma e era muito enxuta. Na ânsia de aprender, comecei a absorver tarefas que iam além das minhas funções de marketing, como importação, logística e vendas com o objetivo de suprir as necessidades da empresa. Depois de um período, já com a companhia melhor estruturada, passei a me dedicar à área de vendas, mais especificamente ao suporte, onde eu era o elo entre o setor comercial e os demais departamentos”, conta.

Um tempo depois, após uma reestruturação do setor de marketing, Giuliana voltou para a área em que ela havia começado. Quatro anos depois, ela foi convidada a coordenar todo o departamento de marketing, o que fez sua carreira evoluir exponencialmente, com novas responsabilidades e desafios a serem superados.

“Tive algumas dificuldades justamente por não ter a formação na área de marketing. Entretanto, a cada experiência vivida, aprendia muito sobre o negócio e sobre o mercado de fitness. Hoje, em mais de dez anos de atuação na empresa é gratificante perceber o quanto evoluímos. Direta ou indiretamente, contribuí para esse crescimento através do meu trabalho. Meu maior desafio aqui no Brasil é manter o nível de qualidade no atendimento, inovando e superando constantemente os padrões através de ações de endomarketing, entre outras. Além disso, com o advento da nossa rede de lojas, surgiu a necessidade de maior aproximação de um público que era menos explorado pelo nosso modelo de negócio: o B2C”, revela Giuliana.

Acreditando em si mesma

Quanto à presença cada vez mais forte da mulher no mercado de fitness, Giuliana acredita que a classe feminina tem feito grandes contribuições para o setor. “Creio

que as mulheres têm diversas características que podem ser aproveitadas no mundo corporativo em áreas que, normalmente, envolvem mais serviços do que produtos, devido ao caráter mais humano delas ao se relacionarem com clientes e por sua temperança em situações mais complicadas, que pedem equilíbrio emocional. Explorar funções que se beneficiem dessas características femininas é uma maneira da empresa crescer, enquanto valoriza a diversidade de gêneros. No mercado de fitness, vejo que contratar mulheres como consultoras de venda tem gerado um bom retorno às academias, devido à persistência delas em fechar um negócio. Elas também se mostram mais atenciosas na fase da pós-venda, o que é um adicional na retenção do aluno na academia”, avalia.

Em se tratando de sua carreira, Giuliana também não se acomoda e sabe que terá ainda de vencer grandes desafios. “Sinto-me realizada profissionalmente, pois trabalho com o que gosto em um segmento que está atualmente em grande evidência e em uma companhia que me propicia novos desafios. Isso me motiva e dá dinamismo ao meu trabalho, além de oportunidades de crescer profissional e pessoalmente”, garante.

Nos planos de Giuliana para o futuro estão aprender mais uma língua estrangeira e investir em uma pós-graduação em Marketing de Luxo. “Penso que a contínua atualização por meio de estudos é de suma importância para qualquer profissional que busca relevância em seu segmento. Também acredito que seja fundamental nos identificarmos com a nossa área de atuação e com a ideologia de onde trabalhamos. Se fizermos o que gostamos, permaneceremos focados na busca da qualidade de nossas atividades tanto dentro como fora da empresa. Além disso, acho que as mulheres têm de investir em si mesmas para alcançar o reconhecimento e o respeito no mercado de trabalho”, analisa.



Joana Doin

Joana Doin

SEDE DE VENCER

Como advogada trabalhista, Joana Doin, hoje sócia do escritório Joana Doin Consultoria Jurídica, sempre trabalhou na iniciativa privada em grandes escritórios antes de se dedicar a sua própria empresa. No último deles, foi promovida a um cargo gerencial, passando a ser a responsável por contratos que exigiam um atendimento mais próximo dos clientes. Foi nesse período que teve seu primeiro contato com a área de fitness, atendendo a Rio Sport Center, no Rio de Janeiro, seu primeiro cliente nesse setor.

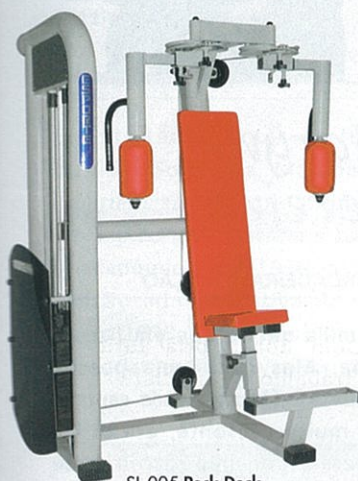
“A partir daí, passei a conhecer melhor o segmento e desenvolvi projetos específicos para as academias. Percebi que tinha plenas condições de mudar a vida dessas empresas. Com alterações de algumas regras, orientações e sugestões, tivemos exemplos de sucesso na consultoria jurídica. Decidi então fixar residência em São Paulo há quatro anos, quando encarei o desafio de criar o escritório de advocacia Joana Doin Consultoria Jurídica”, revela.

Hoje, cerca de 85% da carteira de clientes do escritório é composta por clientes dos segmentos de fitness e wellness, nas áreas trabalhista, cível, societária e tribu-

MELHOR
PREÇO

Conheça nossos lançamentos:

linha
SUPERLUXO



SL 005 Peck Deck



SL 001 Puxador com Remada

linha
LUXO

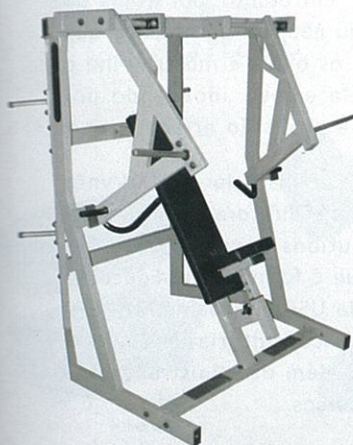


RI 009 Mesa Extensora

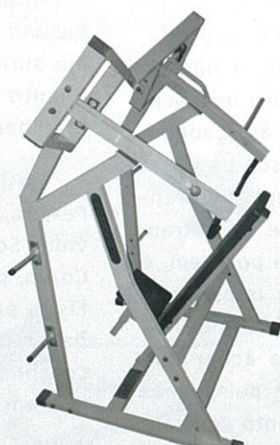


RI 016 Leg Press 45°

linha
CONVERGENTE



LC 001 Decline Press



LC 012 Shoulder Press

linha
SIMPLES



EF 012 Glúteo em Pé



EF 007 Máquina Scott

A **Empresa** que faltava, **Melhor Preço** e **Qualidade!**

tária. A empresa, também possui sede própria no Rio de Janeiro e em São Paulo.

"A maior dificuldade foi me mudar para outra cidade. Recomeçar é sempre difícil. Mas fui muito bem recebida pelo mercado paulista. Até hoje tento retribuir tamanha confiança depositada. Mas também tenho clientes antigos e fiéis na cidade maravilhosa. Atuamos ainda em Brasília, Minas Gerais, Pará, Amazonas, Espírito Santo, Santa Catarina, Porto Alegre e Paraná, o que tem sido importante para solidificar nosso trabalho. Hoje, atendemos empresas de todo País", destaca.

Com sólida formação e ampla bagagem no setor, Joana confessa que os maiores desafios na sua profissão são entender as necessidades dos clientes sem que eles precisem dizer.

"Procuramos entregar as soluções que conjuguem de maneira responsável os anseios do cliente, a saúde financeira da empresa e a segurança jurídica do negócio. Ou seja, tentamos fazer com que os empresários não sejam reféns de seus colaboradores e clientes, por responsabilidade deles mesmos, que quando não cumprem suas obrigações não conseguem exigir que a outra parte faça o mesmo. É muito gratificante participar de decisões conceituais, formação de leis, de regras coletivas sindicais, assim como ter parceiros fiéis e clientes sérios que sempre foram fonte de suporte e aprendizado", descreve.

Na visão de Joana, cada vez mais as mulheres estarão à frente de grandes projetos e empresas. "É comum vermos mulheres à frente de academias e empresas do segmento, com sede de conhecimento e muita competência. Cada vez mais, os homens olham para as mulheres com maior respeito profissional e cientes de que elas fazem parte de uma geração muito independente e reconhecidamente bem instruída", opina.

Aprendizado contínuo

A advogada acredita que o Brasil vive um momento muito próspero no segmento de fitness. Primeiro em função da boa conjuntura econômica, e, por consequência, pelo aumento da renda média da população, que favorece a prática de exercícios físicos e a procura constante pelo bem-estar.

"Com isso, as empresas se profissionalizam, buscam novos desafios e maior segurança. Aposto nos serviços mais especializados, tipo boutique, que têm gerado bons resultados ainda como serviços assessoriais. A tendência será um público mais exigente recebendo serviços de empresas com mão de obra mais aprimorada, níveis mais maduros de gerência e muita qualificação. Neste sentido, haverá um divisor de águas: ou o negócio será mais simples e conciso ou mais elaborado e pessoal. As mulheres estão bem inseridas nesse contexto, pois aceitam com engajamento os desafios e possuem grande capacidade de atender-se aos detalhes", analisa.

Para o futuro, Joana pretende continuar investindo no aprendizado constante. "Dinheiro e sucesso são apenas consequências do bom trabalho. Minha realização profissional está no caminho, e não no destino. Por isso, sinto-me uma vencedora. Poder atender às acadêmicas de todas as classes sociais e trazer segurança, independentemente da cidade em que se encontram ou do faturamento que possuem, é muito gratificante. Por isso, o que eu posso dizer às mulheres é: não sejam arrogantes para achar que não precisam aprender, pois somos seres em desenvolvimento constante. Não sejam humildes demais para acharem que nada sabem, pois temos muito a ensinar. Quando alguém deixa de ensinar, o outro deixa de aprender. Traduzam a importância da essência da beleza feminina para o bem-estar e, consequentemente, para a promoção do conceito de wellness. O restante vem naturalmente", analisa.

Marynês Pereira



Marynês Pereira

A VERDADEIRA VOCAÇÃO

A família queria que ela fizesse medicina. Mas para uma pessoa que desde a infância teve o esporte sempre muito presente, era difícil se interessar por uma carreira que não remetesse à área esportiva.

Aos 17 anos, ela até tentou se preparar para o vestibular de medicina, dedicando-se a um curso preparatório. Entretanto, por ironia do destino ou não, foi um médico que lhe abriu os olhos e mostrou-lhe o quanto ela estava adoecendo por escolher a profissão errada.

Essa é a história de Marynês Pereira, hoje diretora-geral da Provider Solutions Business & Career Coach, que é formada em Educação Física pela USP e, atualmente, trabalha com consultoria na área de coaching, além de ministrar palestras em cursos.

Ela conta que certo dia, na época em que se preparava para o vestibular de medicina, sentiu fortes dores no estômago, dirigindo-se a um pronto-socorro. "O médico percebeu o quanto eu gostava de praticar atividades físicas e me disse que as dores que eu estava sentindo eram decorrentes de uma forte ansiedade por eu estar me dedicando

a algo que não era de fato minha vocação. Ele mesmo me indicou a USP e um curso preparatório para o vestibular em Educação Física. A partir daí, decidi seguir meu coração e fui atrás do meu sonho”, conta.

Depois da graduação, Marynês também ingressou em uma pós-graduação em Marketing e Gestão de Pessoas. Hoje, ela é Coache em negócios e carreira pela Sociedade Brasileira de Coaching, além de especialista em NeuroCoach (Srini Pillay - Harvard) e Liderança Alfa (Worth Ethic).

Projetos pioneiros

Entretanto, antes de fundar a Provider Solutions, Marynês viveu experiências bastante enriquecedoras. Ela foi proprietária e professora acadêmica. Em 1996, assumiu a direção administrativa da Runner. Já em 1999, trabalhou com gestão comercial na Body Systems até 2003, quando abriu sua própria empresa.

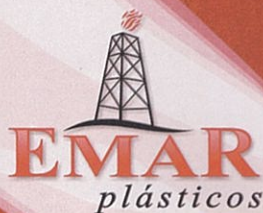
“Na época, minha maior dificuldade era em relação à falta de informação nas áreas de gestão e carreira, que é um assunto que ainda não existe nos cursos de Educação Física, mas logo sanei esse problema, fazendo faculdades complementares. Uma delas foi Administração de Empresas”, revela.

Desde então, Marynês tem desenvolvido importantes projetos no setor de fitness. “Procuro estar atenta às tendências e incentivar as pessoas, transferindo conhecimentos que facilitarão a sua vida profissional e dos negócios. As pessoas sempre me dizem que ‘enxergo o futuro’ e estou à frente. Na verdade, tento antecipar as necessidades e preparar com planejamentos eficazes o que está por vir”, salienta.

Marynês também é autora de três livros voltados para as áreas de gestão e carreira. Além disso, foi responsável, em 2004, por implantar cursos via satélite em parceria

com LFG e Prima Sat, o primeiro do mercado. E em 2005, por implementar um programa pela internet (on demand), que foi o primeiro curso ao vivo pelo Instituto Phorte - Gestão de Academias.

Quanto à presença da mulher no mercado de fitness, ela considera que o sexo feminino obteve grandes conquistas. Entretanto, Marynês acredita que ainda existam desigualdades. “Basta ver os portfólios de convenções, quantas mulheres são convidadas para atuar nas áreas de gestão ou liderança? E não é por falta de exemplos bem-sucedidos. Por outro lado, não acredito que os homens são culpados disso. A sociedade criou paradigmas, que vêm sendo quebrados gradativamente. A diversidade é saudável, como também é complementaridade de opiniões e de pontos de vista. Hoje, as empresas de sucesso buscam o equilíbrio nas contratações entre homens e mulheres em cargos de liderança”, analisa.



LINHA COMPLETA DE ACABAMENTOS PARA APARELHOS DE GINÁSTICA



Venda exclusiva para fabricantes de aparelhos

Fone: (17) 3269-9990 - www.emar.com.br

NEGÓCIO & FITNESS

O MAIS EFICAZ PROGRAMA DE
FIDELIZAÇÃO E RETENÇÃO

COMPLETA + 1 ANO.

GESTÃO RESPONSÁVEL

=

+ LUCRATIVIDADE.

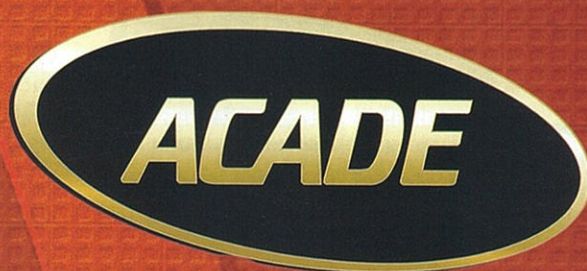
VOCÊ TAMBÉM PODE FAZER PARTE!



VOCÊ PODE TER + CLIENTES ?

ACREDITAMOS NO SEU NEGÓCIO!

porque PARCERIA é assim ...



VAMOS FAZER JUNTOS?



11 5512.2290 / 11 2539.7821



www.acadesystem.com.br

Liderança feminina

Para o futuro, Marynês tem alguns projetos em andamento. "Tenho mais um livro a lançar em breve e pretendo divulgar mais as vantagens de se usar recursos tecnológicos para contratar serviços on-line (Consultoria, Coaching e Treinamentos), o que agilizará muito o crescimento do setor, que hoje reclama da falta de recursos para ter acesso à informação fundamental para seu desenvolvimento", acrescenta.

Na opinião de Marynês, as mudanças continuarão a ocorrer no mercado de fitness e todo profissional, independentemente do sexo, deve estar preparado para novos desafios.

Nesse sentido, Marynês acredita que as mulheres podem ter um papel importante, especialmente em termos de liderança. "As empresas precisam da liderança feminina para manter o equilíbrio e também de mulheres empreendedoras, naturalmente criativas. Hoje, sou realizada e feliz, pois deixei marcas neste mercado e pude contribuir para o sucesso de muitas empresas e pessoas. Sou grata a todos os meus alunos, clientes, professores, gerentes etc., que colaboraram em cada dia de meu trabalho e me impulsionaram a chegar até aqui", finaliza.

"Procuo estar atenta às tendências e incentivar as pessoas, transferindo conhecimentos que facilitarão a sua vida profissional e dos negócios. As pessoas sempre me dizem que 'enxergo o futuro' e estou à frente. Na verdade, tento antecipar as necessidades e preparar com planejamentos eficazes o que está por vir"

Marynês Pereira

Patrícia Totaro



Patrícia Totaro

A PAIXÃO PELA ARQUITETURA

Antes de se formar, em 1995, no curso de arquitetura pela Universidade Mackenzie, em São Paulo, Patrícia Totaro, umas das mais conceituadas arquitetas da área de fitness, já tinha concluído a faculdade de química e até chegou a exercer essa profissão. Porém, a paixão pela arquitetura falou mais alto e Patrícia seguiu seu coração.

"Apesar de gostar da faculdade de química, não me via trabalhando nessa área o resto da minha vida. Quatro anos, resolvi seguir arquitetura. Como fiz a segunda faculdade mais madura, aproveitei muito. No primeiro ano, já comecei a realizar estágio e não parei mais de trabalhar. No quarto ano, comecei a fazer uns pequenos projetos juntamente com uma colega e, logo que me formei, abri meu escritório: Patrícia Totaro | Arquitetura de Resultados", conta.

No início da carreira, ela se dedicava à elaboração de projetos para ambientes comerciais, como lojas e restaurantes. Tempos depois, surgiu a oportunidade de desenvolver o seu primeiro projeto de academia de ginástica. "Lembro-me que para elaborar esse projeto, pes-

quisei muito no Brasil e descobri que não havia normas específicas nem material adequado para consulta. Precisei então 'correr atrás': procurei diversas academias e conversei com donos, coordenadores técnicos, professores, recepcionistas, faxineiras, alunos, ou seja, todos que, de alguma forma, estavam envolvidos com o mercado. Durante o processo, me apaixonei pelo tema e senti que este era um nicho de mercado que eu poderia explorar. Conheci alguns consultores de mercado e profissionais que me colocaram em contato com organizações, tanto nacionais quanto internacionais, que congregam donos de academias. Ao sentir meu interesse, os donos de academias começaram a me procurar", revela Patrícia.

Pensando "grande"

Hoje, Patrícia já é responsável por mais de 90 projetos de academias pelo Brasil. "O escritório começou pequeno, mas, quando percebi as possibilidades do segmento de fitness, decidi estruturá-lo para um crescimento sustentável, por meio de treinamento de equipe e, principalmente, de sistema interno de qualidade e sistematização dos processos. Mesmo quando éramos pequenos, procurei pensar 'grande', no sentido de ser bastante profissional. Hoje, o escritório conta com 12 colaboradores, sendo que dez são arquitetos. Busco sempre me manter à frente do segmento para conhecer novidades, antecipar tendências e buscar inovação para garantir a melhor solução arquitetônica para o cliente dentro da realidade do mercado brasileiro", complementa.

Mas como todo início, Patrícia também enfrentou algumas dificuldades. "No começo, os proprietários de academia não entendiam direito a necessidade de contratação de um escritório de arquitetura e nem sabiam o que fazíamos. Com o empenho e dedicação de anos de trabalho, consegui mostrar como é essencial pensar arquitetônica-

"No começo, os proprietários de academia não entendiam direito a necessidade de contratação de um escritório de arquitetura e nem sabiam o que fazíamos. Com o empenho e dedicação de anos de trabalho, consegui mostrar como é essencial pensar arquitetonicamente.

Hoje, já é consenso o quanto a arquitetura ajuda no negócio de Fitness e Wellness, e me sinto parte integrante disso"

Patrícia Totaro

mente. Hoje, já é consenso o quanto a arquitetura ajuda no negócio de Fitness e Wellness, e me sinto parte integrante disso", conta.

Como toda mulher executiva, Patrícia também teve de lidar com a dupla jornada de trabalho e conciliar a vida profissional com a familiar. Nesse campo, ela também obteve sucesso. Patrícia conseguiu criar dois filhos, sem que isso atrapalhasse em nada o ritmo de seu trabalho.

Na opinião de Patrícia, a verdadeira igualdade entre os sexos é não se preocupar se o profissional é homem ou mulher, mas sim com a sua competência, caráter e ética. "O mundo fitness já foi muito mais

ocupado por homens do que hoje, mas isso nunca foi uma barreira para o desenvolvimento do meu trabalho. Um fato curioso é que, no meu escritório, há sempre muito mais mulheres do que homens, não porque eu queira, mas acabou acontecendo uma 'seleção natural' pelo tipo de projeto que nós desenvolvemos, muito focado em detalhes. Aliás, eu gosto muito de ter homens na equipe para equilibrar os pontos de vista", revela.

No futuro, ela acredita que o mercado estará cada vez mais profissional. Para atuar nesse cenário, Patrícia busca informações em todos os setores que possam ser aplicadas em arquitetura esportiva. "Adoro estudar para criar com em-

basamento. Hoje, faço MBA em Gestão de Negócios na FGV para entender mais profundamente o negócio de meus clientes, estudo muito sobre marketing e estou me apaixonando pelo design de serviços. Tudo isso, uso para o meu foco: fazer projetos cada vez melhores para o mercado de Fitness+Wellness+Fun. Inventei este termo, porque fitness e wellness nós já fazemos há tempos. A nossa nova dimensão é a diversão. Sou a pessoa mais feliz do mundo, pois me divirto verdadeiramente enquanto trabalho. Minha mensagem para outras mulheres é trabalhem com paixão e profissionalismo. Tudo o que vier de bom disso será resultado direto de seu empenho", aconselha.

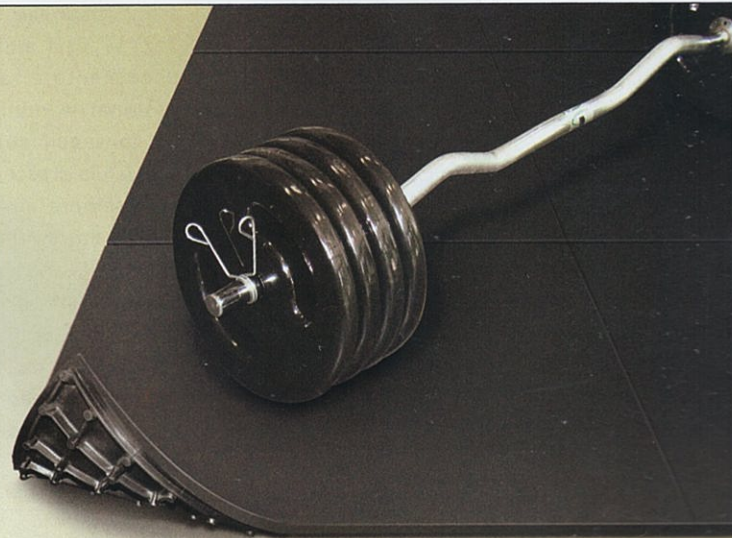
EBV

ESCOLHA A PROTEÇÃO, RESISTÊNCIA E A TECNOLOGIA DOS PISOS VEDOVATI

Musculação Ginástica Spinning Vestiários

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 - Pres. Prudente - SP



Sandra
Araújo

Sandra Araújo

DESCOBRINDO NOVOS TALENTOS

Formada em Educação Física, Sandra Araújo, hoje sócia das unidades Cerro Corá e Santana da Bio Ritmo Academia, ambas em São Paulo, sempre foi apaixonada por esportes. Antes de ser empresária, ela foi atleta de patinação artística, chegando, inclusive, a competir em um mundial, realizado na Itália. Além disso, Sandra possui extensão universitária em musculação.

“Sempre gostei de praticar esportes, assim como de estar com pessoas, ajudando a cuidar da saúde e a melhorar a qualidade de vida e a autoestima de todos”, explica Sandra.

Depois de se dedicar à patinação artística, Sandra decidiu, em 1985, dar novo rumo à carreira. Foi

quando teve sua primeira experiência como empresária. A oportunidade surgiu com a academia Coração & Cia, localizada no alto da Lapa, em São Paulo, onde, juntamente com a irmã, Rosana Negro, que sempre lhe serviu de exemplo, ela passou a descobrir seus novos talentos.

“Era uma academia de bairro que oferecia ginástica e natação. Eu era responsável por tudo, desde a limpeza, recepção, administrativo, bem como ministrava aulas, organizava eventos, enfim, foi um período muito árduo, mas que me trouxe muita experiência e conhecimento. Com as transformações no mercado de fitness, percebemos a necessidade de expansão e de abrir novas unidades. Foi então que em 2006, fizemos a fusão com o Grupo Bio Ritmo e inauguramos a Unidade Cerro Corá e, logo em seguida, a Unidade Santana”, conta.

Nessa época, Sandra passou a ser diretora de operação na Bio Ritmo. “Por ser formada em educação física não tinha conhecimento das áreas financeira e administrativa. Tive de lutar muito em busca de conhecimento e reconhecimento profissional. A minha maior conquista foi conseguir que a Academia Coração & Cia crescesse e fosse considerada sempre uma academia de referência em qualidade e atendimento. Há 25 anos no mercado, nunca tivemos um processo trabalhista. Crescemos com sustentabilidade: atingimos 2 mil m² com duas piscinas, musculação de 800 m² e 1.200 alunos, com sede própria”, revela.

Visão de mercado

Na opinião de Sandra, o mercado de fitness e wellness estará cada

vez mais segmentado nas suas diversas frentes com grande avanço tecnológico em equipamentos. Mas o grande diferencial é o ser humano que consegue gerar relacionamento.

“Nesse sentido, a mulher terá cada vez mais uma presença marcante, pois é mais detalhista e tem mais sensibilidade e percepção para atender e entender o cliente. Entretanto, a mulher sempre terá grandes desafios pela frente, principalmente no que se refere a conciliar a vida profissional com a familiar. A dupla jornada será sempre uma constante em nossas vidas”, observa.

Na visão de Sandra, o mercado exige profissionais cada vez mais atualizados. Por isso, a empresária procura se manter sempre alinhada às novas tendências do fitness, no sentido de saber exatamente como identificar diferenciais para o negócio em se tratando de atendimento e qualidade.

“Na área de academias, o segredo está em entender quais são as reais demandas anseios dos clientes para oferecer-lhes soluções que realmente atenda às suas expectativas. Por isso, independentemente do sexo, o trabalho deve ser sério e pautado sempre pela ética, integridade e respeito. Precisamos nos desapegar de velhos conceitos e fazer diferente, nos aprofundando em todos os detalhes. Isso é o que faz realmente a diferença. Meu objetivo é continuar minha trajetória de aprendizado, seja por meio de livros, cursos ou pessoas. Sinto-me realizada e amo muito o que faço”, garante.

“Na área de academias, o segredo está em entender quais são as reais demandas anseios dos clientes para oferecer-lhes soluções que realmente atenda às suas expectativas. Por isso, independentemente do sexo, o trabalho deve ser sério e pautado sempre pela ética, integridade e respeito. Precisamos nos desapegar de velhos conceitos e fazer diferente, nos aprofundando em todos os detalhes. Isso é o que faz realmente a diferença. Meu objetivo é continuar minha trajetória de aprendizado, seja por meio de livros, cursos ou pessoas. Sinto-me realizada e amo muito o que faço”

Sandra Araújo



Sempre presente
nos maiores eventos
de Fitness do Brasil.



Qualidade de Vida

Equipamentos especialmente desenvolvidos para contribuir na manutenção da saúde, melhora da qualidade de vida e na busca dos melhores resultados. Conheça a linha de Equipamentos Ergonômicos da SUPERTECH e descubra porque ela vem se tornando a escolha de cada vez mais clientes pelo Brasil.

 **SUPERTECH**
Equipamentos Ergométricos

www.supertechfitness.com.br

Revendas Autorizadas por todo o Brasil • Atendimento Fábrica: Jundiaí / SP (11) 4601-1146 - sac@supertechfitness.com.br

Thais de Almeida

EMPREENDEDORISMO COMO MARCA REGISTRADA

Existem profissionais que realmente têm o empreendedorismo como marca registrada, conseguindo transformar dificuldades em oportunidades e fazer de seus sonhos projetos de grande sucesso.

Quem tem a oportunidade de conhecer Thais de Almeida Cavalcanti, hoje diretora da Álom Comunicação em Negócios, editora de revistas digitais nas áreas de fitness, odontologia e estética, percebe logo se tratar de uma dessas pessoas.

Com garra e determinação, Thais tem uma grade história no setor de fitness.

Ela foi uma das fundadoras da Revista Empresário Fitness, uma publicação respeitada e reconhecida no mercado.

“Em 2002, estava no último ano da faculdade de Administração de Empresas, quando, juntamente com dois sócios, envolvidos na área de fitness, criamos a Revista Empresário Fitness para ajudar no dia a dia

Thais de Almeida



auxiliava na administração. Fiquei como editora da Empresário Fitness por dois anos. Trabalhei em outros mercados, morei fora do País, mas sempre senti vontade de voltar a atuar no mercado fitness”, conta.

Em 2009, após um longo planejamento, Thais decide se lançar a novos desafios. Ela cria a Álom Comunicação em Negócios e lança um projeto editorial diferenciado e inovador, com foco na mídia digital e em redes sociais: a revista digital Gestão Fitness, publicação de consultoria sobre gestão de academias e também gerenciamento de carreira do profissional da Educação Física.

dificuldade foi encontrar parceiros que apoiassem a mídia digital e acreditassem no poder das redes sociais. As empresas não estão acostumadas a anunciar em revistas digitais, apenas em sites. E muitas ainda são muito relutantes quando o assunto é levar suas marcas para as redes sociais, mesmo que você esteja oferecendo um público seleto e interessado, um ótimo custo-benefício em comparação com outras mídias e maior alcance. Mas acredito que isso seja circunstancial, pois as empresas, aos poucos, estão se conscientizando da importância e do poder das mídias sociais”, analisa Thais.

Por outro lado, Thais garante a receptividade por parte dos leitores foi melhor do que ela esperava. “O reconhecimento do meu trabalho está sendo uma grande conquista. O projeto me trouxe notoriedade como empresária e hoje estou sendo convidada para ministrar palestras e cursos, escrever artigos e coordenar projetos corporativos por meio de consultoria”, revela.

Apesar de todo esse sucesso, Thais, que também possui pós-graduação em marketing e comunicação, sabe que o trabalho está apenas começando e que terá muitos desafios pela frente.

“Atualmente, meu grande desafio é acompanhar todas as novidades sobre marketing em mídias sociais e administrar as dezenas de projetos que tenho planejado, bem como novas ideias que surgem todos os dias.

O mundo do marketing nas mídias sociais é algo muito novo. Quase não há cursos específicos.

Além disso, os profissionais que trabalham com isso aprendem na prática.

Os 13 anos que tenho de experiência em marketing estão sendo aplicados agora.

Levar essa experiência para os leitores e parceiros e vê-los obtendo resultados é meu maior desafio

e a mais gratificante recompensa”

Thais de Almeida

dos proprietários de academias. Entrei com conhecimentos em gestão e projetos editoriais, a partir da identificação das necessidades que um dos sócios tinha em gerenciar sua própria academia, a qual eu também

Quebrando paradigmas

Nessa nova empreitada, Thais encontrou dificuldades. Porém, persistência também é uma de suas principais características. “A maior

“Atualmente, meu grande desafio é acompanhar todas as novidades sobre marketing em mídias sociais e administrar as dezenas de projetos que tenho planejado, bem como novas ideias que sur-

gem todos os dias. O mundo do marketing nas mídias sociais é algo muito novo. Quase não há cursos específicos. Além disso, os profissionais que trabalham com isso aprendem na prática. Os 13 anos que tenho de experiência em marketing estão sendo aplicados agora. Levar essa experiência para os leitores e parceiros e vê-los obtendo resultados é meu maior desafio e a mais gratificante recompensa”, garante.

Aprimoramento constante

O fato de ser mulher também nunca foi um empecilho para Thais, que acredita na presença cada vez mais forte da mulher no mercado de fitness. A empresária prevê a ascensão da mulher em várias áreas, inclusive no que se refere ao poder de consumo da classe feminina, o que irá favorecer também o mercado de fitness. “O aumento das redes de academias especializadas para o sexo feminino é uma segmentação e reflete o potencial de consumo desse público. Isso mostra a adaptação do mercado fitness à realidade atual. As mulheres se sobressaindo como consumidoras exigentes. No mercado profissional, a cada dia vejo mais mulheres escolhendo a profissão de educador físico, e, com isso, o crescimento de mulheres empresárias no setor cresce também. A presença feminina é imprescindível para que haja equilíbrio, pontos de vista diferentes e sensibilidade”, analisa.

Para o futuro, Thais pretende dar continuidade a seus projetos. “Posso dizer que estou me realizando profissionalmente. As coisas estão acontecendo muito bem e conto com muitos parceiros que acreditam no projeto, mas, principalmente, acreditam em mim. Tenho alguns planos para serem colocados em prática no mercado de fitness no próximo ano, assim como melhorias na Revista Gestão Fitness, enfim, aperfeiçoamento constante e muito trabalho sempre”, finaliza Thais.

Essas são apenas algumas mulheres que vêm se destacando no segmento de fitness. Felizmente, existem muitas outras que também construíram carreiras brilhantes e executam, com seriedade e talento, atividades nas mais variadas frentes. Como não conseguimos mencionar todas neste espaço, deixamos aqui nossas homenagens a todas as executivas, educadoras, empresárias etc., que ajudaram a tornar esse mercado mais humanizado e cada vez mais profissional. ■



Sucesso

O Pódium está reservado para quem tem 3 S's:
Suor, Sangue e Saber.

Suor é trabalhar arduamente;
Sangue é entregar-se de corpo e alma focando resultados;
Saber é ...

Saber é Essencial!

Assine agora mesmo a Revista que
há mais de 7 anos tem levado muitos
empresários a se tornarem **atletas na
gestão do mercado fitness.**

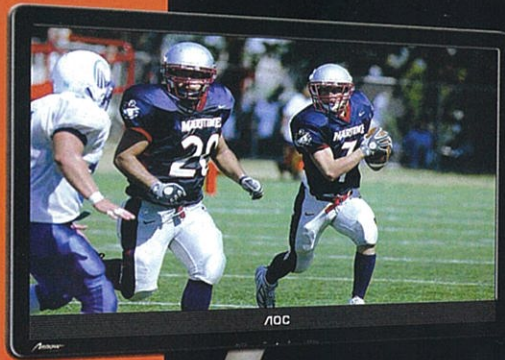
Assinando
Empresário Fitness & Health
até Dezembro, você
GANHA 1 ANO
da revista SuperAtletas



**CONDIÇÃO
ESPECIAL**

revistaempresariofitness.com.br ou (11) 3662-4387

REVISTA
EMPRESÁRIO
Fitness & Health



ARROW

SOLUTIONS

www.arrowfitness.com.br

- Kit especialmente projetado para todos os tipos de equipamentos como: Esteiras, bikes, elípticos, etc.
- Monitor LCD BLACK PIANO com exclusivo sistema de proteção de tela contra respingos.
- Pedestal com regulagem de altura protegido por pintura eletrostática.
- Controle remoto com fio, para mudança de canais, e ajuste de volume com entrada universal para fones de ouvido.

KIT LCD ARROW FITNESS



FOTOS J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC

- ACADEMIAS
- CLUBES
- GINÁSIOS
- CONDOMÍNIOS
- SPAS & HOTÉIS

CONSULTE SOBRE NOSSOS EXCLUSIVOS SISTEMAS DE SOM WIRELESS



ARROWSHOP
FITNESS & HEALTH VIRTUAL STORE

www.arrowshop.com.br

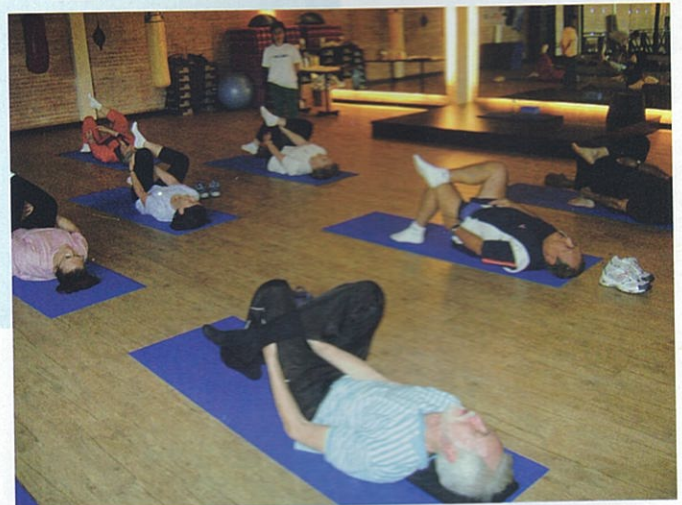
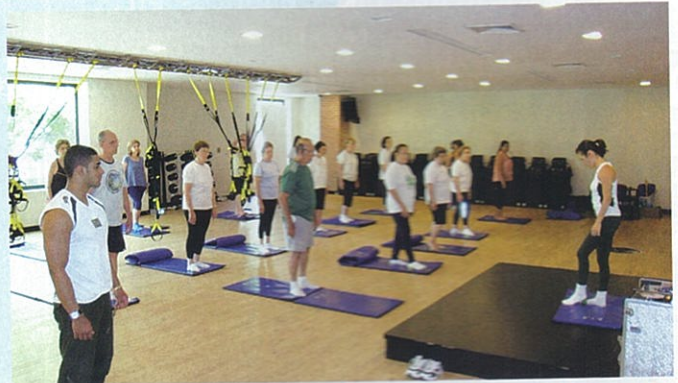
Av. Senador Casemiro da Rocha, 983 - São Paulo - SP - Tel.: 11-5587-1241

Idosos dizem não ao pijama e praticam atividade física em SP

Hoje a população idosa representa 11,1% dos brasileiros. Até 2050 serão 63 milhões. Muitos já trocaram o pijama por roupas de ginástica e fizeram da atividade física sua maior aliada. No mês de outubro, a Bio Ritmo Academia dá início ao Mês da Melhor Idade.

Há oito anos, a Bio Ritmo realiza o Bio Master, um programa específico para a terceira idade que valoriza não só as questões físicas - com aulas de pilates, yoga, dança e musculação, como proporciona experiências positivas de amizade, solidariedade e felicidade. Hoje, mais de 400 idosos participam. "Estudamos o perfil deste público e elaboramos um programa completo, incluindo momentos de socialização", reforça Saturno de Souza, diretor técnico da Bio Ritmo.

Quem quiser conhecer, experimentar, conviver com o grupo e participar das atividades pode se inscrever em uma das seis unidades e frequentar gratuitamente durante uma semana.



Mês da Melhor Idade na Bio Ritmo Academia

GRATUITO

De 01/10 a 01/11

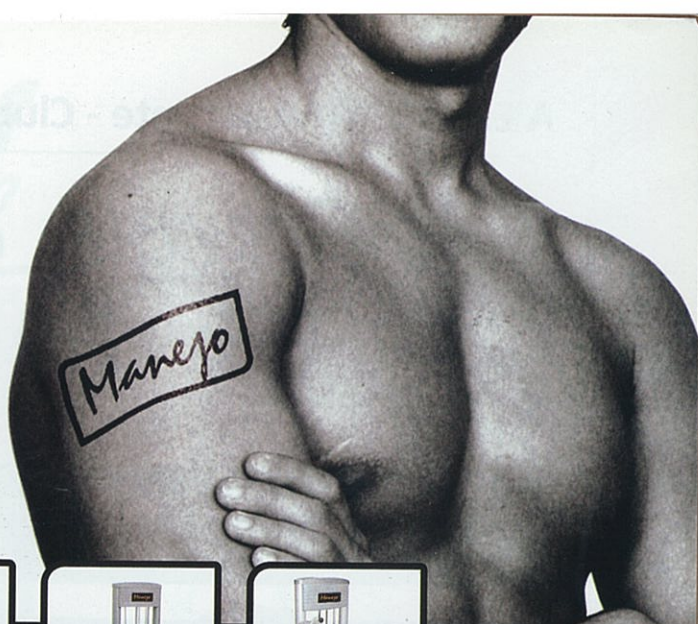
Unidades:

Continental Shopping, Shopping West Plaza, Shopping Higienópolis, Cerro Corá, Campo Belo e Morumbi

Mais informações:

www.bioritmo.com.br ■

UM BOM EQUIPAMENTO
DEIXA A MARCA DE SUA
QUALIDADE.



www.manejofitness.com.br

*Acesse nosso site e conheça nossas
linhas completas de equipamentos.*

*Os melhores equipamentos com a qualidade de
fabricação MANEJO, e linhas desenvolvidas para
desempenhar o melhor resultado para quem treina
pesado e buscar a menor manutenção do mercado.*

Pulley com Remada

Pintura eletrostática a pó

Curvas que valorizam o design

Manoplas emborrachadas de alta resistência

Mancais auto-oscilantes - Cabo de alta resistência

Sistema de ajuste de tensão para o cabo de aço

Carenagens valorizando ainda mais o design

Estofados injetados em espuma automotiva

Revestidos com tecido de baixa absorção

Amortecedores de Impacto

Pino de peso com mola de segurança



*Sistema basculante de
regulagem do banco.*



Manejo

Fitness • Equipamentos

TEL. FÁBRICA (37) 3212 6668

TELEVENDAS (37) 9983 2329

Contato NEXTEL - 97*1034

www.manejofitness.com.br

comercial@manejofitness.com.br

A Estrela é o Assinante: Club 109 Academia

Inspirada pela prática de atividade física e seus benefícios, Graça como é conhecida por todos, resolveu empreender.



Frequentadora de uma grande academia já por alguns anos, e com um tino comercial aguçadíssimo, percebeu que até então existiam as grandes academias, consolidadas e voltadas para um público sofisticado que pode e investe em sua qualidade de vida, mas eram, no entanto, inacessíveis à grande maioria da população, e as pequenas academias, incentivadas pela maciça divulgação intencional feita por todas as mídias (novelas, programas de auditórios, jornais, revistas, etc.) da importância de uma atividade física regular, da qual ela própria era testemunha e beneficiária, eram montadas principalmente por profissionais da área, que viam ali uma ótima oportunidade de terem seu próprio negócio. O amadorismo empresarial e

a falta de capacidade de investimentos fizeram das garagens e pequenos espaços comerciais os cenários destas "novas" academias e determinaram o seu público.

Entre estes extremos estavam os responsáveis pela maior fatia da arrecadação tributária, os maiores consumidores de todos os tipos de

produtos e serviços, inclusive das artes, lotando teatros e casas de espetáculos. Justamente para este público faltava uma academia que atendesse às suas necessidades. Este mercado que buscava qualidade, tecnologia, segurança, mas sem abrir mão do conforto e preços justos, porém faltava uma academia que atendesse as suas necessidades.

Para preencher esta lacuna entre as grandes academias e as pequenas, surgia a idéia de uma academia de médio porte, com estrutura semelhante a das grandes, mas com preço próximo das pequenas.

Assim, em abril de 2004, o CLUB 109 surgiu! Um centro de treinamento com cara de "clube", onde as pessoas iriam buscar o condicionamento físico, modelar suas formas, cuidar de sua saúde e ao mesmo tempo relaxar, fazer amigos, relacionar-se com o lúdico, potencializar suas sensibilidades.

A proposta de sua realizadora, a Graça, era um ambiente que tivesse a cara deste público, que se

Em abril de 2004, o CLUB 109 surgiu! Um centro de treinamento com cara de "clube", onde as pessoas iriam buscar o condicionamento físico, modelar suas formas, cuidar de sua saúde e ao mesmo tempo relaxar, fazer amigos, relacionar-se com o lúdico, potencializar suas sensibilidades.



Bem Estar
Equipamentos

(17) 3485 1682

Sinônimo de saúde!



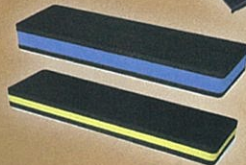
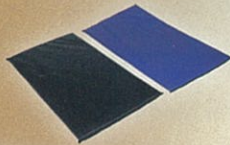
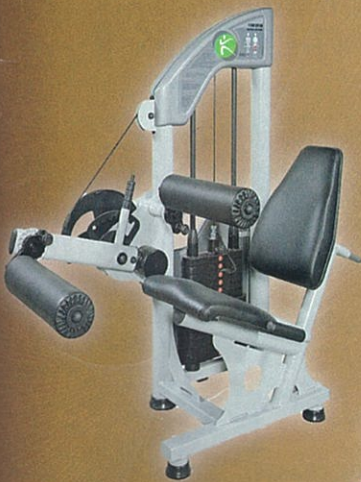
Plataformas Vibratórias

Musculação

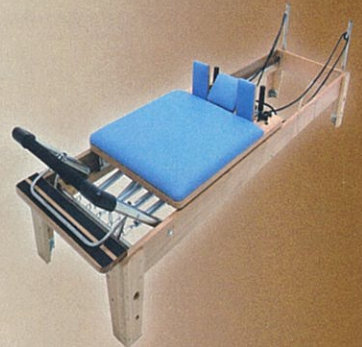
Pilates

Fisioterapia

Acessórios



Cama Elástica



Linha Profissional e Residencial
Peças de reposição para todo Brasil



vendas.bemestar@hotmail.com

vendas_bemestar@hotmail.com

www.bemestarequipamentos.com.br

identificasse com o seu modo de vida, atendendo as suas necessidades com algo mais, com um novo conceito de amplo espaço, mais prazeroso e produtivo.

De lá para cá já se passaram seis anos. Em sede própria o Club 109 começou com uma sala de musculação de 200 m², passando depois de um ano para 600 m² e hoje já conta com 1.200 m² muito bem estruturados.

Um trabalho bem planejado não apresenta grandes desafios, mas algumas dificuldades foram encontradas, normalmente em relação aos profissionais da área, o que graças a constantes treinamentos foram sendo superadas.

Conta atualmente com as mais atuais aulas de ginásticas, seu Boxe é referência em São Paulo, e a constante aquisição de novos equipamentos é a política desta empreendedora que apostou neste mercado e agora colhe os frutos de sua ousadia.



Nestes seis anos o espaço físico aumentou seis vezes e na mesma proporção foram inseridos novos equipamentos, o quadro de funcionários triplicou e o número de alunos está próximo do ideal.

O bairro está se revitalizando, já é considerado como a "Nova Vila Olímpia" e cada vez surgem novos prédios.

As expectativas para o futuro são as melhores possíveis, e os objetivos iniciais estão sendo atingidos dentro do prazo previsto. Por isso todas as tentadoras ofertas de compra foram recusadas.

Era o que a D. Graça, a Graça como todos a chamam, queria e ainda quer. Sente-se satisfeita e realizada em promover saúde e bem es-

Em sede própria o Club 109 começou com uma sala de musculação de 200 m², passando depois de um ano para 600 m² e hoje já conta com 1.200 m² muito bem estruturados.

Um trabalho bem planejado não apresenta grandes desafios, mas algumas dificuldades foram encontradas, normalmente em relação aos profissionais da área, o que graças a constantes treinamentos foram sendo superadas.



tar aos seus clientes. É uma atividade muito gratificante.

Isto só foi possível graças aos seus fiéis colaboradores que estão com ela desde o início: o Coordenador Fernando, a Administradora Andréia, a designer Stéphanie responsável pelo Marketing e Endomarketing, o Professor Marcelo responsável pelo boxe, o Professor Romeu responsável pela avaliação física e pelos eventos da academia. A Graça agradece a eles e a todos os demais funcionários, da recepção, passando pelas aulas variadas e a equipe de limpeza e manutenção, sem os quais nada disto seria possível.

Aos clientes a dedicação desta grande família. ■

Matrix apresenta linha LIVESTRONG

A Johnson Health Tech apresentou sua linha profissional de bicicleta Indoor serie LIVESTRONG na 11th IHRSA- Fitness Brasil, que aconteceu de 02 a 04 de Setembro de 2010 no Transamérica Expo Center - São Paulo/SP. Os equipamentos são endossados pelo vencedor do Tour de France por sete vezes, Lance Armstrong.

"A parceria entre a JHT e a LIVESTRONG nos permitiu chamar atenção para a idéia de que todos podem fazer a diferença na luta contra o câncer, levando um estilo de vida mais ativo", disse Kent Stevens, vice-presidente executivo de vendas da Matrix Fitness. "Estamos orgulhosos de oferecer as ferramentas fundamentais para promover a saúde e o fitness e ao mesmo tempo apoiar um movimento tão significativo - cada compra de equipamento Matrix LIVESTRONG ajuda a garantir que o mínimo de US \$ 4 milhões irá para a LIVESTRONG e a luta contra o câncer".

Inspiradas pelo super atleta e vencedor da luta contra o câncer Lance Armstrong, as bicicletas indoor Modelo E-series LS e Modelo S-Series LS oferecem desempenho de alta qualidade. Os equipamentos contam com pedais duplos SPD, selim esportivo confortável e roda de inércia de 18 kg precisamente balanceada para um desempenho suave.

Sobre a LIVESTRONG®

Fundada em 1997, pelo sobrevivente de câncer e ciclista campeão Lance Armstrong e com sede em Austin, Texas, a LIVESTRONG luta pelos 28 milhões de pessoas no mundo vivendo com câncer hoje. A LIVESTRONG conecta indivíduos ao apoio de que necessitam, alavanca recursos para incentivar a inovação e envolve comunidades e líderes para impulsionar a mudança social. Conhecido pela famosa pulseira amarela, LIVESTRONG tem como missão inspirar e capacitar as pessoas

afetadas pelo câncer. Para mais informações visite o site LIVESTRONG.org.

Para informações sobre a LIVESTRONG®, a Matrix Fitness Systems e Johnson Health Tech:

www.johnsonhealthtech.com.br

contato@johnsonhealthtech.com.br

Tel.: (19) 2107-5300 ■



SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

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

www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

Colher de CHA! ou Colher de CHA!

COMPETÊNCIA = CHA

CONHECIMENTO - Diz respeito à pessoa dominar um determinado Know-how a respeito de algo que tenha valor para empresa e para ela mesma. É o saber.

HABILIDADE - Diz respeito a produzir resultados com o conhecimento que se possui. Diz respeito à pessoa conseguir fazer algum uso real do conhecimento que têm, produzindo algo efetivamente. É o saber fazer.

ATITUDE - Diz respeito ao indivíduo não esperar as coisas acontecerem ou alguém ter que dar ordens, e fazer o que percebe que deve ser feito por conta própria. É o querer fazer. Atitude assertividade e pró-ativa = iniciativa.

D iariamente precisamos proporcionar doses precisas de "Conhecimento, Habilidade e Atitude" como forma de contribuir significativamente para o dia-a-dia dos nossos colaboradores rumo a uma equipe de alta performance, com foco em resultados.

Primeiramente alguns conceitos

"Competência é a capacidade de mobilizar conhecimentos, habilidades e atitudes para entregar resultados, na qualidade e prazo esperados".

"Competente é alguém que não só sabe o que fazer (know-what), mas também o como fazer (know-how) e o porquê fazer (know-why)."

"Um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes que algumas pessoas, grupos ou organizações dominam melhor do que outras, é o que as faz se destacar em determinados contextos."

Claude Lévy-Leboyer (Especialista em psicologia do trabalho)

Como usar a Árvore das Competências

A metáfora da **árvore das competências** nos ajuda também a entender melhor o significado destes três elementos:

Nesta metáfora, os três componentes básicos de uma árvore (raiz, tronco e copa) formam um todo que, se tratado de forma adequada, a árvore segue seu curso natural, cresce sadia e gera bons frutos ou flores (GRAMIGNA, 2002). Nesse contexto, é definida raiz (atitudes), tronco (conhecimento) e copa (habilidades) como:

RAIZ: A raiz corresponde às atitudes. A raiz corresponde ao conjunto de valores, crenças e princípios, formados ao longo da vida, e determinam nossas atitudes. O grau de envolvimento e comprometimento das pessoas com os objetivos, metas e projetos coletivos está diretamente relacionado com a maneira como os valores e as crenças são manejados no contexto de trabalho. Se uma pessoa acredita, por exemplo, que ela é importante na construção de um mundo melhor para viver, suas atitudes certamente conduzirão a um esforço em direção às mudanças necessárias. Ao

Árvore das Competências



contrário, se não acredita que pode mudar o curso da história, sua atitude será de passividade e conformismo. A atitude é o início de tudo e o principal componente da competência. Está relacionada com querer ser e querer agir.

TRONCO: O tronco corresponde ao conhecimento. O conhecimento é o segundo componente de uma competência. Trata-se do conjunto de informações que a pessoa arma-

zena e lança mão quando precisa. Quanto maior este conhecimento, mais a competência se fortalece e permite que o profissional enfrente com flexibilidade e sabedoria os diversos desafios de seu dia-a-dia. Procurar ver além das fronteiras e dos muros, perceber as novas necessidades e buscar as fontes de pesquisa é comportamentos que tornam a caminhada do profissional divertida e rica.

cure conhecer o CHA destes que serão seu norte durante todas as fases do projeto.

Trabalhe! Você já deve ter escutado aquela velha frase: Sucesso só vem antes do Trabalho no dicionário. Então, não pense que só conhecendo profundamente o CHA, processos e produtos você vai ter sucesso. É preciso trabalhar muito para colocar tudo o que foi visto até agora em prática e colher bons resultados.

Você já deve ter escutado aquela velha frase: Sucesso só vem antes do Trabalho no dicionário. Então, não pense que só conhecendo profundamente o CHA, processos e produtos você vai ter sucesso.

É preciso trabalhar muito para colocar tudo o que foi visto até agora em prática e colher bons resultados.

zena e lança mão quando precisa. Quanto maior este conhecimento, mais a competência se fortalece e permite que o profissional enfrente com flexibilidade e sabedoria os diversos desafios de seu dia-a-dia. Procurar ver além das fronteiras e dos muros, perceber as novas necessidades e buscar as fontes de pesquisa desmora comportamentos que tornam a caminhada do profissional divertida e rica.

COPA: A copa (com seus frutos, flores e folhas) corresponde às habilidades. Agir com talento, capacidade e técnica, obtendo resultados positivos, é o que chamamos de habilidade. Algumas pessoas acumulam um baú de informações e têm dificuldade de abri-lo para uso. Com o tempo, o baú é esquecido e ninguém se beneficiou de seu conteúdo. Uma competência só é reconhecida quando disponibilizada. Não adianta alguém saber que sabe. Para obter o reconhecimento, precisa demonstrar que sabe.

TRONCO: O tronco corresponde ao conhecimento. O conhecimento é o segundo componente de uma competência. Trata-se do conjunto de informações que a pessoa arma-

Alguns mandamentos de uma boa gestão para extração de resultados positivos no decorrer dos projetos dentro da sua empresa com CHA são:

Conheça você! Se você foi nomeado para gerir um projeto, é porque alguém acredita no seu CHA. Se você se nomeou, este já é um grande passo no elemento atitude e acredita-se que você já conhece o suficiente o seu CHA, até mesmo, para ter tomado esta decisão.

Conheça os membros da sua equipe! Você não vai conseguir gerir um projeto multidisciplinar sozinho. Por isso é bom você conhecer bem o CHA dos colaboradores que podem te ajudar a conduzir o projeto.

Pesquise! Não basta conhecer o objetivo do projeto e imaginar que você consegue atingir. Tenha a habilidade de correr atrás. Toda informação levantada para conduzir um projeto é fundamental para conseguir bons resultados ao final. A multidisciplinaridade que envolve os diversos tipos de projetos faz de você um eterno buscador de informações.

Conheça o seu cliente! Estas são as pessoas mais importantes a serem consideradas no projeto. Pro-

Tenha atitude! Por fim, mas não menos importante, é preciso que a atitude impere em todas as suas ações como líder. Gerenciar projetos multidisciplinares é uma tarefa complexa. Converse sobre o que é certo, considere o que em outros projetos deram de resultado positivo, mude o que está errado, enfim, faça a roda girar para frente!

Muito sucesso e até a próxima edição! ■



Andrea Vidal

CREF 2619G/SP. Líder da Fitness Mais -
Escola de Excelência em Fitness -
www.fitnessmais.com.br -
www.twitter.com/fitnessmais

 **fitnessmais**
Escola de Excelência Profissional

@suaempresa

Para quem acha que não funciona ou ainda não conhece o poder das redes sociais, deveria atentar mais para o Twitter. Ele surgiu como uma ferramenta para que se soubesse o que os funcionários das empresas estavam fazendo em determinado momento. A rede se popularizou tanto que se espalhou por todo o mundo e antes do final do ano atingirá a marca de 30 bilhões de postagens! Milhões de pessoas são adeptas da rede social que mais cresce no mundo.

Mas o que sua academia tem a ver com isso?

Você consegue imaginar quantas pessoas podem conhecer sua academia através dessa ferramenta? E a interação que você pode ter com quem já é seu cliente? A resposta à pergunta "O que está acontecendo?" apresentada na interface da rede permite que você comente em tempo real tudo o que está acontecendo em sua empresa. Assim, quem já é cliente fica informado do que acontece e quem ainda não é pode ter a curiosidade despertada. Recentemente essa rede foi incrementada com a instalação de uma ferramenta de geolocalização, ou seja, quem lê as postagens sabe em qual região a pessoa está e isso facilita muito na hora de prospectar clientes.

Existem muitos detalhes que devem ser estudados e acertados para se fazer um bom trabalho nas redes sociais. Uma sugestão é designar uma equipe para fazer esse trabalho de marketing nas redes sociais. Falamos aqui do Twitter porque ela é a que mais cresce no mundo e é a que gera resposta mais imediata. Porém, é necessária uma integração entre essa redes: Orkut, Facebook, Twitter, YouTube, Flickr, dentre tantas outras.



Essa rede é conhecida como um microblog, porque você pode narrar os acontecimentos com postagens de até 140 caracteres, o que equivale mais ou menos à seguinte mensagem:

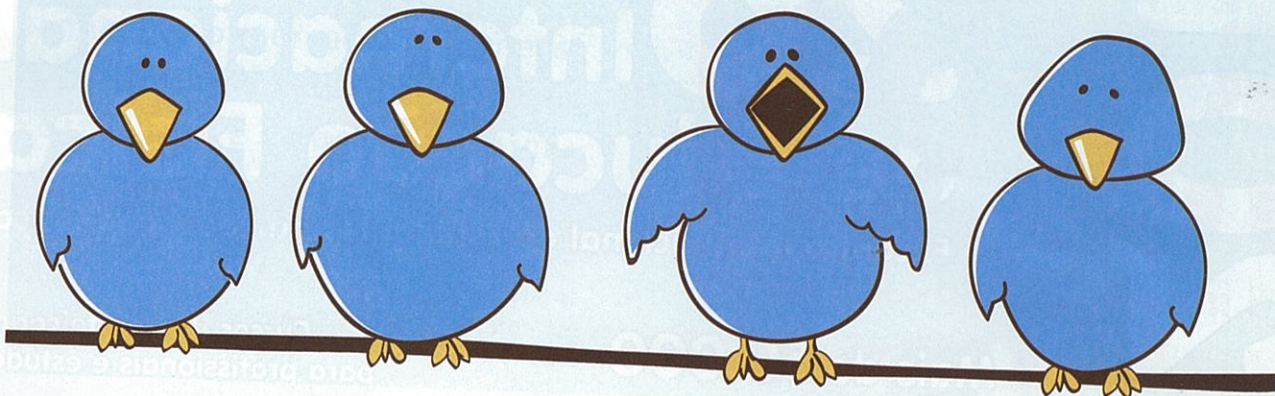
@suaempresa Aulão de spinning em comemoração ao dia do professor agita a galera! Mesa de frutas e sorteios no final! Veja fotos <http://tinyurl.com/3gnl>

Esse tipo de comunicação, como foi dito, pode despertar a curiosidade de pessoas que estejam interessadas em entrar para uma academia.

Um ponto importante que tem modificado o comportamento em muitas redes sociais e

para o qual as empresas têm que ficar atentas é questão do conteúdo postado. Essa é a palavra chave nas redes sociais atualmente: **conteúdo**. Não basta sair por aí apenas falando bem da sua empresa, é melhor que você faça bem o seu trabalho e deixar que as pessoas descubram as qualidades dela. Sendo assim, vale postar dicas de saúde, informações sobre o tempo, o trânsito e tudo mais que possa manter as pessoas conectadas a você. Um conteúdo bem postado é certeza de mais "seguidores" e de que suas notícias correrão o mundo. E não é exagero falar isso!

Existem muitos detalhes que devem ser estudados e acertados para se fazer um bom trabalho nas redes sociais. Uma sugestão é designar uma equipe para fazer esse trabalho de marketing nas redes sociais. Falamos aqui do Twitter porque ela é a que mais cresce no mundo e é a que gera resposta mais imediata. Porém, é necessária uma integração entre essas redes: Orkut, Facebook, Twitter, YouTube, Flickr, dentre tan-



tas outras. Com um bom planejamento de marketing é possível realizar essa tarefa - com muito trabalho no início - mas que levará a sua empresa a um novo patamar de atuação na região em que está localizada.

Não tenha medo de aparecer nas redes sociais, mas lembre-se que o

seu comportamento off-line irá refletir no comportamento on-line.

Se quiser conhecer mais o funcionamento do Twitter, acesse nossa página http://www.twitter.com/la_fitness e se quiser mais informações sobre planejamento de marketing voltado para as redes sociais, entre em contato conosco. ■



Leonardo Allevato

Consultor em Fitness. (21) 7894-5551.
leo@lafitness.com.br
@la_fitness

Você merece o melhor.

INTEGRANDO NEGÓCIOS, CONSTRUINDO VALORES.



Única empresa de software que tem integração em todas as áreas da sua academia com padrão ISO 9001.

Veja o que podemos fazer por você.

micro acesso

micro marketing

micro fitness

micro physique

micro training

micro acqua



Desenvolvimento
de novas tecnologias



Treinamento
especializado



Suporte
qualificado

RIO DE JANEIRO
(21) 2545-9650
(21) 7882-4221
ID 1276430
(21) 7893-3830
ID 80801000

SÃO PAULO
(11) 3522-4265

BELO HORIZONTE
(31) 4063-8154

BRASÍLIA
(61) 4063-7690

PORTO ALEGRE
(51) 4063-3735

FORTALEZA
(85) 4062-9525

GOIÂNIA
(62) 4053-8250

ATENDEMOS AS MAIORES REDES DE ACADEMIAS DO BRASIL:

Rio de Janeiro (AI Bodytech / Proforma / By Fit)
São Paulo (Cia Athletica / 4 Fit)
Brasília (Clube 22 / Dalmo Ribeiro / Fit Park)
Belo Horizonte (Alta Energia)
Goiânia (Atrio / BodyTech)

Fortaleza (New Planet)
Florianópolis (Fernando Scherer)
Balneário de Camború (Rede Wave)
Luziânia (Training Center)

FAÇA PARTE DESSE GRUPO!

VISITE NOSSO STAND NA IHRSA.

www.microuniversity.com.br

COMERCIAL@MICROUNIVERSITY.COM.BR



FIEP 2011

26º Congresso Internacional de Educação Física

Encontro Internacional de Estudantes de Educação Física

Mais de 50.000
participantes
desde 1986.

Cursos de aperfeiçoamento
para profissionais e estudantes!

Apresentações de trabalhos científicos
com publicação na revista FIEP Bulletin.

Eventos paralelos com palestrantes
de renome internacional:

- VIII Congresso Científico Latino-Americano da FIEP
- VIII Congresso Brasileiro Científico da FIEP
"Prof. Dr. Manoel José Gomes Tubino"
- VI Seminário de Ética
- IV Fórum de Educação Física Escolar
- II Seminário de História da Educação Física
- II Seminário sobre Valores do Esporte e Educação Olímpica



Patrocinador:



Chancelas:



Parceiro:



15 a 19 de janeiro de 2011
Foz do Iguaçu - PR - Brasil
Local: Faculdade UDC / Colégio Ed. Dinâmica

Envio de Trabalhos Científicos
(Artigos, Pôsteres e Temas Livres Oraís)
até o dia 20 de outubro de 2010

Inscrições e informações detalhadas sobre os Cursos,
Envio de Trabalhos Científicos, e Eventos Paralelos:

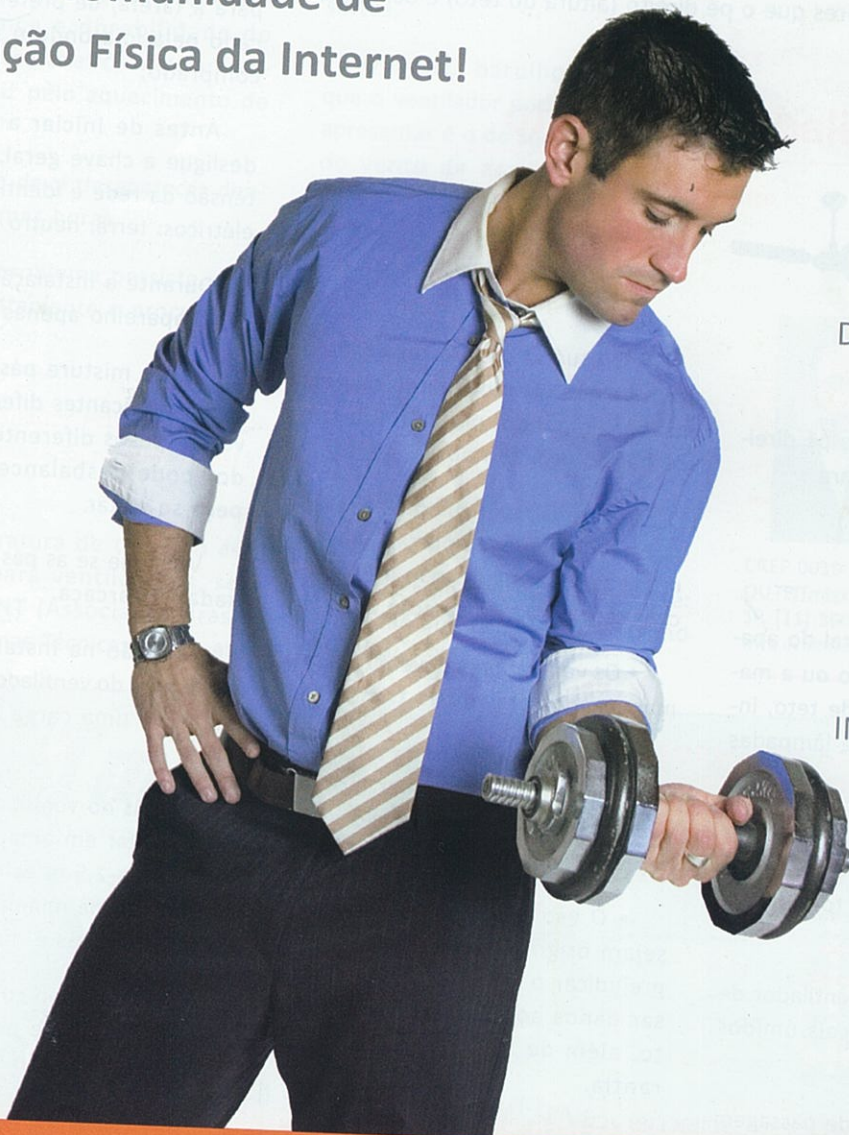
www.congressofiep.com

Atendimento: (45) 3523-0039 | (45) 9975-1208 | (45) 3525-1272 | atendimento@congressofiep.com

Depois de ler todo o conteúdo da **Revista Empresário Fitness**, mantenha-se atualizado com o que acontece no mercado de Fitness acessando na Internet o maior Portal sobre Educação Física.

Mais de 500 mil visitas por mês
Média 2,5 milhões de page views
Mais de 100 mil assinantes ativos

A maior comunidade de Educação Física da Internet!



Portal da **educação**
FI  **ICA**
www.educacaofisica.com.br

NOTÍCIAS
COLUNAS
BLOGS
ARTIGOS
PESQUISAS
LINKS
DOWNLOADS
DICIONÁRIO TÉCNICO
CURSOS E EVENTOS
PÓS-GRADUAÇÃO
UNIVERSIDADES
EMPREGOS
PROFISSÃO
LEGISLAÇÃO
INSCRIÇÕES ON-LINE
LOJA VIRTUAL

www.educacaofisica.com.br

Dicas de manutenção de ventiladores - parte III - ventiladores de teto com inversor de rotação

Olá colegas profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios, condomínios e clínicas de fisioterapia.

Nesta edição falarei sobre ventiladores de teto um grande aliado na ventilação forçada em lugares que o pé direito (altura do teto) é acima de 3m de altura.

Ventiladores de teto



Indicação

Para academias onde o pé direito é superior a 3m de altura.

Cuidados

- Desligar a chave geral do aparelho durante a instalação ou a manutenção no ventilador de teto, incluindo a substituição de lâmpadas queimadas.
- Nunca inverter o sentido de rotação (ventilação/exaustão) sem que o ventilador esteja totalmente parado.
- Nunca instalar o ventilador de teto ao ar livre, em locais úmidos ou sob a chuva.
- Não utilizar caixa de passagem plástica para a fixação do ventilador.
- Não tocar nas pás do ventilador quando o aparelho estiver em funcionamento.

- O usuário deverá ter cuidado com as pás em movimento quando estiver limpando, pintando ou trabalhando próximo ao ventilador.

- Observar se o curso de abertura e fechamento de portas, janelas e portas de armários não irão coincidir com o raio de atuação das pás.

- Os ventiladores devem ter uma manutenção preventiva trimestral.

- Caso o ventilador de teto pare de funcionar por qualquer motivo, ele deverá ser desligado pelo interruptor.

- O uso de acessórios que não sejam originais do aparelho pode prejudicar o funcionamento e causar danos ao usuário e ao produto, além de levar à perda da garantia.

Os ventiladores de teto permitem inversão de rotação. Isto significa que nos dias quentes ele resfria (soprando) o ambiente e nos dias frios suga o vento frio para cima misturando com o ar quente.

Cuidados na instalação

Para realizar a instalação, procure um profissional especializado para a tarefa, de preferência, indicado pela loja onde o produto foi comprado;

Antes de iniciar a instalação, desligue a chave geral, verifique a tensão da rede e identifique os fios elétricos: terra, neutro e fase;

Durante a instalação, não segurar o aparelho apenas pelos fios.

Nunca misture pás de modelos ou de fabricantes diferentes. Se tiverem pesos diferentes, o ventilador pode desbalancear e alguma peça se soltar.

Verifique se as pás estão bem fixadas à carcaça.

Atenção na instalação: o local de fixação do ventilador de teto deve suportar uma carga mínima de 25 kg.

As pás do ventilador de teto deverão estar em uma altura igual ou superior a 2,5 m acima do piso e a uma distância mínima de 0,5 m das paredes lustres e móveis altos.

Observar se o curso de abertura e fechamento de portas, janelas e não irão coincidir com o raio de atuação das pás.

Caso o ventilador de teto pare de funcionar por qualquer motivo, deverá ser desligado pelo interruptor e consultada a assistência técnica.

O desligamento do ventilador deve ser incorporado à fiação fixa se não houver outro meio de desligamento (em caso de ligação bifásica, instalar disjuntor bipolar ou outro dispositivo que possibilite o desligamento completo do aparelho).

Dúvidas

Instalei meu ventilador de teto e o mesmo está apresentando um cheiro forte de verniz. O que pode ser?

Alguns motores são envernizados para proporcionar uma maior segurança e durabilidade do produto, esse cheiro é proveniente do verniz pelo aquecimento do motor.

O cheiro deve desaparecer dentro de algumas horas.

Caso o problema persista, desligue imediatamente e procure um técnico.

Meu ventilador está com o motor muito quente. Será que ele está queimando?

A temperatura de trabalho especificada para ventiladores, segundo a ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), é de até

130° C, portanto o motor fica quente.

Caso essa temperatura seja demasiadamente alta ou seja possível observar faíscas dentro do motor, desligue imediatamente e procure um técnico.

O ventilador faz barulho?

Apenas se não for instalado corretamente ou as peças ficarem soltas.

O único barulho que o ventilador pode apresentar é o do som do vento de acordo com a velocidade. Por isso, procure sempre um instalador experiente para instalar seus aparelhos.

Qual lâmpada posso usar em meu ventilador de teto?

Lustre com um soquete: Lâmpada de até 60W.

Lustre com mais de um soquete: Lâmpadas que calculem o máximo de 120W.

Os ventiladores de

teto permitem

inversão de rotação.

Isto significa que nos

dias quentes ele

resfria (soprando) o

ambiente e nos dias

frios suga o vento

frio para cima

misturando com o ar

quente.

Obs: As lâmpadas eletrônicas fluorescentes são mais indicadas por serem econômicas e possuírem maior luminosidade.

A Manutenção

Preventiva e a

Tabela de

Defeitos e

Procedimentos é

igual a dos

Ventiladores

parte 1 publicada

na edição de

nº46 de 2010. ■



Prof. Almir D. Facchinatto

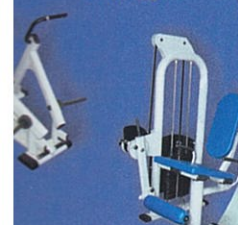
CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. (11) 3906-0860 - 9712-1060. www.outfitmixx.com.br - prof.almirdf@hotmail.com

OUTFITmixx

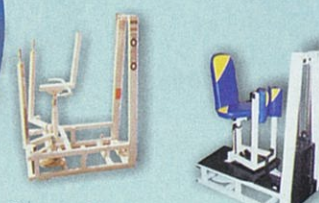
VENDE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos



Reformados



Movement TECHNOLOGY

Suprema

FUEX



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

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

Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão,
carenagem e Silicone.

www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br
outfitmixx@hotmail.com

www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139

Endereço da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910>
Antônio de Paula Santos, Nº 157 São Paulo - SP

O desligamento do ventilador deve ser incorporado à fiação fixa se não houver outro meio de desligamento (em caso de ligação bifásica, instalar disjuntor bipolar ou outro dispositivo que possibilite o desligamento completo do aparelho).

Dúvidas

Instalei meu ventilador de teto e o mesmo está apresentando um cheiro forte de verniz. O que pode ser?

Alguns motores são envernizados para proporcionar uma maior segurança e durabilidade do produto, esse cheiro é proveniente do verniz pelo aquecimento do motor.

O cheiro deve desaparecer dentro de algumas horas.

Caso o problema persista, desligue imediatamente e procure um técnico.

Meu ventilador está com o motor muito quente. Será que ele está queimando?

A temperatura de trabalho especificada para ventiladores, segundo a ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), é de até

130° C, portanto o motor fica quente.

Caso essa temperatura seja demasiadamente alta ou seja possível observar faíscas dentro do motor, desligue imediatamente e procure um técnico.

O ventilador faz barulho?

Apenas se não for instalado corretamente ou as peças ficarem soltas.

O único barulho que o ventilador pode apresentar é o do som do vento de acordo com a velocidade. Por isso, procure sempre um instalador experiente para instalar seus aparelhos.

Qual lâmpada posso usar em meu ventilador de teto?

Lustre com um soquete: Lâmpada de até 60W.

Lustre com mais de um soquete: Lâmpadas que calculem o máximo de 120W.

Os ventiladores de

teto permitem

inversão de rotação.

Isto significa que nos

dias quentes ele

resfria (soprando) o

ambiente e nos dias

frios suga o vento

frio para cima

misturando com o ar

quente.

Obs: As lâmpadas eletrônicas fluorescentes são mais indicadas por serem econômicas e possuírem maior luminosidade.

A Manutenção

Preventiva e a

Tabela de

Defeitos e

Procedimentos é

igual a dos

Ventiladores

parte 1 publicada

na edição de

nº46 de 2010. ■



Prof. Almir D. Fachinatto

CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. (11) 3906-0860 - 9712-1060. www.outfitmixx.com.br - prof.almirdf@hotmail.com

OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos

Reformados

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

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

Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão,
carenagem e Silicone.



Movement
TECHNOLOGY

Suprema

FOEX



www.outfitmixx.com.br
luci-mg@hotmail.com
<http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139>
comunidade da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910>
a: Prof. Antônio de Paula Santos, Nº 157 São Paulo - SP

Mercado: moeda + demanda + crédito + incerteza + rede. As questões de negócios que devemos ter em mente, sempre.

Consumo

O mercado migrou da especialidade em funcionalidades dos produtos, para a experiência que potencialmente promove. A decisão de intermediar produto e serviço é um forte compromisso de conhecer quem vai interessar-se por isto. Assim agia o mascate, assim deve agir o empresário de hoje.

No meio da população brasileira surgiram grupos novos de consumidores emergentes, em especial aqueles que não podiam ter acesso ao básico da cidadania: geladeira, televisão, novelas, cerveja em casa, luz e esgoto. Esta nova onda de consumismo espalhou-se na marola do crescimento chinês, que tudo compra e tudo vende. Soma-se a isto o oportunismo, receita de sucesso de um grupo que entendeu com clareza que o Estado pode ser apropriado com voto - a nação em segundo plano.

Concorrência

Pequenos, médios e grandes, ficaram de frente com o poder de escolha, de criação de relevância, daqueles para quem o preço tinha uma única variável: caber na prestação do carnê da loja. Aí surgiu uma quase universalização do cartão de crédito (628 milhões em 2010 segundo a Associação Brasileira de Cartões de Crédito e Serviços - Abecs), dando oportunidade de escolha em qualquer lugar, turbinada com a multi-bandeira das maquininhas de passar o desejo magnético.

No mercado, o dinheiro é um só, quero dizer, os consumidores estão tendo acesso a tudo com uma quantidade limitada de moeda e crédito. Isto desenha uma nova concor-



rência: televisão com passagem aérea, mensalidade escolar com bife na mesa, conta de celular com calça jeans, casa própria com aluguel, academia com balada, gerando uma disputa "nunca vista antes na história deste país".

E agora? Comprou aqui, o dinheiro acabou, portanto não comprou ali.

Outro componente novo neste ambiente não dominado é a pluralidade dos canais de comunicação da marca.

Século das Cidades

Metade da população humana vive nas cidades.

"Ok", diria um desavisado: a lei Cidade Limpa em São Paulo tirou da rua os outdoors". Ainda bem, pois aquilo era o que há de mais jurássico no século 21, século da comunicação compartilhada, em rede, colaborativa.

Este é o século dos games de estratégia, das lan-houses, do MSN, do SMS, dos 190 milhões de celulares no Brasil... mudou, mudou! O negócio de sucesso sofre com a falta de gestores e treinamento, já que o cliente deseja um auto-serviço assistido e não mais aquela suposta sapiência de "- Posso ajudar? Como é o seu nome? O meu é Samara".

Novas relações

Comparação de preço está em baixa, devemos pensar qual é o valor acionado ao produto. Se comprar, o que o consumidor acrescenta ao seu modo de ver as coisas? Celular para falar? Para comunicar-se com os amigos, ouvir música de graça ou "viver sem fronteiras"?

Quanto ao ponto de venda, podemos afirmar que é o ponto-de-venda quem realiza a conversão, é o Design Estratégico que informa os valores que o empresário está convencido de que serão entregues. E para isso acontecer todos os que contribuem para o negócio existir devem estar plenamente comprometidos com este intangível que é a marca. Fornecedores, distribuidores, presença na web, nos eventos, em todos os lugares onde a marca se apresenta, carregando os valores únicos daquele negócio.

Oportunidades

Os grandes estão ficando cada vez maiores. O que resta para os menores? Certamente é a intimidade com seus consumidores, com a presença nos bairros, com a criatividade - gratuita - e em alta.

No Brasil de hoje tem de tudo. É a sua vez, PME! ■



j2b

João Batista Ferreira

Titular da J2B Innovation -
jbatista@j2b.com.br - jbatistaj2blog.com.br

Novos obstáculos,
Novos desafios,
Novas superações,
Novas conquistas,
Novas glórias...

Muito prazer, nossa nova marca.

wellness 
bem-estar em movimento

S

ria



Qual a sua meta
para o verão?



(19) CRUPOLIS

NOVA ESTEIRA RT 250 GII

A tradição em desempenho e durabilidade da esteira RT 250 agora conta com design moderno e novos recursos aliando conforto e segurança ao aluno, praticidade ao coordenador e uma ótima rentabilidade ao proprietário.



Exclusivo Sistema de
Absorção de Impacto

- ✓ *Novo design*
- ✓ *Ótima relação custo-benefício*
- ✓ *Novos programas*
- ✓ *Maior rede de autorizadas*

 **Movement**

0800 772 40 80.
www.movement.com.br