

REVISTA

# EMPRESÁRIO

Ano IX - Nº54 - 2011

*Fitness & Health*

**Equipamentos X Saúde  
E Qualidade De Vida.**



Consultoria Por  
Inemar Soares

Ideal Por  
Mauricio Teixeira

Dica Por  
Carla de Andrade



# TREINO FÁCIL



## COMO OTIMIZAR E GERENCIAR A PRODUTIVIDADE DA SUA MUSCULAÇÃO

Primeiro software do Brasil de sistematização da musculação para atendimento e retenção de clientes. Essa é a proposta do Analyzer. Além de todo o gerenciamento técnico das prescrições, ele fornece total controle sobre a produtividade dos professores quanto aos seus atendimentos e retenção dos alunos. Dentre as principais características estão:

- ✓ Prescrição de treino inteligente: a prescrição do treino é simples, rápida e com vários recursos, como: banco de exercícios, banco de fichas modelos, progressão de treino, periodização, registro dos atendimentos e objetivos dos alunos, etc.;
- ✓ Histórico das prescrições dos treinos dos alunos para consulta dos professores;
- ✓ Informação de toda a frequência do aluno, com a média de frequência semanal para analisar se o cliente tem atingido o recomendado para o seu objetivo;
- ✓ Ferramenta de identificação do perfil de comportamento (DISC) para a personalização do atendimento;
- ✓ Indicação automática de aulas de ginástica na própria ficha de treino do aluno, de acordo com o recomendado para o seu objetivo e a programação de aulas do dia;
- ✓ Envio de e-mail programado, contendo textos motivacionais e/ou a própria ficha de treino do aluno;
- ✓ Envio de e-mail automático para os alunos que estão em dia com a academia sempre no dia 01 de cada mês, com o histórico dos treinos do mês anterior, com: seu objetivo, estágio de treino em que se encontra, grupo muscular mais treinado e sua frequência no mês, de acordo com a catraca.

**QUALYFIT**  
SISTEMAS E CONSULTORIA

[WWW.QUALYFIT.COM.BR](http://WWW.QUALYFIT.COM.BR)



**MUITO**

# GESTÃO MAIS FÁCIL

## ANALYZER CONTROL GERENCIAMENTO DA PRODUTIVIDADE DOS PROFESSORES

The screenshot shows the ANALYZER CONTROL software interface. It features a menu bar with 'Análises', 'Relatórios', 'Miscelânea', and 'Sair'. The main window displays 'DIRETOR: MUSCULACAO' and the date '28/03/2008'. There are four numbered callouts pointing to different sections of the software:

- 1** ANÁLISE DE PRODUTIVIDADE DOS PROFESSORES: A table showing the number of active students per teacher.
 

Cód.	Nome	Ativos	Desist. 30dd
0065	JOSE ALBERTO	123	12
0066	LEONARDO DE ARAUJO	95	13
0001	MUSCULACAO	95	6
0071	VICTOR MACHADO PAES BARR	49	12
0069	VINICIUS CARDENAS	31	8
0067	JEOVAH DE MELO JUNIOR	17	4
- 2** Atendimentos Realizados por Professor (Últimos 30 dias): A table showing the total number of attendances per teacher.
 

Cód.	Nome	Tot. Atend.
0065	JOSE ALBERTO	117
0071	VICTOR MACHADO PAES BARR	55
0068	ALVARO SANDRO RAMOS	50
0124	FILIPPI MAGALHÃES JACINTHO	42
0066	LEONARDO DE ARAUJO	38
0039	MARA ALINE DE ARAUJO ALVES	33
0067	JEOVAH DE MELO JUNIOR	20
0069	VINICIUS CARDENAS	18
0131	DIANNE CRISTINA	17
0091	GEANE SOUZA SALES	3
0002	MARIANA GUIMARÃES	2
0001	MUSCULACAO	1
0005	ALEXANDRE SILVA	1
0070	LO-AMY FONSECA DE SOUZA	1
- 3** ANÁLISE DO DAT: A table showing the frequency of inadequate frequency (HOPE).
 

Descrição do HOPE	Ocor.	Atend.	Não At.
FREQUENCIA INADEQUADA (HOPE)	2	1	1
- 4** ANÁLISE DAS DESISTÊNCIAS DOS ÚLTIMOS 3 MESES: A table showing the percentage of students who dropped out of the academy over the last three months.
 

Nome do Professor	Tot. Desist.	% Tot Alun.	% Tot Cart.
LEONARDO DE ARAUJO	49	5,68%	28,00%
JOSE ALBERTO	45	5,21%	25,00%
VICTOR MACHADO PAES B.	27	3,13%	28,13%
MUSCULACAO	25	2,90%	18,38%
VINICIUS CARDENAS	18	2,09%	36,00%
JEOVAH DE MELO JUNIOR	8	0,93%	24,24%
LO-AMY FONSECA DE SOUZ	6	0,70%	31,58%
FILIPPI MAGALHÃES JACINT	4	0,46%	16,67%
THIAGO FORLAN CORTEZ D	4	0,46%	25,00%
MARIANA GUIMARÃES	1	0,12%	20,00%

**1** Número de alunos ativos na carteira de cada professor. Também informa o total de alunos da carteira que desistiram nos últimos 30 dias.

**2** Atendimentos realizados por cada professor aos seus alunos, como: cumprimento pelo aniversário, questionamento quanto à frequência, orientação de modificações nos treinos, novas prescrições, etc.

**3** Análise dos indicadores da musculação naquele dia, como: frequência inadequada, aniversariantes do dia, retorno após ausência há mais de 10 dias, etc.

**4** Gerenciamento das desistências dos alunos por professor. Você verifica o percentual de perda de alunos da própria carteira do professor e ainda analisa em relação ao total de alunos ativos da academia.

A sugestão é que de posse desses números o gestor trabalhe com metas de ativos e perdas por professor, fazendo com que a equipe mantenha uma coerência nesses indicadores, para que haja um equilíbrio de alunos nas suas carteiras de ativos e que as perdas estejam em um patamar aceitável para o planejamento estabelecido pela academia. O gestor poderá gerenciar de forma prática e objetiva os números da sua musculação.

### O QUE FAZ A DIFERENÇA?

A ligação feita pelos professores da musculação aos alunos da sua carteira que não renovaram ou que estão com uma frequência abaixo do recomendado está se tornando uma constante entre as academias de médio e grande porte. Observo que essa prática se torna um diferencial em uma concorrência tão acirrada. Cito um caso que ouvi de um médico amigo numa conversa informal. Ele treina em uma academia próxima a sua casa e relatou que, sempre que faltava por mais de 5 dias, seu professor ligava para ele questionando o porque da ausência e se estava tudo bem. Esse cliente treina em uma academia de alto padrão, com excelentes equipamentos importados, e a única menção feita por ele foi à ligação recebida do professor. Impressionante! Lógico que uma boa estrutura, com equipamentos novos e bem conservados são relevantes na escolha de uma academia, mas entre duas academias com o mesmo padrão, o que vai ser levado em consideração é o diferencial, que nesse caso foi a ligação.

Com o Analyzer você consegue sistematizar esses contatos. Através dos relatórios de "Desistências" e "Não Frequentando" por carteira, os professores em apenas 10 minutos, uma vez por semana, conseguiram realizar 3 ou 4 ligações sem comprometer o rendimento do seu dia. Isso trará um grande benefício ao seu negócio: o diferencial.

Pierre Barbosa  
Qualyfit Sistemas



RECIFE: R. Belarmino Carneiro, 279 - Madalena - Recife - PE - CEP: 50.710-340 - Fone: (81) 3226-2304 - 3226-2195  
SÃO PAULO: R. Antonio Camardo, 05 - Vila Gomes Cardim - São Paulo - SP - CEP: 03.309-060 - Fone: (11) 2093-1389



# Editorial

A sua academia possui aparelhos qualificados em bom estado de uso? Sem tem dúvidas na sua resposta está na hora de rever os conceitos para crescer no mercado e ter uma academia pronta para receber novos alunos e manter os antigos. Vale à pena investir.

Para tanto é muito importante que seus equipamentos estejam em ótimo estado garantindo a segurança e integridade para seus alunos. Porém, muitas vezes não há capital suficiente para trocas de máquinas, esteiras, e até mesmo acessórios mais baratos porem em grande quantidade.

Essa edição vai apresentar para você a **CSGIN** Câmara Setorial de Equipamentos de Ginástica, uma **associação** que tem como intuito conseguir linhas de crédito para **compra** de equipamentos. Uma iniciativa que ajudará muitos **empresários do segmento fitness**.

A mesma conta com associados que oferecem **produtos de ponta**, não perca essa excelente matéria que com certeza **lhe será útil** em algum momento.

Apresentaremos também as matérias dando dicas e sugestões para gerir seu negócio, a Revista **Empresário Fitness & Health** está cada dia mais próxima do seu leitores, oferecendo o que inovações e explicações importantes para não perder dinheiro no seu negócio!

Uma excelente leitura! Abraços.



**Vivian Ingrid Ignácio**  
Diretora.

## Expediente

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

Paris Editora  
**Empresário Fitness & Health**  
Ano IX- Edição 54  
Setembro & Outubro 2011

**Diretoria Geral**  
Vivian Ingrid Ignácio  
atititude.vivian@uol.com.br

**Coordenadora de Marketing**  
Renata da Silva  
atititude.mkt@uol.com.br

**Assinaturas e Relacionamento**  
Renata Moreira  
atititude.assinaturas@uol.com.br

### Diagramação e Layout

Alexsandro Augusto Ignácio  
contato.alexaugusto@hotmail.com

### Artes Gráficas

Alexsandro Augusto Ignácio  
contato.alexaugusto@hotmail.com

### Redação e Publicidade

Paris Editora  
pariseditora@uol.com.br  
Rua. Luis Gomes, 95  
Bairro do Limão - São Paulo/SP  
CEP: 02559-040  
Fone/Fax: (11) 3857-1817

### Fotolito e Impressão:

Ferp Gráfica e Editora Ltda.

**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 poder 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).

REVISTA  
**EMPRESÁRIO**  
*Fitness & Health*





# Sumário

06

## Consultoria

Jorge Gonçalves  
Gestão de Pessoas.

08

## Nutrição

Giovana Guido  
Nutrição Esportiva.

10

## Ideal

Paulo Amaral  
O que é Professional Coaching.

12

## Consultoria

Luis Perdomo  
CRM: Uma Ferramenta para a Fidelidade.

14

## Consultoria

Inemar Soares  
Musculação, a chave para melhores resultados.

16

## Health

Antonio Paiva  
Mulheres no Boxe / Homenagem.

18

## Matéria de Capa

Abimaq, Antônio Melicio, CSGIM e Vanessa Sanches.

28

## Novidades

Eidimar Maia  
O surgimento de diversas modalidades de exercício.

30

## Evento

Brunno Falcão  
16º Brasília Capital Fitness.

### E Mais:

#### 32. Ideal

Maurício José Teixeira  
A importância de ter bons equipamentos na academia.

#### 34. Ideal

Rodrigo Rodrigues  
A Fisioterapia em academias.

#### 36. Aquática

Rene Wegner  
Vantagens de oferecer  
Hidroginástica na sua academia.

#### 40. Psicologia

Rodrigo Woolf  
Como ajudar na auto-estima do seu aluno.

#### 42. Dica

Carla de Andrade  
A importância da Uniformização.

#### 44. Manutenção

Almir Facchinato  
Dicas de Manutenção de Bikes  
Ergométricas com Pressão Magnética.

38/39 - Quais as vantagens - Esteiras para academia.

43 - Espaço Academia (Just Academia) / Cursos.

45 - Cursos / Errata

46 - Assine / Boa Leitura / Colaboradores da Edição.

### Errata

Na edição 53 na Página 38 "Quais as Vantagens", houve um erro nas imagens e textos respectivos as empresas de Pisos Simplytop e Pisos Sportlink. Nesta edição, na página 45 foram feitas as devidas correções.



## Matéria de Capa

18



32

Ideal

## Dica 42







Consultor de Empresas. Saiba mais sobre ele e seu trabalho no

site: [www.jorgegoncalves.com.br](http://www.jorgegoncalves.com.br) ou

E-mail: [jorge@jorgegoncalves.com.br](mailto:jorge@jorgegoncalves.com.br)

# Consultoria

## Gestão de Pessoas

Como funciona toda a organização? Como desenhamos e Identificamos cada fase da cadeia de valor? O ponto fundamental para este pilar de conhecimento é o entendimento da atividade a ser desenvolvida. O propósito é descrever e detalhar a forma e ordem dos acontecimentos. O caminho da construção do conhecimento passa por quatro “conexões cognitivas” em nossas mentes. A primeira é um ponto que citamos de forma pouca esclarecida que de nada serve; e que em meu juízo de valor é fundamental para construirmos cenários de inovação e desenvolvimento nas organizações. O “Eu acho”; o achar está alinhado com o - tive uma idéia um insight. Este é o ponto inicial para iniciarmos um novo acontecimento. Este é imediatamente associado em nossa mente a uma hipótese que alimentamos com possibilidades e visualizamos em imagens que se realizam apenas em nossa imaginação. Com o início de nossas construções do fazer, da hipótese criada desenvolvemos os conhecimentos

tácitos que são aqueles que não conseguimos pegar/tocar e se a partir deste ponto nos dedicamos a registrá-los ou seja escrever de forma estruturada cada ponto de conhecimento adquirido, passamos a ter o conhecimento explícito. E é este caminho que sugiro que junto com a equipe de pessoas/inteligências da sua organização, consiga explicitar cada fase/processo da operação da organização. Entender e registrar os detalhes da cadeia de valor. Na gestão de processos o sentido de como as ações acontecem; em que ordem ocorrem os acontecimentos e o tempo que se leva para desenvolver a ação é fundamental ao processo.

**A primeira demanda** é mapear o processo e a sua seqüência lógica de acontecimento; escrevendo cada detalhe executado naquele ponto do processo.

**A segunda demanda** é perceber se existe uma forma mais eficiente de

executar tal atividade; nesta encontramos geralmente “bombas” (problemas) de execução que travam ou dificultam a realização da atividade.

**Aí vem a terceira demanda** e o maior desafio, que é aplicar a seqüência que denominei acima as quatro “conexões cognitivas”. Captar o que fazer para elaborar os processos com maior produtividade e menor dispêndio de energia é o ponto a ser desenvolvido.

Conquiste o envolvimento de seu time de colaboradores para desenvolver cada etapa deste breve roteiro. Inicie convidando os para interpretar junto com você o entendimento de tal missão. E conquiste com eles(as) o desenvolver a gestão de processos.

Leia: [jorgegoncalves.blogspot.com](http://jorgegoncalves.blogspot.com)

Siga: [twitter.com/Jorge\\_Goncalves](https://twitter.com/Jorge_Goncalves)

Veja: [Facebook.com/JorgeGoncalves](https://Facebook.com/JorgeGoncalves)





Elíptico R550

*Uma linha completa de equipamentos!*



PR 2060  
Banco para Remada



Esteira R3500E



Bike R520H



Bike 510V



Bike Indoor NSX





Giovana Guido  
Nutricionista  
E-mail: giovana.guido@yahoo.com.br

## Nutrição Esportiva

**T**odas as pessoas que praticam atividade física devem mudar seus hábitos alimentares, afinal, para que possamos atingir qualquer objetivo, tão importante quanto um bom treino é a alimentação.

Os alunos muitas vezes recorrem ao profissional de educação física para pedir conselhos sobre alimentação, dietas e suplementos. Mesmo esse profissional não sendo o capacitado para esse tipo de prescrição, por estar envolvido diretamente com o aluno, ele deverá possuir certo conhecimento sobre Nutrição Esportiva na hora de dar algumas orientações em sala de aula.

Listo a seguir algumas dicas básicas para iniciantes na nutrição esportiva, sendo este um educador físico, um atleta, um estudante ou um dono de academia. **IMPORTANTE** – Ganho de massa muscular magra e perda de gordura são resultados de uma alimentação saudável, balanceada e freqüente (3-3hrs).

\* **As fontes de CARBOIDRATOS** (cereais, frutas, massas, batata, mandioca, pães, etc.) são os alimentos que devem estar com maior freqüência em seu cardápio, afinal, são eles que fornecem energia, disposição, dão volume aos músculos (glicogênio) e participam ativamente na recuperação do corpo após os exercícios;

\* **As fontes de PROTEÍNAS** (carnes, aves, peixes, ovos, leite e derivados, soja e feijões) também são muito importantes na construção e reparação dos músculos, entretanto, a necessidade desse nutriente é facilmente alcançada, então, não há necessidade do exagero no consumo desse grupo de alimentos;

\* **As fontes de LIPÍDIOS** (azeite, oleaginosas, abacate, peixes gordurosos, sementes, leite integral, queijos amarelos, manteiga/margarina, frituras, carnes gordas, doces cremosos, etc.), devem estar em menor quantidade em seu cardápio, mas você nunca deve excluí-los por completo, afinal, as gorduras têm muitas funções essenciais no organismo e metabolismo, além de colaborar com o fornecimento de energia para o exercício e recuperação. Prefira sempre as fontes de gordura vegetal e peixes – gorduras boas;

\* **A ingestão de LÍQUIDOS** é muito importante! Durante todo o dia, antes, durante e pós-atividade! Quanto mais líquidos você ingerir, melhor para seu metabolismo, rins e músculos. Fontes: água, suco, água de coco, sopa, iogurte, leite, gelatina, etc.;

\* **As pessoas que praticam atividade física** ficam tão preocupadas com a ingestão de proteínas, carboidratos, etc., que se esquecem das VITAMINAS E MINERAIS. Ambos são muito importantes, afinal, organizam todo o metabolismo, ajudam na queima de gordura, aumento de síntese de proteínas, formação de energia, qualidade dos ossos e órgãos e alguns são antioxidantes. Aumente seu consumo diário de alimentos frescos e naturais como: verduras, legumes, frutas, cereais, ovos, leite e derivados, sementes, carnes e aves;

\* **Capriche nas refeições pré e pós-exercício**, afinal, elas é que possuem nutrientes para: preparo do corpo para atividade, formação de energia, estoque de energia nos músculos, recuperação e construção de massa muscular magra. Se essas

refeições forem deficientes o exercício será prejudicado, você irá se cansar facilmente e não terá bons resultados;

\* **Nunca acorde e permaneça em jejum** por muito tempo, muito menos vá se exercitar em jejum!

\* **A dieta mostra resultados rápidos** se aliada à atividade física disciplinada.

\* **Suplementos devem ser usados com cautela** e só para alunos que treinam há no mínimo 6 meses. Para o iniciante o ideal é uma dieta equilibrada e adaptação aos exercícios.

\* **Muito importante: tenha disciplina e força de vontade.**

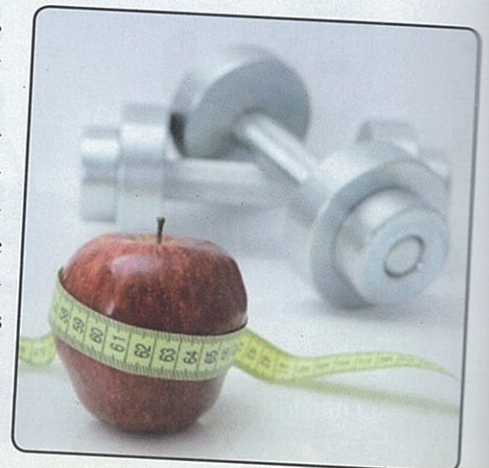
O ideal é sempre se consultar com um nutricionista esportivo, afinal, ele irá avaliar hábitos e objetivos e traçar o melhor plano de dieta e suplementação para o caso.

Bons treinos!

**REFERÊNCIAS:** KLEINER, Susan M.; GREENWOOD-ROBINSON, Maggie. Nutrição para o treinamento de força. São Paulo. Editora Manole, 2002.

BIESEK, Simone; GUERRA, Isabela, ALVES, Leticia Azen. Estratégias de nutrição e suplementação no esporte. Editora Manole, 2005.

MAUGHAN, Ronald J.; BURKE, Louise M. Nutrição esportiva. Editora Artmed, 2004.





# PRÓ-PHISICAL POR SUA SAÚDE E BEM ESTAR

(14) 3624-3444



Módulo de monitoramento MF



Bateria de peso vulcanizada (anti-ruído e anti-impacto)



BR - 001 - BANCO EXTENSOR



BR - 009 - LEG PRESS HORIZONTAL



BR - 014 - POLIA SUPERIOR c/ REMADA



BR - 020 - PEITORAL DORSAL



BR - 028 - MULT EXERCITADOR



CE - 051 - SUPINO VERTICAL ARTICULADO



CE - 054 - PUXADOR ALTO ARTICULADO



CE - 055 - REMADA ARTICULADA



CE - 058 - DESENVOLVIMENTO ARTICULADO



(14) 3621 1880 (14) 3624 9707  
(14) 3624 2521 (14) 3624 3055

Rua: Rodolpho Alexandre Martinelli, 140  
7º Distrito Industrial  
CEP: 17 212-747 - Jau-SP  
e-mail: [prophysical@prophysical.com.br](mailto:prophysical@prophysical.com.br)  
site: [www.prophysical.com.br](http://www.prophysical.com.br)



362 - BICICLETA ELETROMAGNÉTICA HORIZ.



850 RX-0/RX-1/RX-2 - ESTEIRA ELETRÔNICA





Paulo Costa Amaral  
Docente, Palestrante, Coach e Coordenador de academias  
E-mail: pcamaral@anhembibr

## O que é Professional Coaching

Desde a década de 80, os Estados Unidos vem se preocupando com programas de liderança, e no Brasil, a partir da década de 90, muitos executivos passaram a priorizar a orientação profissional de seus colaboradores. Com o intuito de desenvolver as capacidades de liderança de seus coordenadores, gerentes e novos talentos, muitas empresas passaram a contratar profissionais especializados denominados **Coaches**, cujas práticas de orientação contribuem para as reflexões em diferentes fases da carreira:

- Para jovens ingressantes do mercado de trabalho em fase de construção de sua identidade profissional;

- Para profissionais experientes, preocupados com o desenvolvimento ou transição de suas carreiras.

Atualmente, a orientação profissional é proposta através da realização de palestras ou aplicação de testes (com o intuito de avaliar a capacidade intelectual, aptidões específicas, estrutura e dinâmica da personalidade, interesses profissionais e valores do avaliado). Dentre as propostas citadas, estudos mostram que o **Coaching** esta sendo incorporado nas organizações.

Coaching não é terapia, acon-

selhamento, psicologia ou consultoria, é um processo que contribui na transformação das pessoas e do time, através da orientação ou desenvolvimento pessoal (Personal Coaching) e/ou profissional (**Professional Coaching**), permi-

cipalmente os profissionais. Pessoas felizes são mais produtivas, e colaboradores alinhados com a missão, objetivos e valores da empresa fidelizam mais os clientes externos.



*Coaching atualmente também é considerado uma habilidade de gestão e gerenciamento de pessoas, indispensável para os líderes.*

tendo que reflitam a respeito de sua visão de mundo, de valores e crenças, aprofundando sua aprendizagem, incorporando novas habilidades e capacidades, expandindo sua prontidão para agir de forma coerente e eficaz.

O **Coach** (que é o líder) tem o objetivo de encorajar o colaborador a seguir em frente e a obter novas conquistas e realizações, visando sua felicidade.

Neste contexto, se faz necessário a qualificação e compreensão dos sonhos e objetivos de todos os colaboradores, prin-

**O Coach faz exatamente o que um treinador esportivo faz:**

- Planeja o futuro;
- Oferece recursos;
- Tira limitações;
- Encoraja;
- Desafia a pessoa para obter dela mesma e conquistar excelentes realizações.

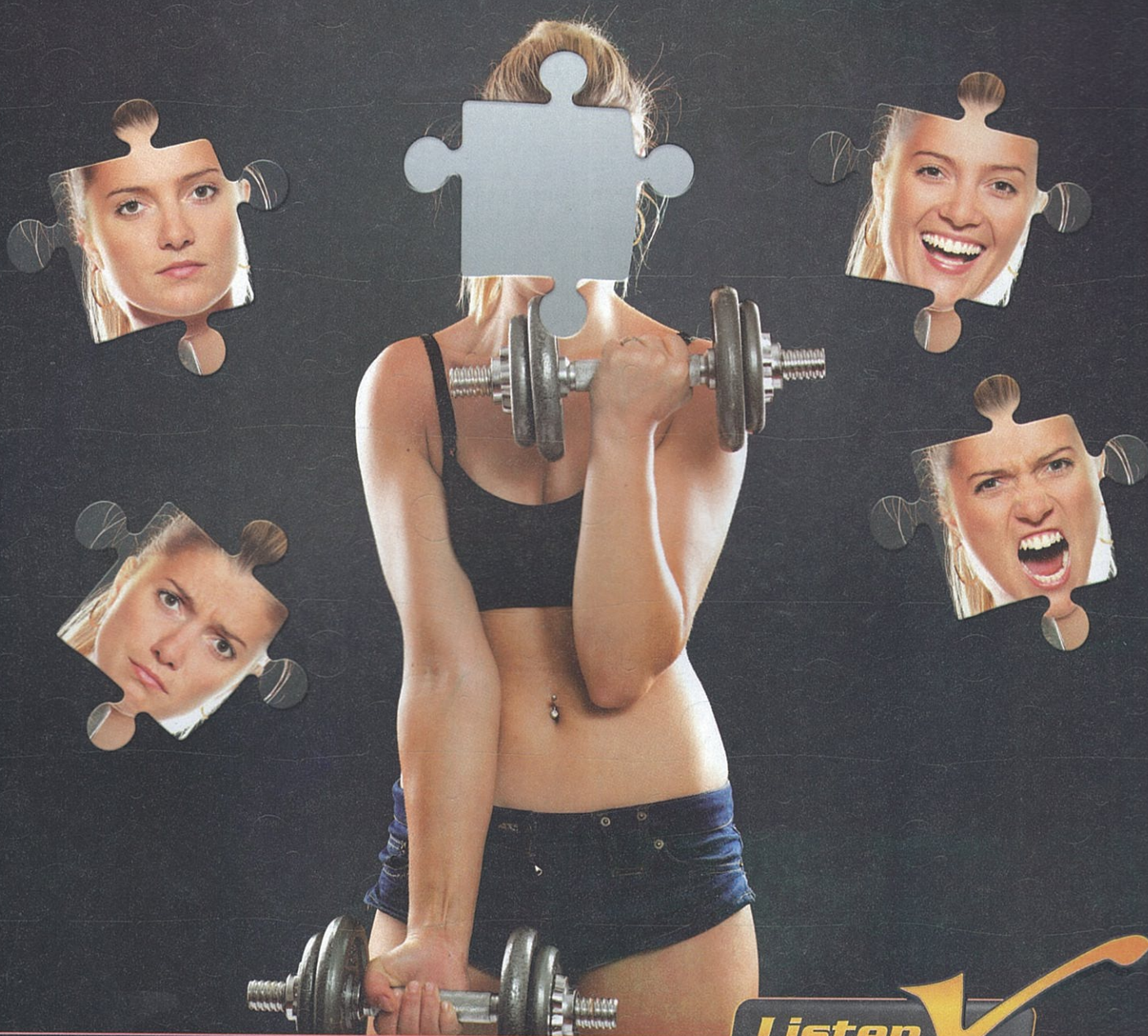
**Pense um pouco:**

O que pensa exatamente todos os seus colaboradores?

Vale a pena trabalhar aspectos ligados ao desenvolvimento da carreira de seus colaboradores?



Se você pudesse escolher o estado de espírito de seus alunos, qual você escolheria?



Com a ListenX você pode.

Os resultados da sua academia como você nunca viu, com uma atmosfera contagiante que motiva e entretém, além de estimular sensações de prazer e bem estar.

Comprove, sinta e surpreenda-se.

Acesse [www.listenx.com.br/experiencia](http://www.listenx.com.br/experiencia) e perceba a influência da música na atividade física.

**Listen**



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

Fone: 11 2755-0400







Luis Perdomo  
Administrador, palestrante e criador do Acade  
www.acadesystem.com.br

## CRM: Uma Ferramenta para a Fidelidade

O Gerenciamento do Relacionamento com seus Clientes e Consumidores, conhecido pela sigla CRM (**C**ustomer **R**elationship **M**anagement), muitas vezes têm sua ideia confundida com o próprio software do CRM. Como bem define o economista Leandro Martins na obra Marketing – Como se Tornar um Profissional de Sucesso, podemos considerar que CRM é uma estratégia empresarial que visa a compreensão e a previsão das necessidades dos clientes atuais e potenciais de uma empresa.

O CRM é uma forma de atender de maneira única e exclusiva cada cliente e entender suas necessidades. Uma padaria, por exemplo, faz isso facilmente descobrindo as preferências de seu cliente. Se ele gosta de comprar pão mais queimado ou clarinho. Se compra todos os dias, qual a quantidade e se compra outras coisas, como frios e leite. O conceito é conhecer o cliente e entender suas necessidades para se antecipar e oferecer sempre mais opções. O padeiro pratica o CRM mais puro que é conhecer e entender o cliente em sua essência, hábitos e costumes. Muitas vezes, baseado neste conhecimento, ele pode oferecer mais produtos como um novo queijo ou um novo vinho, que pode complementar o que o cliente já consome.

O fato é que este conceito foi erroneamente traduzido em forma de software para as grandes corporações. Empresas como as que administram

cartões de crédito coletam uma série de informações - nome completo, data de nascimento e dados sobre a família - e disparam comunicados como forma de parecer algo ao mesmo tempo artesanal e personalizado, transformando isso em uma personalização de massa.

No entanto, o verdadeiro conceito do CRM é ter a ideia de conhecer seu cliente a fundo e saber quais são seus hábitos. Em uma academia, isso pode ser praticado da seguinte forma: não basta ter informações sobre a data de aniversário, se é homem ou mulher e quantas vezes o cliente visitou a academia. Todos estes dados são muito úteis e estão disponíveis no software de CRM. O que geralmente não existe é a prática do CRM.

No início deste artigo, utilizei uma definição teórica para explicar o que é o CRM. Mas a tradução de CRM que particularmente prefiro é a da gestão da relação com o cliente e não a gestão do cliente em si. Significa que a qualquer momento, por exemplo, posso recuperar informações de treino, frequência e tempo de plano para fazer uma abordagem parecida com a que é feita pelo padeiro. No caso das academias, o profissional de Educação Física (professor) é que fará esta abordagem.

Esta atitude permitirá a reconstrução, ou mesmo construção, de uma nova experiência e expectativa que estejam alinhadas com o momento que o cliente e a academia estão vivendo. Os dados armazenados servem como base para criar



uma nova estratégia de relacionamento. Mas isso não é o CRM; na realidade, é a ideia de fazer essa intervenção de forma pontual, respeitando a história, o momento e a experiência de cada cliente e de suas necessidades com uma interação única.

Esta ferramenta pode ser aplicada em academias de grande porte, com cinco mil clientes, ou pequeno porte, com 500 alunos. A ideia é a mesma, pois o CRM tem nos mostrado no ACAD que ele permite aumentar em até 30% o número de clientes ativos de uma academia. É uma ferramenta muito valiosa para buscar a fidelização.

Por ser dinâmico, exclusivo e especial o CRM nos permite descobrir quais são as interações mais produtivas e quais as práticas que podemos deixar de lado ou modificar para buscar uma melhor interação com os objetivos e expectativas do nosso cliente.

**Para vocês, uma boa prática de CRM e até a próxima!**



# AGORA EM SÃO PAULO

A Evidence oferece para sua academia o que há de mais moderno e sofisticado no mercado do fitness.



*Linha*

**funcional Evidence**

Equipamentos funcionais para academias inteligentes.

**BASEFIT**  
SOLUÇÕES EM FITNESS

Representante Autorizado em São Paulo  
(11) 2137-9419 - basefit@basefit.com.br

**EVIDENCE**  
ENGENHARIA DE FITNESS

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





Inemar soares da fonseca  
Administrador  
E-mail: inemar@terra.com.br

## Musculação - A Chave Para Melhores Resultados

**H**oje todos nós gestores de academias já sabemos que a musculação é o nosso carro chefe. Claro que todas as áreas têm sua importância no processo de retenção, porém a musculação é o lugar por onde passam a maioria dos nossos clientes e onde enfrentamos as maiores dificuldades para oferecer o melhor atendimento. Sabendo disso podemos dizer que a avaliação correta do rendimento e da produtividade da equipe de musculação pode ser a chave para atingirmos resultados mais satisfatórios não somente na questão da retenção, mas efetivamente na lucratividade da empresa.

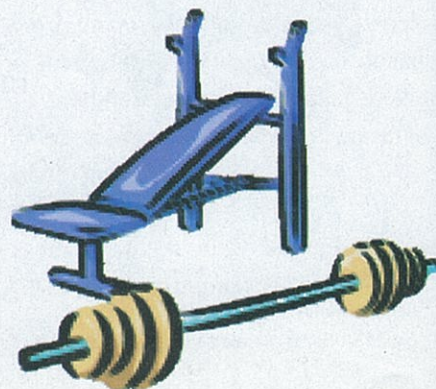
Parece muito simples, porém, na maioria das vezes os gestores deste setor cometem o erro de tentar resolver os problemas sem identificá-los corretamente. Os ajustes são realizados em cima de percepções visuais, suposições ou orientações generalizadas baseadas em análises de outras academias que não a sua. Claro que utilizar essas táticas é melhor do que ficar de braços cruzados, mas se você quer realmente atender melhor seus clientes e garantir melhores resultados para sua empresa você precisa partir da avaliação da sua equipe de musculação de forma mais eficiente. Quantifi-

que os resultados de cada um dos seus professores, ou seja, faça com que cada um da sua equipe tenha uma carteira de clientes e que se responsabilize por ela. A partir daí passe a avaliar pontualmente a eficiência de cada um dos seus professores nos aspectos que você já sabe que são primordiais para aumentar a retenção, como exemplo: a frequência de clien-

tes que estão igual ou superior a 3 vezes na semana, os atendimentos realizados em sala (abordagem de todos que entram e principalmente dos clientes com baixa frequência e aniversariantes da carteira), a troca de treinos nos períodos corretos, envio de emails motivacionais, ligações para clientes com baixa frequência e a retenção de cada carteira. Com esta avaliação individual torna-se mais fácil identificar quais são os pontos falhos do seu atendimento especificamente, quem são os professores que trazem melhores resultados (premiá-los é sempre uma boa estratégia de motivação) e quem são os professores que precisam de aprimoramento. Caso você não consiga medir todos os pontos anteriores, escolha dois e trabalhe exaustivamente em cima deles. Para conseguir gerir esses números é importante você pode utilizar ferramentas simples, mas que irão exigir uma demanda grande de trabalho manual, ou partir para a aquisição de um sistema que ofereça essas informações de maneira objetiva, barata e eficaz.

Desde dezembro de 2009 iniciei este trabalho de avaliação da equipe e a partir daí passei a atuar nas correções e aperfeiçoamentos de maneira certa e individualizada e o resultado não poderia ser melhor. Temos uma taxa de retenção média de 72% e nosso faturamento médio aumentou em 35%, além de termos conseguido também uma significativa redução das despesas por conta de evitar trabalhos e gastos desnecessários em busca das melhorias.

Portanto, chegamos a conclusão de que não adianta aplicar apenas ações corretivas generalizadas, você precisa saber o que esta acontecendo dentro da SUA academia para resolver os problemas de maneira eficiente e colher resultados melhores.



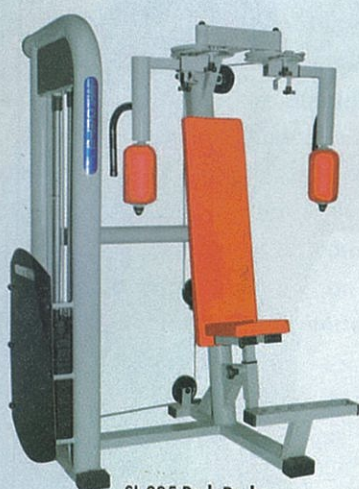


# esporte fitness

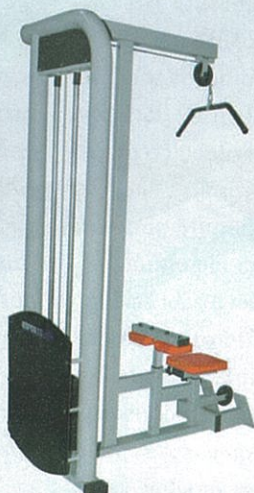
MELHOR  
PREÇO

## Conheça nossos lançamentos:

linha  
**SUPER LUXO**

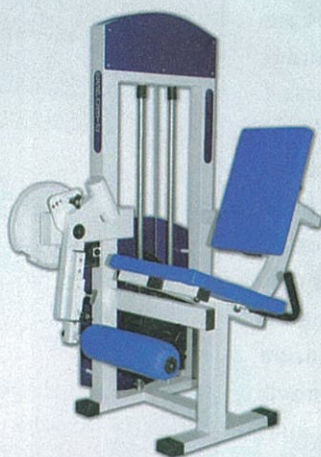


SL 005 Peck Deck



SL 001 Puxador com Remada

linha  
**LUXO**

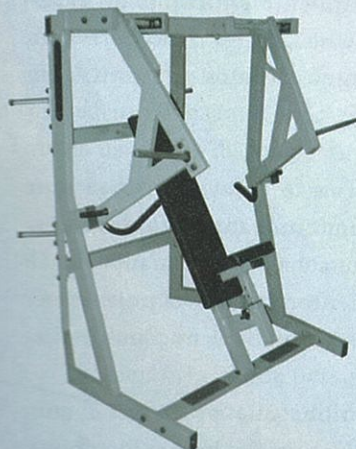


RI 009 Mesa Extensora

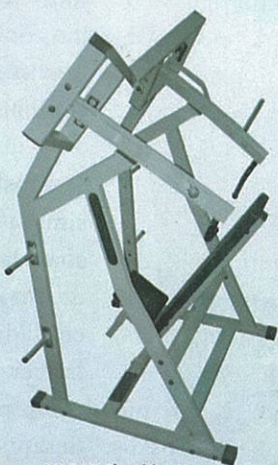


RI 016 Leg Press 45°

linha  
**CONVERGENTE**



LC 001 Decline Press

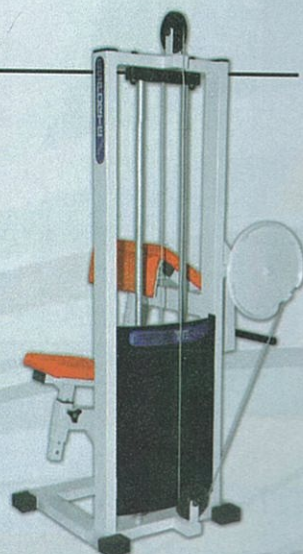


LC 012 Shoulder Press

linha  
**SIMPLES**



EF 012 Glúteo em Pé



EF 007 Máquina Scott

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

# esporte fitness

R. Antonia Pires de Campos 294 • Vila Maria  
Fone: (14) 3621-7781 - Jaú/SP - CEP: 17.208-280  
[www.esportefitnessjau.com.br](http://www.esportefitnessjau.com.br)





Antonio Paiva  
Personal Trainer boxing  
Tel: (11) 3931-2123

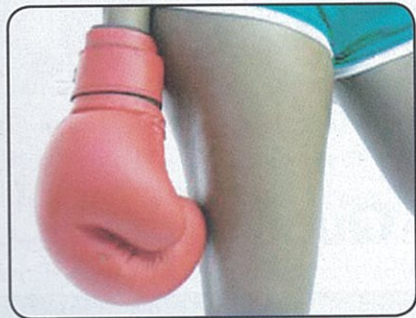
## Mulheres no Boxe

Já não era sem tempo a prática do boxe pelas mulheres, mesmo porque o citado esporte feito com cuidado e sabedoria é muito saudável e relaxante.

Adaptado convenientemente os seus movimentos e posturas, o boxe simulado para mulheres é um excelente exercício físico, principalmente pelas esquivas, assim chamadas no boxe, por desviar-se evitando golpes do adversário. Nesse movimento é trabalhado cintura e quadril, concomitantemente flexionando os joelhos para a devida esquiva e com isso adquirindo maior habilidade e reflexo.

A simulação de boxe feminino não tem como finalidade ser um esporte competitivo dentro de uma academia e sim um ótimo exercício para manter o bem estar liberando endorfina, serotonina entre outros hormônios, como também trabalhar a estética do corpo como um todo.

O exercício é tão agradável que



difícilmente quem inicia esse trabalho com um profissional adequado irá parar, pois, os benefícios são inúmeros começando em queima de excesso de gordura, melhorias cardiovasculares, coordenação motora e agilidade que se trabalha no movimento de sombra.

Sombra é uma simulação de combate entre duas pessoas que se movimentam como se estivesse verdadeiramente lutando, só que os golpes são deferidos no vazio, ou seja, no ar. Desta maneira é possível assimilar noções de distancia e reflexo, sincronizando os membros inferiores e superiores, sem contar também com os movimentos completos de esquiva que a boxeadora usa para evitar os golpes adversos e

ao mesmo tempo contragolpes.

A sombra também pode ser feita individualmente em frente ao espelho, onde se corrige a postura com movimentos usados durante um combate.

Observa-se que a sombra que simula um combate entre duas pessoas deve ser feito sob a supervisão de um mentor esportivo, pois requer cuidados técnicos e noções de distancia.

A mulher que pretende e quer desenvolver o trabalho do boxe, terá grandes proveitos com todos os exercícios e movimentos de técnicas, esquivas, jogos de pernas e velocidade, com tudo isso, além da parte estética adquire-se um ótimo desempenho físico e aeróbio.



## Homenagem

Um ídolo na Itália nos anos 60 chamado de o anjo do Ringue.

Bem, soa o gongo, começa a o último assalto. O bailarino técnico e sereno, de braços e pernas coordenadas em ritmo compassado, suave, toma conta outra vez da cena. A multidão num delírio frenético torna o clima ainda mais efervescente.

Alheio a tudo, coração, mente e músculo tomado por uma força mística, como vinda dos antigos campeões, partiu decidido encurralando o adversário nas cordas, a troca de golpes violenta e mortal, quando soa o gongo do décimo assalto e o fim do combate, com o campeão Italiano em tuas mãos, ou melhor, em teus punhos com a vitória verde-amarela em plena Roma.

Outro Herói Brasileiro? Sim, mais conhecido na Europa do que em seu próprio País.

Aos 15 anos de idade, levado pelo seu talento ingressou na academia do São Paulo-FC cujo técnico era Aristides Kid Jofre, onde ganhou o título do maior campeonato de boxe amador da América Latina, o gigante de A Gazeta Esportiva, transferindo-se a seguir para a academia Mazione, onde conquistou todos os títulos disputados inclusive o campeonato "Luvas de Ouro" recebendo o Troféu Roberto Marinho do Jornal O Globo, como o melhor pugilista do campeonato e das eliminatórias para os jogos Olímpicos de Roma.

Na memória, ainda persiste a mágoa de não ter participado da equipe que foi disputar os jogos Olímpicos de 1960, por problemas de cartilagem. Logo ele, uma pessoa para quem o boxe antes de ser um meio de vida, era uma arte cuja técnica lhe era inata, se viu impedido de concretizar o sonho da medalha Olímpica.

Pensou em parar com tudo tamanha frustração que lhe causara naquele momento. Mas o seu amor pelo ringue, aquele tablado mágico, falou mais alto. Virou profissional e ganhou um apelido carinhoso "Paivinha" devido a sua jovem idade. O convite para lutar o mundo com a cara e a coagem com a penas 18 anos! Que louco maravilhoso!

Roma, Milão, Madri, Paris, Londres, Tóquio, Toronto, Copenhague, Estocolmo, etc... As maiores Cidades do Mundo viram o talento de Paivinha desfilar.

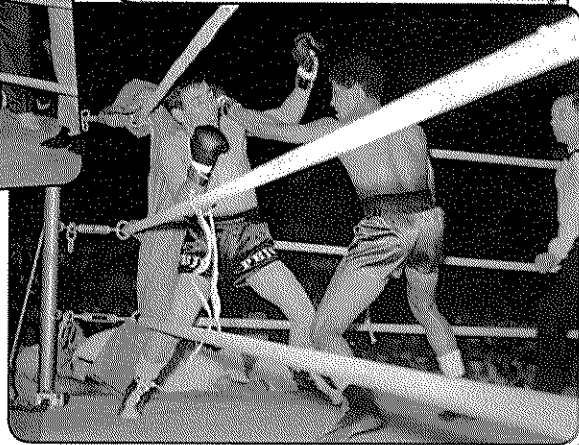
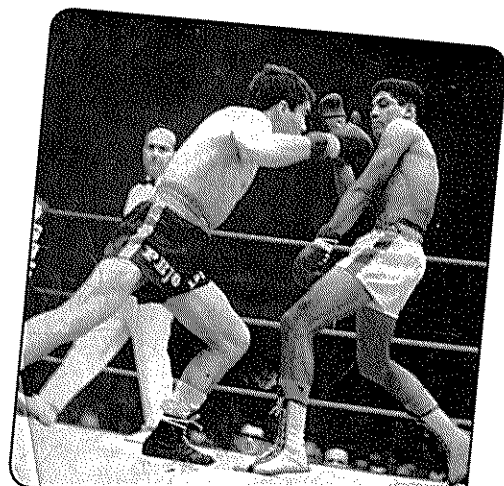
As vitórias se sucediam, já era do Ranking Mundial, entre os 10 melhores do Mundo por cinco anos.

Nas idas e vindas, a vida lhe deu razão ao confrontá-lo com Franco Musso o Campeão Olímpico de Roma em 1960, vencendo de forma clássica. Dessa maneira surgiu a oportunidade de naturalizar-se Italiano, para disputar o tão ambicioso título Mundial.

Paiva pensou muito, e seu coração sempre idealista optou pela PATRIA AMADA, salve, salve, se soubesse...

A partir desse momento começou o boicote, tudo que o boxe tinha de mais sórdido desabou sobre Paivinha, por conta disso o campeão tantas vezes aplaudido de pé foi aos poucos saindo de cena, pelas mãos dos que possuíam o poder. O colocado na geladeira, mas isso não o impediu de lutar, só encerrou a carreira de um lutador de boxe.

Homenageado pelo então Governador Mario Covas no desfile Cívico Militar de 7 de Setembro de 2000 e também pela câmara Municipal de São Paulo, Antonio Paiva- Paivinha, hoje com 70 anos, continua lutando pelos seus ideais, pela família, pela vida que é a única por si só, uma aventura.





## Equipamentos x Saúde E qualidade de vida

**A** Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos - ABIMAQ foi fundada em 1975, com o objetivo de atuar em favor do fortalecimento da Indústria Nacional, mobilizando o setor, realizando ações junto às instâncias políticas e econômicas, estimulando o comércio e a cooperação internacionais e contribuindo para aprimorar seu desempenho em termos de tecnologia, capacitação de recursos humanos e modernização gerencial.

Estruturada nacionalmente com um escritório regional em Brasília e com nove sedes regionais nas seguintes cidades: Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR), Joinville (SC), Piracicaba (SP), Porto Alegre (RS), Ribeirão Preto (SP), Rio de Janeiro (RJ), Vale do Paraíba / São José dos Campos (SP) e Norte e Nordeste / Recife (PE), a ABIMAQ possui 1.500 empresas associadas e representa atualmente cerca de 4.500 empresas dos mais diferentes segmentos fabricantes de bens de capital mecânicos, cujo desempenho tem impacto direto sobre os demais setores produtivos nacionais. O setor representado pela associação gera mais de 260 mil empregos direto no Brasil.

Internamente a ABIMAQ está dividida por setores, ao todo são 24 Câmaras Setoriais. Essas Câmaras são grupos de fabricantes nacionais associados à ABIMAQ, segundo a natu-

reza, o tipo e a aplicação dos produtos por eles fabricados, podendo ainda as empresas integrarem uma ou mais Câmaras Setoriais.

O papel das Câmaras Setoriais é o de agregar seus integrantes, seja por suas afinidades ou por seus propósitos e objetivos. Levar a seus membros não só a discussão e a busca de soluções para problemas em comum, mas principalmente a busca de oportunidades, sejam de novos negócios, de mercado ou de desenvolvimento tec-

nológico. Esse papel é fundamental para o fortalecimento do setor e crescimento das empresas associadas, dentro da política da ABIMAQ

Muito além da representação institucional do setor, a entidade tem a sua gestão profissionalizada e as suas atividades voltadas para a geração de oportunidades comerciais para as suas associadas, agindo como Agência de Desenvolvimento da Indústria Brasileira de Máquinas e Equipamentos.





# Nova esteira X3

*Mais confortável*

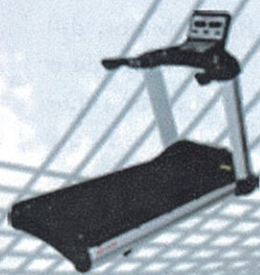
*Resistente*

*Moderna*

*com melhor suporte técnico  
do Brasil!*



corra já e adquira a sua!!



Produtos Nacionais

**CARDIO**

SAC: 17 3485 9080

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

**LION**  
FITNESS  
Maquinas de fazer saúde!



A ABIMAQ - entidade representativa da estratégica indústria brasileira de máquinas e equipamentos -, priorizando os interesses nacionais aos setoriais e os coletivos aos individuais, tem como objetivo atuar de forma independente para promover o desenvolvimento sustentado do setor, por meio de produtos, serviços e ações político-institucionais que contribuam para:

- A competitividade sistêmica e empresarial;
- O financiamento à produção e à comercialização
- O fomento dos negócios nos mercados nacional e internacional

Para cumprir seu objetivo com ética e credibilidade, a Política da Qualidade da ABIMAQ é:

- Agir com prontidão e competência no atendimento das necessidades estruturais e conjunturais da indústria brasileira de máquinas e equipamentos;
- Oferecer produtos e serviços diferenciados, que, aos Associados, serão fornecidos em condições especiais e, quando cabível, com exclusividade;
- Adotar processos de trabalho confiáveis, ágeis, voltados a resultados e compatíveis com as melhores práticas,

Através de um Sistema de Gestão da Qualidade que compromete o seu corpo diretivo e profissional e promove a eficácia e a melhoria contínua.

## CÂMARA SETORIAL DE EQUIPAMENTOS PARA GINÁSTICA - CSGIN - ABIMAQ

A Câmara Setorial de Equipamentos de Ginástica - CSGIN foi criada para agrupar os fabricantes da Indústria Nacional que produzem Equipamentos de Ginásticas em geral, tendo como objetivo primordial investigar e entender as necessidades dos fabricantes dentro do território Brasileiro, bem como para a organização de cada um dentro da Abimaq que abrange o País inteiro, pois temos escritórios regionais em diversos Estados da Federação.

Um dos maiores objetivos em pauta é criar linha de crédito para compra de equipamentos, bem como organizar o setor, para que juntos e unidos possamos lutar pela Indústria Nacional, bem como se organizar em Feiras, Eventos entre outros interesses do setor.

Atualmente ainda somos uma Câmara pequena, pois muitos fabricantes ainda não aderiram a nossa organização por não saber da importância que essa união faz pelo setor, fortalecendo a **representatividade** de todos na área de equipamentos.

Quanto maior for a número de Indústrias associadas, maior será a capacidade de obter benéficos diante dos órgãos Públicos, assim como o nosso posicionamento diante do que denominamos de desindustrialização em todos os setores produtivos, pois sabemos que o custo Brasil é muito alto e tira das Indús-

trias Nacionais sua competitividade, abrindo de forma agressiva oportunidades de negócios para o mercado de equipamentos importados.

Muitos Órgãos Públicos que recebem dinheiro subsidiados pelas Indústrias Nacionais, como o SESI, SENAI e SESC, quando realizam suas Licitações Internas, dão preferência muitas vezes para compra de equipamentos importados, gerando empregos nos países de origem dos seus fabricantes importados, fazendo com que a Indústria Nacional, seja obrigada a demitir os seus empregados, empresas essas que colaboram em suas obrigações tributárias (não sendo poucas) contribuindo para existência desses próprios estabelecimentos de recreação, esporte, educação entre outras atividades.

O Governo Federal recentemente publicou o Plano Brasil Maior, divulgado nas mídias escrita, falada e televisionada, onde mencionou que para proteger o mercado interno os órgãos governamentais, empresas subsidiadas com dinheiro públicos oriundo de recolhimentos de impostos e contribuições, tenham uma margem de preferência de até 25% nos processos de Licitação, para produtos manufaturados e serviços nacionais que atendam normas técnicas.

Isto ainda não saiu do papel e sua abrangência ainda é muito ínfima,



pois abrange alguns setores da economia que estão agonizando e quase fechando suas fabricas como: têxtil, calçados, TI e madeira, ficando de fora os demais setores, entre eles a **fabricação de equipamentos de ginásticas.**

Essa preferência na compra de produtos nacionais tem como objetivo e resultado final o aumento da geração de empregos no território nacional o que contribui para o crescimento interno do País, bem como a inovação tecnológica que melhoraria muito nossa competitividade diante da concorrência.

Quando as empresas de um mesmo segmento se unem, para que juntas possam reivindicar melhores condições de credito, compra ente outros benefícios e direitos, as conquistas com certeza são alcançadas rapidamente e com maiores garantias de benefícios, diferente da luta que cada empresa isoladamente demoraria em atingir.

Inclusive, para que esse trabalho seja concretizado com rapidez e segurança temos nos reunido em Câmaras Setoriais, para examinar a questão da imensa quantidade de produtos importados, pois **não somos contra as importações como um todo**, uma vez que sabemos que algumas indústrias precisam trazer certos componentes e mesmo produtos prontos de outros Países.

Estamos preocupados é com a quantidade de mercadorias que tem entrado por **descaminhos**, com esquemas que burlam a legislação em vigor, pois prejudica e muito a ques-

tão da competitividade, uma vez que o Custo Brasil em si só já é um grande vilão contra a indústria Nacional, nos trazem enormes problemas com concorrência nas vendas, com certeza fica praticamente impossível competir e manter os empregos e investimentos se não fizermos nada para combater as **importações predatórias e desleais.**



PRESIDENTE DA CSGIN  
RICARDO CASTIGLIONI

Presidindo com muita  
responsabilidade e  
capacidade

União faz a força!



FOTO DIRETORIA ELEITA PARA O BIÊNIO 2011/2013 DA CSGIN.



Presidindo com muita responsabilidade e capacidade o segundo mandato da CSGIN **RICARDO CASTIGLIONI**, foi reeleito para presidir até o ano de 2013, sem dúvidas pelo excelente trabalho que vem realizando ao longo dos últimos dois anos a frente da Presidência de uma Associação tão importante para nosso segmento.

Seu esmero e dedicação diante da sua posição na Abimaq permitem que todos os envolvidos possam parabenizá-lo, porque os presidentes de Câmara na Abimaq, não são remunerados pelo seu trabalho, ao contrário, exercem uma tarefa dobrada a de tocar os negócios da sua empresa, na qual ele é sócio proprietário a Maktub Fitness e ainda dedicar tempo, para as obrigações que um presidente de Câmara tem que exercer voluntariamente na Abimaq, cumprir uma extensa agenda de compromissos.

Em seu primeiro mandato da CSGIN **RICARDO CASTIGLIONI**, realizou muitas conquistas dedicando-se arduamente a sua função, porém seu trabalho continua com grande afinco para cumprir novas realizações.

Podemos denominá-lo com um pregador incansável quando exerce toda sua influência e conhecimento do mercado de equipamentos para ginástica, apregoando aos empresários que ainda não se decidiram a tornar-se sócio da Abimaq.

Nunca desistindo de afiliar empresas do setor para fortalecer o trabalho já realizado, lembrando sempre que a **UNIÃO FAZ A FORÇA!**

O Ricardo também é reconhecido pelo mercado entre os fabricantes, Clubes e Academias e Órgãos Públicos, tem um conhecimento do setor abrangente tendo mais de 20 anos de trabalho, que o torna uns dos profissionais mais capacitados do setor, dando com certeza a ele respeito e autoridade para convencer e brigar pelo mercado de equipamentos de ginástica no Brasil.

## LINHAS DE CREDITO PARA COMPRA DE EQUIPAMENTOS

A maior carência que o presidente **RICARDO CASTIGLIONI** detectou durante a sua gestão, foi à questão de linhas de créditos, para compra de equipamentos pelos Clubes e Academias entre outros, assim sendo durante a gestão do Ricardo o trabalho para essas conquistas foram trabalhosas e incansáveis, pois necessitava conquistar essas linhas para os associados da CSGIN.

**NOSSA CAIXA DESENVOLVIMENTO**  
Agencia de Fomento do Estado de São Paulo



**NossaCaixa**  
**Desenvolvimento**  
AGÊNCIA DE FOMENTO DO ESTADO DE SÃO PAULO

Primeiramente fizemos um acordo dentro de um guarda-chuva já existente entre a Nossa Caixa Desenvolvimento – Agencia de Fomento do Estado de São Paulo (site: [www.nossacaixadesenvolvimento.com.br](http://www.nossacaixadesenvolvimento.com.br)) e a Abimaq, onde pudemos abrir uma linha de credito para os Clubes, que só no Estado de São Paulo, são mais de 3.000 Clubes associados ao Sindicato dos Clubes do Estado de São Paulo – Sindi-Clube (fone: (011) 5054-5464).

Esta linha de credito pode ser feita com os Clubes localizados no Estado e pode ser estendida a linha de credito para os Clubes localizados também nos Estados limítrofes, ou seja, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná e Mato Grosso, com os seguintes benefícios:

**Linha FIP – SIMPLIFICADO** – Linha de financiamento para aquisição isolada de maquinas e equipamentos (Ginástica), novos produzidos em São Paulo:

**TAXA DE JUROS:** 0,65% ao mês, corrigido pelo IPC-FIPE

**CARÊNCIA:** até 12 meses

**PRAZO:** até 60 meses, incluindo a carência



BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL - BNDES



# BNDES

## o banco nacional do desenvolvimento

Boas partes dos associados da CSGIN já trabalham com o **CARTÃO BNDES**, para compra de matérias primas e para vendas de seus equipamentos (obedecendo aos limites pactuados), mas faltava algo que as indústrias estavam almejando há muito tempo, o **FINANCIAMENTO PSI - BNDES** - com taxas de juros muito mais atrativas (**6,5% a.a. para empresas com Receita Operacional Bruta - ROB anual até R\$ 90 milhões**) e competitivas, para grandes compras e iniciou um trabalho incansável do presidente da Câmara **RICARDO CASTIGLIONI**, com ajuda da estrutura da Abimaq, onde durante a Feira Rio Sport Show teve a grata visita de duas engenheiras do Cadastro do BNDES, para conhecer mais de perto os equipamentos de Ginástica que hoje deixou de ser embelezador de corpos perfeitos e músculos fortes (Fitness), para produzir **SAÚDE E BEM ESTAR**, para os inúmeros praticantes de esportes e de exercícios em Academias, onde o **Brasil é hoje o segundo lugar do mundo em número de Academias**, perdendo apenas para os Estados Unidos.

Depois da visita a Feira Sport Show, anunciamos aos associados da **ABIMAQ - CSGIN**, que eles podiam

já fazer o seu cadastro de suas **ESTEIRAS E BICICLETAS ERGOMÉTRICAS**, no BNDES, onde já tivemos a aprovação de cadastramento desses equipamentos.

### OUTRAS MODALIDADES DE AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE GINÁSTICA

A Abimaq e a CSGIN, através do seu **PORTAL B2B**, trouxe uma nova solução, para compra de equipamentos de ginástica por parte dos Clubes e Academias e outros que é o **CONSORCIO ABIMAQ**.

Esta modalidade de venda através do Consorcio Abimaq da à oportu-

nidade aos clientes dos associados da Abimaq de escolher o valor do crédito e prazo, para programar a aquisição do bem, conforme sua necessidade e planejamento.

O cliente do Consorcio Nacional Abimaq, não paga juros, pois o plano prevê uma taxa de administração e mais a adesão e participação é livre e sem burocracia até a contemplação.

### Outras informações:

Tel: (011) 5582-5770

(Falar com Daniel Machado)

ou mande um

E-mail: [dmachado@b2babimaq.com.br](mailto:dmachado@b2babimaq.com.br)





**AINDA PEGANDO PESADO PARA**

**CONHEÇA O MODELO DE  
NOVOS CONCEITOS EM**



**11.5512-2290**

**WWW.ACADESYSTEM.COM.BR**



# TER LUCROS EM SUA ACADEMIA?

## ESTÃO QUE JÁ CONSTRUIU CENTENAS DE ACADEMIAS!

**Training up**  
academia

“OS RESULTADOS DO DIA A DIA  
MOSTRARAM QUE VALIAM MUITO  
A PENA O INVESTIMENTO”  
LEANDRO - PROPRIETÁRIO

  
**ACADEMIA  
GAVIÕES**

“FINALIZAMOS O PRIMEIRO  
MÊS COM UMA RECEITA  
40% MAIOR”  
EUCES - PROPRIETÁRIO

**ACADEMIA  
DANDY**  
[www.dandy.com.br](http://www.dandy.com.br)

“QUEM AINDA NÃO TEM  
DEVERIA TER, PORQUE  
REALMENTE FUNCIONA”  
JOSÉ CARLOS - PROPRIETÁRIO



## FEIRAS APOIADAS PELA CÂMARA SETORIAL DE EQUIPAMENTOS DE GINASTICA - CSGIN.

Foram escolhidas duas Feiras que os associados elegeram como sendo as principais Feiras do setor aqui no Brasil e estamos apoiando e participando:

**1 - RIO SPORTS SHOW** - Que acontece durante o mês de Julho de cada ano no Rio de Janeiro no Pier Mauá, com um número crescente de pessoas que vem de todo o Brasil, para visitar a Feira.

**2 - IHRSA** - Trata-se de uma Feira Internacional que acontece durante o mês de Setembro no Transamérica Expo Center em São Paulo/SP.

**EMPRESAS ASSOCIADAS À ABI-MAQ QUE PARTICIPAM DA CSGIN:**

**A.PROCHITI MUSCULAÇÃO - ME - PROPHISICAL**  
(14) 3621-1880  
<http://www.prophisical.com.br>

**ACRA EQPTOS. PARA CONDICIONAMENTO FÍSICO LTDA. RIGHETTO**  
(19) 3766-7600  
<http://www.righetto.com.br>

**ATHLETIC IND. DE EQUIPAMENTOS DE FISIOTERAPIA LTDA**  
(47) 3461-1008  
<http://www.athletic.com.br>

**BRUDDEN EQUIPAMENTOS LTDA. MOVIMENT**  
(14) 3405-5001  
<http://www.brudden.com.br>

**D & D DO ALTO COMÉRCIO E EQUIPTOS DE FISIOTERAPIA LTDA. D&D PILATES**  
(21) 3673-9552  
<http://www.dedpilates.com.br>

**EQUILÍBRIO FITNESS LTDA.**  
(31) 3541-6446  
<http://www.equilibriofitness.com.br>

**JOÃO CESAR ROSA - EPP PROFITNESS**  
(14) 3324-4240  
<http://www.profitness.com.br>

**MAKTUB COMÉRCIO E MANUTENÇÃO LTDA.**  
(11) 5068-2000  
<http://www.maktubfitness.com.br>

**METALÚRGICA ANTÔNIO AFONSO LTDA. CYBERGIN**  
(11) 2209-9999  
<http://www.metalurgica.com.br>

**MGC BADARÓ ME CYCLONEFITNESS**  
(12) 3624-2387  
<http://www.cyclonefitness.com.br>

**NAKAGYM INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA - EPP**  
(11) 4053-2510  
<http://www.nakagym.com.br>

**PHYSICUS INDÚSTRIA DE APARELHOS ESPORTIVOS LTDA.**  
(17) 3482-9500  
<http://www.physicus.com.br>

**PHYSIOALIGNED INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. - PHISIOPIILATES**  
(71) 3343-0600  
<http://www.physiopilates.com>

**PÓRTICO ARTIGOS ESPORTIVOS LTDA.**  
(11) 4487-5500  
<http://www.portico.com.br>

**RAMAS METALÚRGICA LTDA. ME - BUICK**  
(21) 2445-6011  
<http://www.buick.com.br>

**SEVERO BENASSI - ME SBFITNESS**  
(16) 3969-4575  
<http://www.sbfitness.com.br>

**SUPERTCH IND. COM. DE EQUIPAMENTOS PARA GINÁSTICA LTDA. - ME**  
(11) 4601-1146  
<http://www.supertechfitness.com.br>

**THEREZINHA BRUNALDI CASELLA - ME SKYFITNESS**  
(17) 3022-1475  
<http://www.skyfitness.ind.br>

**TOTAL HEALTH DO BRASIL LTDA.**  
(16) 3209-6007  
<http://www.totalhealth.com.br>

**SITE DA CÂMARA:**  
[www.abimaq.org.br/csgin](http://www.abimaq.org.br/csgin)

**TELEFONES:**  
(011) 5582-5729 / (011) 5582-5706.



# FIEP 2012

# 27º Congresso Internacional de Educação Física

Participe de promoções através das redes sociais:

facebook.com/congressofiep  
twitter.com/congressofiep

Cursos de aperfeiçoamento para profissionais e estudantes.

Apresentações de trabalhos científicos com publicação na revista FIEP Bulletin.

Participantes de todas as regiões do Brasil e países da América-Latina.

Eventos paralelos com palestrantes de renome internacional:

- II Encontro Internacional de Estudantes de Educação Física
- V Seminário de Legislação Desportiva
- IV Fórum Nacional de Ginástica Laboral da ABGL
- Seminário de Atividades Físicas na Atenção à Saúde
- II Fórum Nacional de Coordenadores dos Cursos de Educação Física
- X Fórum de Educação Física do Mercosul
- III Seminário Sobre Valores do Esporte e Educação Olímpica
- Reunião com os Presidentes dos Sindicatos de Academias
- Audiência Pública



14 a 18 de janeiro de 2012  
Foz do Iguaçu - PR - Brasil  
Local: Faculdade UDC / Colégio Ed. Dinâmica

Patrocinador:

**Body Systems**  
LatinAmerica

Chancelas:



Parceira:



Envio de Trabalhos Científicos  
(Artigos, Pôsteres e Temas Livres Orais)  
até o dia 21 de outubro de 2011



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

[www.congressofiep.com](http://www.congressofiep.com)

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





Eidimar Maia  
Professor de Educação Física e Personal Trainer  
E-mail: eidimarmaia@yahoo.com.br

## O surgimento de diversas modalidades de exercício

A procura por novidades no fitness não para. Muitas pessoas são praticantes fiéis da musculação, enquanto outras buscam alternativas mais adequadas ao seu estilo de vida. Cabe às academias suprir essas necessidades. Todo dia encontramos matérias e publicações sobre a importância da prática diária de uma atividade física e presenciamos também o surgimento de diversas modalidades de exercício, algumas viram febre durante algum tempo e depois são substituídas. O fato é que todos sabem a importância do treinamento regular, porém cada um de nós busca um objetivo específico e escolhe um determinado caminho para chegar lá. E o ideal é que seja assim, uma vez que ninguém consegue praticar com regularidade um exercício do qual não gosta. Por esse motivo muitas pessoas se matriculam nas academias e acabam desistindo, muitas vezes antes mesmo de terminar o pacote. Tão importante quanto se exercitar regularmente, é encontrar uma atividade que seja também uma fonte de prazer.

Atualmente muito se ouve falar sobre core, até um tempo atrás poucos conheciam a existência desse conjunto de músculos abdominais, dorsais e do quadril, que dão sustentação e geram força para os movimentos do nosso tronco. O

treinamento funcional foi desenvolvido exatamente para fortalecer essa região, primeiro foi lançado o Core 360 e agora uma nova modalidade de treinamento funcional da Les Mills é lançada no Brasil pela representante na América Latina, a Body Systems. O CX30 possibilita unir o treino funcional personalizado à ginástica coletiva. A aula tem como objetivo queimar calorias e tonificar os músculos. Elas têm duração de 30 minutos e podem eliminar até 400 calorias.

Para aquelas pessoas que desejam um treino aeróbico sem ter que encarar somente a esteira ou bicicleta ergométrica outra boa opção pode ser a dança, além de ser diversão garantida e eliminar gordura, ela também proporciona consciência corporal, condicionamento cardiovascular e uma melhora da coordenação motora. Para o público que deseja esse tipo de exercício, uma nova modalidade surgiu recentemente, a Zumba. Nessa aula, que é uma mistura de aeróbica e ritmos latinos, o aluno precisa ter algum preparo físico, pois a aula dura 60 minutos e queima por volta de 400 calorias. A novidade é que a aula tem 70% de ritmos internacionais e 30% de ritmos nacionais, portanto o segundo bloco é sempre diferenciado em cada país.

Enquanto alguns buscam exercícios aeróbicos intensos, outros preferem atividades como Ioga ou Pilates. Pensando nessas pessoas o ginasta, bailarino e iogue romeno Juliu Horvath criou seu método alternativo de exercício, que se chama Gyrotonic. O objetivo é alongar e movimentar todo o corpo, incluindo a coluna vertebral. Praticado em aparelhos específicos ou em solo, ele fortalece e define os músculos através da isometria. E a movimentação rítmica da coluna melhora a circulação e a postura, aumentando também a mobilidade articular e o equilíbrio. O método pode ser praticado por pessoas de qualquer idade, incluindo gestantes.

Além dessas aulas diferenciadas outra novidade nas academias dos dias de hoje é a faixa etária do público que frequenta as salas de ginástica. Houve um aumento de alunos acima dos 60 anos, e as academias devem estar preparadas para essa demanda. Todos os profissionais precisam estar devidamente capacitados para atender um público que exige cuidados específicos. Investimentos em avaliações físicas mais completas, equipes multidisciplinares e treinamento em primeiros socorros são diferenciais importantes para quem procura a academia em busca de uma vida mais longa e saudável.



Tel: 11 5587 1241

# ARROW

SOLUTIONS



Foto: J.PRICEPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC



Foto: J.PRICEPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC



Foto: J.PRICEPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC

**Agora com Monitor LED e resolução HDTV.  
Melhor qualidade de imagem com o mínimo de energia.**



## KIT Led FITNESS

Especialmente projetado para todos os tipos de equipamentos como: esteiras, bikes, elípticos e etc.:

Composto de Monitor Led 16" widescreen com exclusiva proteção contra água, suor e impacto.

Pedestal com pintura eletro-tática, regulagem de altura e ângulos.

Controle remoto para mudança de canais e ajustes de volume com entrada para fone de ouvido.

## KIT Wireless

Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV, RÁDIO, COMPUTADOR, ETC para receptores individuais instalados nas esteiras, bikes, elípticos e outros.

Com esse sistema o aluno conecta seu fone de ouvido ao receptor e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.



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

Av. Senador Casemiro da Rocha, 981 - São Paulo

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





Brunno Falcão  
Promoção de Eventos e Marketing Esportivo  
E-mail:falcão@bsbfitness.com.br

## 16ª Brasília Capital Fitness

**N**os dias 11 a 14 de agosto, de sábado e domingo, Brasília entrou em forma com a chegada da 16ª Convenção Brasília Capital Fitness, o maior evento de saúde, esporte e bem estar do país, criado pelo empresário Fábio Padilha. Passaram pelo evento mais de 70 mil pessoas, média consideravelmente maior do que a de outros estados onde a “super feira fitness” também acontece, incluindo São Paulo e Rio de Janeiro, sendo que Brasília é a cidade com o maior número de visitantes.

Durante os quatro dias de evento no Centro de Convenções Ulysses Guimarães, os brasilienses puderam participar de cursos, seminários e aulas de diversas modalidades de ginástica, além de conferir uma verdadeira feira de artigos esportivos, com os últimos lançamentos de tênis, moda fitness, acessórios para corrida, suplementos alimentares, monitores cardíacos, equipamentos de alta tecnologia para uso residencial e profissional, e uma conferência de negócios sobre o setor.

Ao todo foram 58 cursos nas áreas de educação física, dança massagem, nutrição e fisioterapia, ministrados por profissionais de todo o Brasil – tais como Adriana Marques, Alessandra Moreira, André Nessi e Maria Lindenberg Alvarenga, Mário Luis Biffi, Maria Alice Corazza – renomados em suas áreas de atuação, o que faz a convenção se consolidar no calendário de eventos fitness pelo alto nível técnico dos especialistas contratados.

As opções de cursos, palestras, seminários, workshops e negócios foram inúmeras. E algumas mereceram destaque, como “Coaching – Saiba como essa ferramenta pode revolucionar seus resultados”, “Workshop de Pole Dance”, “Barrefoot Running – Porque e como correr descalço”, “Slackline – A arte de andar sobre cordas”, atividades físicas para a gestante e o curso especial de exercícios físicos e recreativos para a terceira idade.

Além do vasto número de opções de cursos ligados ao esporte, o evento não se resume ao fitness e ao bem estar: muitos dos cursos são relacionados à gestão de negócios. O evento abrigou o Business Conference, um dos maiores encontros entre os empresários do segmento de fitness. O objetivo foi apresentar aos empreendedores as melhores ferramentas para aumentar sua receita e reduzir custos, por meio de palestras que irão auxiliá-los a determinar o melhor rumo para suas empresas, na maioria dos casos, academias. Hoje, Brasília conta com mais de 650 academias – mais de 250.000 praticantes das várias modalidades –, e administrar um empreendimento requer habilidades para lidar com pessoas e crises, e o evento é uma oportunidade para que

empresários reciclem suas técnicas à frente de uma academia e outros negócios.

No último ano, durante os dias do evento, foram movimentados R\$ 6 milhões em negócios, e quatro mil profissionais foram qualificados por meio dos cursos e workshops. Neste ano, com as melhorias já alcançadas – maior número de cursos, de estandes na feira fitness e de inscritos – o Brasília Capital Fitness movimentou aproximadamente R\$ 8 milhões em negócios.

Segundo o presidente da BSB Fitness e responsável pela organização da 16ª Convenção Brasília Capital Fitness, Fábio Padilha, a idéia é sempre trazer à cidade o que há de mais moderno no mundo esportivo, propiciando ao mercado um avanço nos serviços oferecidos, além de uma melhoria na qualidade técnica desses profissionais e na empregabilidade dos estudantes de cada área.





# SQUEEZEMAIS

Squeezes promocionais personalizadas.  
Com a sua logomarca.



## SQUEEZES:

250ml  
300ml  
550ml  
750ml  
Térmico  
Alumínio  
Coqueteleira



41 3321-1303  
[www.squeezemais.com.br](http://www.squeezemais.com.br)  
[contato@squeezemais.com.br](mailto:contato@squeezemais.com.br)

# SPORT MIX



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



# B | I | O | M | A | X

[www.sportmix.com.br](http://www.sportmix.com.br) • Fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200





Mauricio José Teixeira  
Diretor Physicus  
E-mail: [assessoria@physicus.com.br](mailto:assessoria@physicus.com.br)

## “A importância de ter bons equipamentos na academia”

A busca incansável pelo corpo perfeito e a qualidade de vida, tem aumentado significativamente a procura por academias de ginástica, e para atender a essa grande demanda e se destacar, as academias estão investindo cada vez mais em equipamentos, mão de obra e estrutura. Hoje é comum encontrarmos academias que agregam vários tipos de modalidades no mesmo espaço, como a natação, ginástica localizada, muscu-

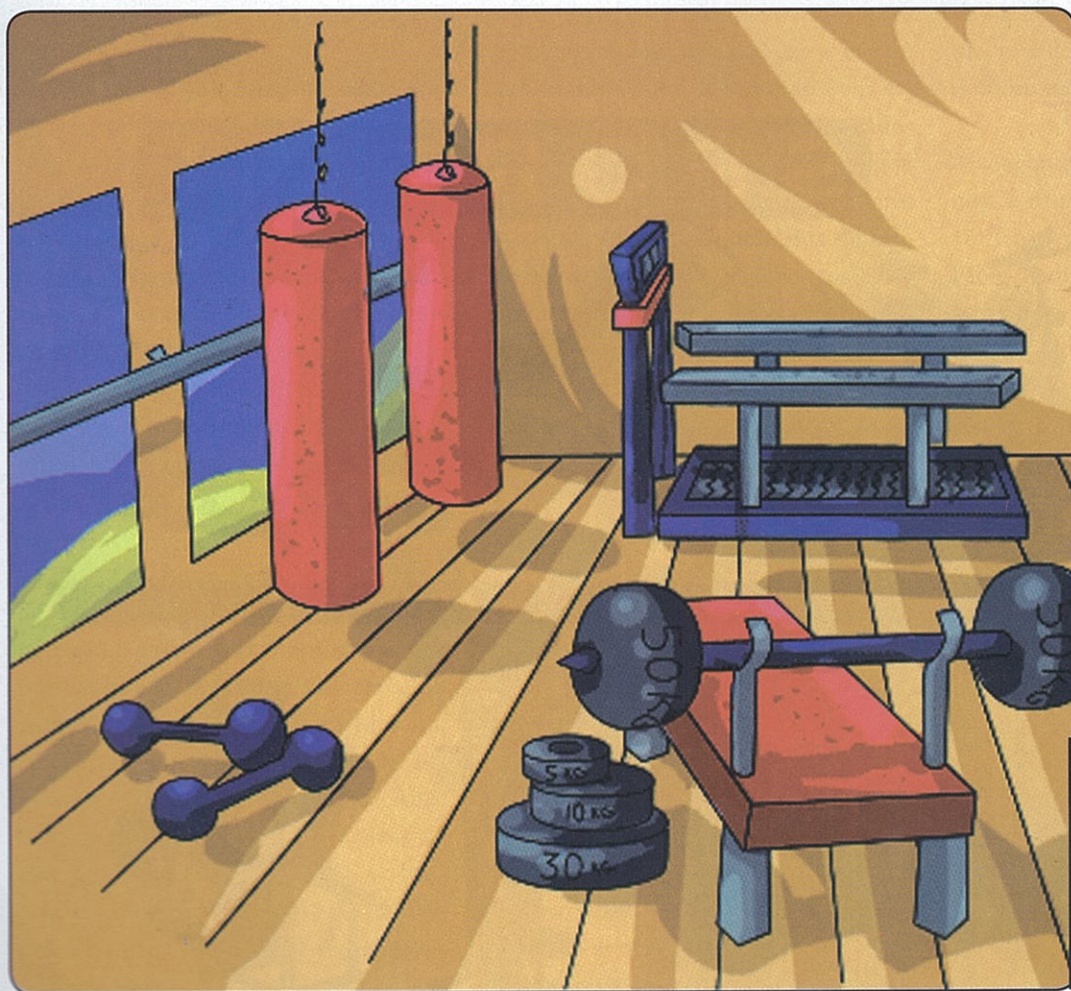
lação, artes marciais, dança, etc. Não há uma única especialidade, mas sim, diversos segmentos, o que possibilita aumentar o leque de opções e atender os mais variados tipos de clientes.

Uma coisa ainda é certa, a qualidade dos equipamentos interfere diretamente na qualidade dos serviços oferecidos, investir em bons produtos agrega maiores resultados em curto prazo, e isso pode-

rá ser analisado no marketing door and door, pois de nada adianta um espaço físico bem projetado e profissionais de alto nível, se os aparelhos e acessórios não correspondem às expectativas. Não basta ter beleza e ocupar espaço, é preciso unir design, tecnologia, qualidade e segurança no mesmo equipamento, são esses fatores que fazem a diferença.

Propiciar ao cliente satisfação suprindo suas necessidades é prioridade na maioria dos estabelecimentos comerciais, e o mercado está repleto de opções, porém algumas são verdadeiras ciladas. É preciso tomar cuidado com empresas do tipo “fundo de quintal”, que oferecem produtos com preços baixos, mas de péssima qualidade, e essa suposta economia é transformada em prejuízo rapidamente, pois o maior prejudicado é a própria academia, uma vez que os clientes estão cada vez mais exigentes e não admitem falhas.

**Propiciar ao cliente satisfação suprindo suas necessidades.**





# PILATES: O NEGÓCIO DO MOMENTO PARA O PÚBLICO WELLNESS

A **EQUIPILATES** E A **THE PILATES TRAINING** TÊM A SOLUÇÃO PARA ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO. DISPONDO DE UM ESPAÇO FÍSICO DE 30M<sup>2</sup> E 2 PROFSSIONAIS, UM STUDIO DE PILATES PODE AUMENTAR EM ATÉ **R\$ 15.000,00** O FATURAMENTO DA SUA ACADEMIA, CLÍNICA OU CENTRO DE BEM-ESTAR.

A **Equipilates** oferece o que há de melhor em tecnologia na fabricação dos melhores equipamentos de Pilates do mercado, e a **The Pilates Training** oferece toda qualidade e profissionalismo na capacitação de professores de Pilates, contando com o **melhor corpo docente do mercado**. Na aquisição de equipamentos **Equipilates** a **The Pilates Training** concede **descontos** que podem chegar a **100%** de acordo com o número de professores a serem capacitados.

ENTRE EM CONTATO COM NOSSOS CONSULTORES QUE ESTARÃO A DISPOSIÇÃO PARA PRESTAR O MELHOR ATENDIMENTO.



Venha para a equipe de instrutores mais bem qualificados do Brasil.

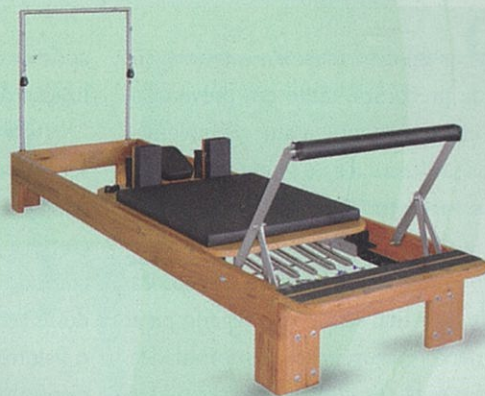
THEPILATESTRAINING



[WWW.THEPILATESTRAINING.COM](http://WWW.THEPILATESTRAINING.COM)

contato@thepilatesttraining.com • cursos@thepilatesttraining.com

São Paulo 11 3052.1024 | 3052.0570 • Demais Localidades 0300 7731 6963



COMPARE E COMPROVE O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO DO MERCADO.

**EQUIPILATES**  
EQUIPAMENTOS & ACESSÓRIOS

[WWW.EQUIPILATES.COM.BR](http://WWW.EQUIPILATES.COM.BR)

MSN [equipilates@hotmail.com](mailto:equipilates@hotmail.com) • [contato@equipilates.com.br](mailto:contato@equipilates.com.br)

Tel.: 0800 095 6991 | Rua Anita Garibaldi n° 170, Liberdade - Resende - RJ.

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

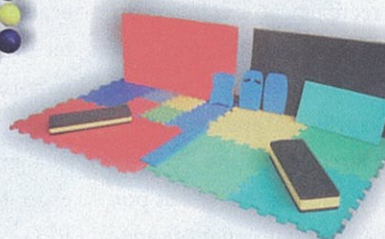
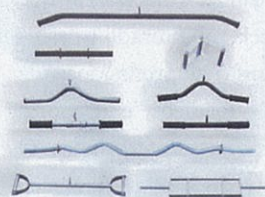
## OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos

Reformados



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



**Movement**  
TECHNOLOGY

Suprema

**FLEX**



Site: [www.outfitmixx.webnode.com.br](http://www.outfitmixx.webnode.com.br)

E-mail: [outfitmixx@ig.com.br](mailto:outfitmixx@ig.com.br)

Msn: [luci-mg@hotmail.com](mailto:luci-mg@hotmail.com)

Orkut: <http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139>

Comunidade da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910>

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





Rodrigo Rodrigues Marcondes  
Fisioterapeuta  
E-mail: marcondes\_rr@hotmail.com

## A Fisioterapia em academias

O modelo atual de intervenção em saúde preconiza, tanto em prevenção quanto em tratamento, a atuação coletiva de vários profissionais de saúde com o objetivo de melhorar o bem-estar da população. Há muitos anos o exercício físico é utilizado como estratégia para a melhora da saúde humana, sendo empregado para o tratamento e prevenção de morbidades como doenças de cunho cardiovascular e cerebrovascular, perda de massa óssea, dentre outras. Por outro lado, a execução de exercícios físicos em excesso e sem uma orientação adequada pode acarretar danos à saúde.

Como o exercício físico compõe uma estratégia terapêutica e também pode levar a agravos da saúde, é necessário que o exercício físico seja monitorado e orientado por um conjunto de profissionais de saúde, que vão de médicos, educadores físicos, nutricionistas a fisioterapeutas. O fisioterapeuta exerce um papel essencial na prevenção e recuperação das lesões do sistema musculoesquelético por meio da atividade física.

Atualmente, o principal ambiente onde há praticantes de atividade física é a academia. As academias não são mais vistas por parte da população como um meio de apenas melhorar a estética corporal, mas também como um meio de melhorar a saúde. Para enriquecer o atendimento a saúde do cliente, muitas academias tem contratado o serviço de Fisioterapia com o intuito de promover melhora da postura, com a reeducação postural global (RPG), prevenir e tratar lesões, com a fisioterapia clássica, e aliviar os sintomas de dor muscular antes e

após a execução dos exercícios, com a utilização de massagem.

Para uma academia oferecer um bom serviço de fisioterapia, é necessário que ocorra a criação de alguns cômodos e a compra de determinados aparelhos. Um cômodo essencial para o fornecimento deste serviço é a sala de avaliação, onde o fisioterapeuta avaliará o cliente (ou paciente) por meio de questionamentos sobre o histórico físico, inspeção, palpação de estruturas e testes especiais, para que se possa elaborar uma estratégia de prevenção ou tratamento. Esta sala deve conter basicamente uma mesa de escritório, com cadeiras para o fisioterapeuta e cliente, uma maca, um armário para guardar o instrumental utilizado na avaliação, e um negatoscópio, para que exames de imagem possam ser analisados.

Quanto ao tratamento de fisioterapia clássica, este poderá utilizar alguns espaços da academia, mas o ideal é ter um espaço específico para isso. Já o serviço de RPG deve possuir uma sala própria, com maca específica para RPG. A RPG é aplicada no tratamento do encurtamento de músculos posturais, sendo que esta disfunção é muito comum na população. Desta forma, a RPG pode ser oferecida ao público da academia para promover ou manter uma boa postura e até mesmo para prevenir lesões.

A massagem é utilizada com o intuito

de aliviar tensões e promover conforto antes ou após o exercício. O ambiente que fornece o serviço de massagem deve ser silencioso, contando com maca e óleos para massagem. Para fim ilustrativo, foi elaborada uma planta de academia contendo os cômodos destinados aos serviços descritos acima (ver figura). Além disso, o fisioterapeuta pode atuar com pacientes que sofrem de pneumopatias, cardiopatias e neuropatias, acompanhando-os na execução de exercícios físicos durante o processo de reabilitação.

Com base no que é conhecido pelas ciências de saúde, as academias que pretendem fornecer um serviço mais completo para a população têm que adaptar sua estrutura física e contratar profissionais de diferentes áreas da saúde para, assim, oferecerem um serviço diferenciado.





# CONEXÃO VERÃO

ESPORTE | FITNESS | LAZER

7 de Janeiro a 12 de Fevereiro

FLORIPA  
2012

**Curso 1:** Prescrição de exercícios voltados ao emagrecimento.

**Ministrante:** Artur Monteiro (SP)

**Curso 2:** Treinamento Funcional.

**Ministrante:** Mauro Guiselini (SP)

**Curso 3:** Assessoria Esportiva – porque investir?

**Ministrante:** Rafael Montingelli Cezar

**Curso 4:** Exercício Físico, Nutrição & Emagrecimento: genética versus fatores ambientais.

**Ministrante:** Rodrigo Gonçalves Dias (SP)

**Curso 5:** Avaliação e prescrição de exercícios para populações especiais.

**Ministrante:** Roberto Fernandes da Costa (SP)

**Curso 6:** Massagem Relaxante e Massagem Desportiva (teórico/prático).

**Ministrante:** André Nessi (SP)

**Curso 7:** Personal Trainer – focando a qualidade de vida.

**Ministrante:** André Trombini (SP)

**Curso 8:** Lazer e atividades recreativas.

**Ministrante:** Marcelo Feitoso da Silva (Brocotó)

**Curso 9:** Dinâmicas para Educação Física Escolar.

**Ministrante:** Alan Queiroz da Costa (SP)

## CONEXÃO EXPERT

19 a 21 Janeiro 2012  
Cursos de atualização

## CONEXÃO VERÃO EXPERIENCE

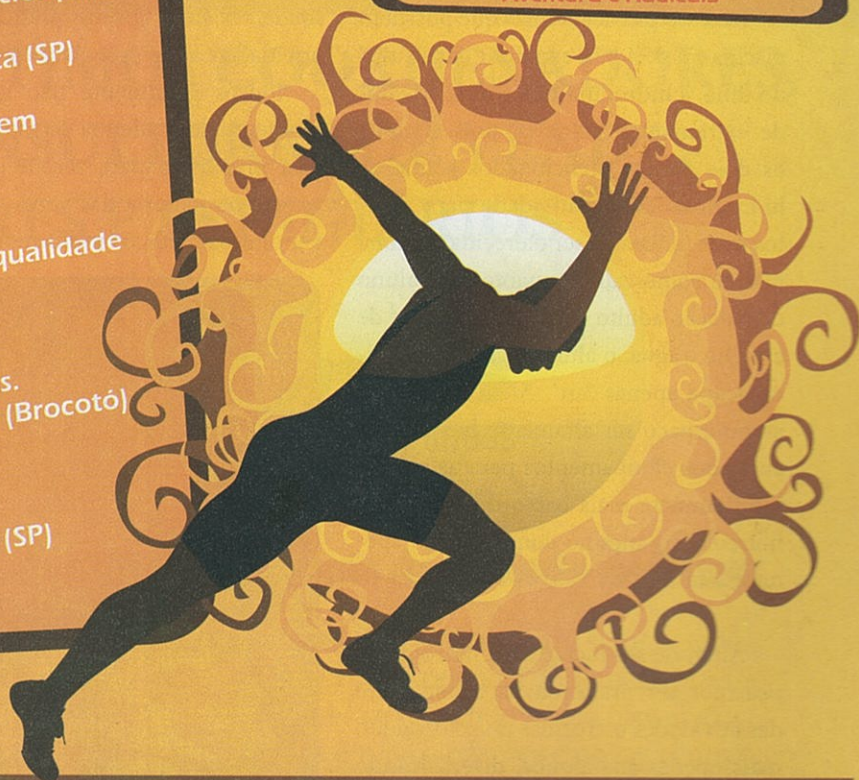
7 Janeiro a 12 Fevereiro 2012  
Atividades de lazer e entretenimento

## CONEXÃO VERÃO OPEN SPORT

7 Janeiro a 12 Fevereiro 2012  
Competições Esportivas

## CONEXÃO VERÃO ADVENTURE

7 Janeiro a 12 Fevereiro 2012  
Clínicas de Esporte de Aventura e Radicais



Informações: (48) 3335-6050 ou unesporte@unesporte.org.br

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

UNESPORTE





Rene Garios Jabur Wegner  
Empresário, gestor de centro aquático Hidrovida.  
E-mail: rene@hidrovida.com.br

## Vantagens de oferecer Hidroginástica na sua academia

Quando o proprietário de uma academia resolve expandir o seu negócio ou lançar uma nova atividade, dois pontos são decisivos: lucratividade desta atividade e valor agregado para o aluno. Certas atividades, ou serviços, não são lucrativos para as academias, mas agregam valor e revertem em benefício financeiro indiretamente, seja possibilitando um ticket médio mais alto, seja facilitando a retenção de alunos.

No caso das academias que possuem piscina ou decidam expandir construindo uma, a hidroginástica é uma atividade de extremante vantajosa, pois engloba os dois pontos mencionados acima. A hidroginástica é a atividade para adultos mais rentável a ser oferecida em uma piscina comercial. Enquanto cada aluno de natação adulto demanda até 20m<sup>2</sup> de espelho d'água, o aluno de hidroginástica ocupa apenas 3m<sup>2</sup>. Além da relação aluno/espço ser altamente lucrativa, o custo dos equipamentos para as aulas é infinitamente mais baixo do que os de musculação, mesmo considerando apenas pesos livres.

Além de ser lucrativa, a hidroginástica, por ser praticada na água, difere das atividades oferecidas no solo, dando mais opções aos alunos, diversificando seus clientes e auxiliando na retenção. Um frequentador de sua academia pode lesionar um membro ou articulação inferior e ficar impossibilitado tempora-

riamente de praticar atividades de solo por um determinado tempo. O melhor caminho para que este cliente não interrompa a prática de atividades físicas é direcioná-lo a uma atividade na piscina. Em outra situação, o cliente pode simplesmente se sentir saturado de praticar musculação ou aulas de ginástica coletiva. Este cliente também pode ser direcionado a uma aula de hidroginástica. Apesar do estereótipo de que a hidroginástica é direcionada a pessoas de mais idade, existem jovens praticando esta atividade e aulas específicas para eles.

Idosos geralmente não gostam do ambiente de academia quando este não está preparado para recebê-los, o que ocorre na maioria das vezes. Além disso, muitos médicos indicam a atividade

de hidroginástica para este público por ser uma atividade de impacto reduzido e sem risco de quedas. Com aulas de hidroginástica é possível atingir um novo grupo de pessoas, muitas vezes indicadas até pelos próprios frequentadores da academia, que procuram uma atividade para seus pais e avós.

Além das vantagens mencionadas acima, ainda existe a possibilidade de esta aula ser realizada apenas em grupos, normalmente com hora marcada. Essa característica facilita a interação e o surgimento de amizades entre os alunos, gerando um efeito positivo na retenção destes. Enquanto atividades mais individualizadas como a musculação possuem uma retenção de 50%, na hidroginástica ela normalmente fica acima dos 80%.





# ESCOLHA A PROTEÇÃO, RESISTÊNCIA, TECNOLOGIA E A GARANTIA DOS PISOS DE BORRACHA VEDOVATI

✓ Áreas de peso livre

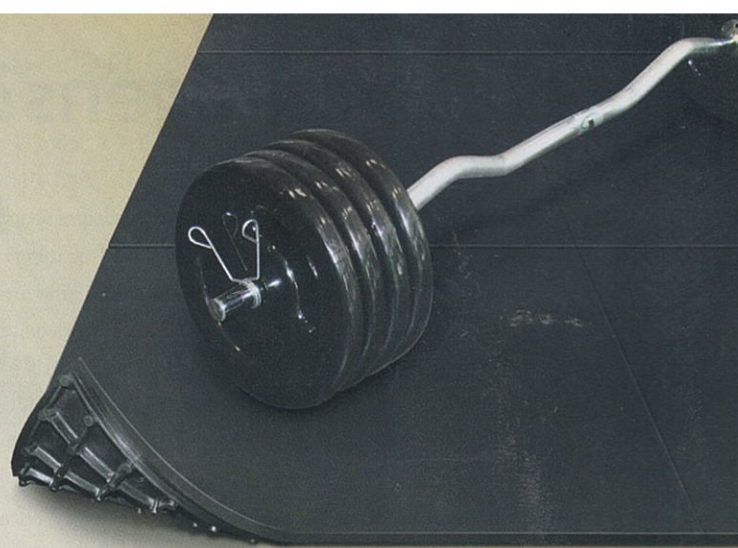
✓ Cardio

✓ Sala de musculação

✓ Vestiários

## Vantagens e benefícios:

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



**NOVAVEDOVATI**

Soluções em pisos de borracha e revestimentos

Solicite uma proposta: **18 3917 4669 - 8139 2052**

[www.novavedovati.com.br/academia](http://www.novavedovati.com.br/academia) - Pres. Prudente - S

## PRECISANDO DE ÓTIMOS COORDENADORES, GERENTES, CONSULTORAS DE VENDA, PROFESSORES E ESTAGIÁRIOS ?



**fitness mais**

Consultoria e Educação em Fitness

### RH Mais - Seleção e Recrutamento para profissionais do mercado de fitness

Nossa divulgação em diversas formas de mídia, um amplo contato com empresas do setor, e toda a base de alunos que passam pelo centro de treinamento da Escola de Excelência da Fitness Mais, favorece a oferta de profissionais qualificados, refinando sua busca e tornando nosso processo seletivo assertivo e dinâmico. Com isso, tempo e dinheiro são poupados em recolocações e novas contratações.

QUALIDADE

AGILIDADE

ECONOMIA

EFICIÊNCIA

CONFIDENCIALIDADE

CONHEÇA ALGUNS CLIENTES QUE DIVULGAM SUAS VAGAS CONOSCO:

MONDAY, CONTOURS, CIA ATHLETICA, LEVITAS, BODY CHECK, FULL TIME, TOP FORM, ENTRE OUTRAS

SOLICITE UMA PROPOSTA SEM COMPROMISSO ATRAVÉS DO  
[FITNESSMAIS@FITNESSMAIS.COM.BR](mailto:FITNESSMAIS@FITNESSMAIS.COM.BR)

[WWW.FITNESSMAIS.COM.BR](http://WWW.FITNESSMAIS.COM.BR)  
11 2966-4349 - 11 2084-0310



# Quais as vantagens?



## JOHNSON

As novas esteiras Matrix T1x, T1xe, T3x T3xe contam com design atraente e compacto, além do sistema Ultimate Deck, que absorve o impacto proporcionando um uso macio e oferece

mais de 40.000 km de desempenho livre de manutenção. Estes modelos possuem ainda uma baixa altura de acesso (19 cm) para fácil entrada e saída. Todos os benefícios são aliados à alta qualidade e preços acessíveis.

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



## MOVEMENT

A linha de esteiras RT GII alia a estrutura resistente e de fácil manutenção da primeira geração com novo design, mais moderno e inovador.

Seu módulo em LCD é interativo e de fácil leitura. Assim o treino é prático e

eficaz como todo exercício deve ser!

Segurança para o aluno, praticidade ao treinador e rentabilidade ao proprietário.

A RT350 GII dispõe de 11 diferentes programas adaptando perfeitamente aos diferentes alvos de treinamento de seus alunos, com até 5 anos de garantia além de uma ampla rede de atendimento pós-venda espalhada por todo território nacional.

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



## PROFITNESS

A Esteiras Profitess Wega i9 com velocidade de até 18 km/h, painel indicador com display gráfico multifuncional em lcd azul com funções programáveis de tempo, distância, velocidade, calorias, inclinação e batimentos cardíacos. A

Wega I9 possui teclado "One Touch", com navegação multidirecional, para ajustes e programações. Com exclusivo, controladores adicionais de velocidade, localizados na barra de apoio frontal, com design que economiza palavras além de oferecer.

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



## SUPERTECH

A esteira mirage 2.0 i é uma esteira robusta, com design arrojado, é a principal escolha entre os praticantes de exercícios físicos experientes. Possui, inclinação de 15°, motor weg 2 hp, velocidade de 1,8 a 18 km/h, capacidade de utilização 150 kg, 12 amortecedores

de impacto, 8 programas para exercícios, sensor de batimento cardíaco – hand grip e botões de acesso rápido para inclinação e velocidade.

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



## WELLNESS

Controle de um toque; Painel intuitivo que oferece facilidade na seleção de programas e ajustes; Monitor LCD (opcional); Para um treino mais prazeroso com entra-

da para TV a cabo ou DVD.

Alavanca de Controle; Devido a sua localização conveniente nos braços de apoio da esteira, proporciona facilidade nos ajustes da velocidade ou inclinação, mantendo o equilíbrio e a postura do usuário durante o ajuste; Chassi de Alumínio; Acabamento especial e estrutural em alumínio; elevando o refinamento estético do produto e enrijecendo sua plataforma.

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

## SPORTMIX

A BIOMAX disponibiliza hoje no mercado fitness a Esteira BIOMAX 2.0, com o propósito de enquadrar-se na melhor opção de compra do ano de 2012. O destaque faz referência à qualidade, este modelo vem equipado com seis amortecedores elásticos, que proporcionam absorção de impacto e reduzem a tensão nas articulações, motor de 2hp, com velocidade máxima que pode chegar até 16 km/h, travamento de chassi, que comporta usuários de até 150 kg, manta com extra dimensão de 1290 x 500mm, que proporciona melhor desempenho da corrida. Todos estes diferenciais ainda conseguem estar aliado ao menor índice de investimento do seguimento.

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





## PHYSICUS



Designer inovador, motor WEG 2HP, painel em P.U, 16 programas predefinidos, visor em lead azul, tubos retangulares e oblongos de 3 mm, tratamento de superfície e pintura pó eletrostática, acabamento lateral em alumínio, lona com sistema anti-estático, inclinação de 0 a 16%. Além de tecnologia, preço, conforto e segurança, a esteira PH3500 Physicus tem entrega gratuita para todo Brasil.

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

## PANATTA



A Pininfarina, nome lendário no mundo de carros esportivos assinou o design da esteira Platinum da Panatta Sport. Novo conceito em cardio-fitness que combina tecnologia, beleza e funcionalidade. Motor com pico de potência de 7HP. Suporta até 230Kg e velocidades de 0,6Km/h até 25Km/h. Tela de Lcd-TFT de 12.1" independente e volante de comandos em posição ergonomicamente correta. Conexão para iPod, entrada USB e sistema integrado de telemetria polar.

Site: [www.panattapininfarina.com](http://www.panattapininfarina.com)

## LION



É um equipamento profissional com qualidade, tradição e baixo custo de manutenção. Seus 10 amortecedores reduzem o impacto nas articulações, proporcionando conforto e comodidade. Resistente, estável e moderno, possui motor Weg 2CV, painel com ótima visualização: monitoramento cardíaco, indicador de velocidade, tempo e distancia, 16 programas e 8 teclas de atalho de velocidade e botão de emergência.

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

## TOTAL HEALTH



A esteira RX10, novidade no mercado, é resultado da combinação de tecnologia, design e bem-estar, pensado exclusivamente para o conforto do usuário. Ela possui tocador MP3, TV e entrada para DVD; Os Sensores Opticos, uma tecnologia patenteada pela Total Health, permitem o ajuste da velocidade pelo usuário sem a necessidade de tocar no teclado ou no LCD; São essas e mais diversas vantagens que só a RX10, exclusividade da Total Health, pode oferecer.

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

## OUTFITMIXX

Esteira Condor 2.0 Plus BioWalk com motor 2.0CV 110/220V, velocidade 0 a 16km/h, carga até 150kg de impacto. Manta extra larga 50x1290, maior conforto. Tem bases com amortecedores que absorvem o impacto evitando tensões em suas articulações. Painel de display digital, melhor visualização das funções: tempo, velocidade, distancia, calorias e batimentos cardíacos. Dispensa uso de pilhas.

Site: [www.outfitmixx.webnode.com.br](http://www.outfitmixx.webnode.com.br)



## EMBREEX

A esteira modelo 568 da embreex conta com um sistema de amortecimento de impacto por deck em suspensão e motor: AC 2 HP, monitoramento de frequência cardíaca por sistema hand grip pulse, tela em LCD indicando velocidade (1,2 a 18 em km/h), tempo, distância, caloria, pulsação e programa escolhido (aparece no momento da seleção), com um designer elegante com a predominância da cor alumínio e alta resistência eletrostática.

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



## LIFE FITNESS

A Esteira 95Te aguça os sentidos com a integração entre exercício e tecnologia! Possui conectividade com iPod® e USB, que permite salvar o treino e acompanhar a evolução no website Virtual Trainer. Possui Lifepulse™, exclusivo sistema de monitoração cardíaca que inclui sensores de contato manual de alta precisão e é compatível com Telemetria Polar®. Conta ainda com o sistema FlexDeck™ de Absorção de Impacto.

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



## RIGHETTO

A linha de esteiras Righetto, composta por 4 modelos profissionais, R-2000, R-2500, R-2500e e R-3500e, conta com recursos exclusivos que atendem as necessidades de usuários e investidores. Possuem sistema de amortecimento com superior absorção de impacto que se adapta ao peso do usuário e à intensidade da corrida, sem utilizar recursos eletrônicos ou pneumáticos, permitem ajuste de velocidade no guidão Pilot System ou no painel com teclado numérico, possuem duplo sistema de ventilação, deck dupla face que adia a troca da prancha e baixo custo de manutenção.

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







Ronaldo Alves Pereira Woolf de Oliveira

Empresário

E-mail: ronaldowoolf@gmail.com

## Como ajudar na auto-estima do seus alunos

**P**ara o administrador de uma academia, retenção e evasão dos alunos, certamente é um dos pontos chave na academia. Diversos artigos e publicações já foram publicados a esse respeito, sendo o mais famoso o artigo "Why People Quit", pela IHRSA em 1998. Esse artigo mostra, além de várias outras coisas, as estatísticas dos motivos declarados pelas pessoas para terem deixado as academias. Razões para não renovação dos planos: Motivos financeiros – 30%, Localização inadequada – 18%, Mudança de endereço – 16%, Lotação da academia – 27%, Outros problemas de tempo – 26%, Falta de interesse ou motivação – 17%, Troca por atividades externas – 15%. Quem sou eu para discordar da IHRSA, mas, ao longo dos anos, percebi que, os motivos declarados pelas pessoas nem sempre são os reais motivos. É difícil para as pessoas admitirem que desistiram por que acabou a motivação ou por que ficaram tristes, coisas assim, então as pessoas alegam o mais simples: Estou sem tempo, estou sem dinheiro. Tempo e dinheiro são, na realidade, uma questão de prioridade. Os clientes não têm tempo, mas assistem 2, 3 horas de televisão por dia, estão sem dinheiro e não param de comprar roupas e eletrônicos supérfluos. Portanto, eu diria que a falta de motivação e motivos psicológicos representam pelo menos 50% das desistências nas academias, até por que, se o cliente perdeu o emprego, ou se mudou, isso é uma chamada desistência inevitável, e não há nada que possamos fazer a respeito.

Pessoas desistem de tudo na vida, desistem até da própria vida... Desistem da academia também, mas o que podemos fa-

zer para evitar isso? Os alunos que mais desistem são os alunos novos, ao menos 25% desistem no primeiro mês e, até o terceiro mês, mais de 50% deles terão desistido (por isso, vender planos de 3, 6 ou mais meses para alunos novos é um excelente negócio – faça promoções, dê descontos para planos longos). E, o que será que se passa na cabeça do aluno que desiste antes de 3 meses da academia? Será que ele realmente achou que iria ficar magro ou forte em 3 meses? Acho que não... Então o que aconteceu, todos eles perderam o emprego, estão sem tempo ou se mudaram? Duvido! O que acontece é que eles perderam a motivação. E qual a motivação de cada cliente? Isso é uma excelente pergunta para se fazer na avaliação funcional. O mais importante na avaliação é saber o real motivo que trouxe o cliente para nossa empresa, o que chamamos de pensamento responsável, o pensamento por trás do pensamento. Ele quer perder peso, por quê? Por que a mulher reclamou e ele não quer perder a mulher, ou por que quer pegar as gatinhas por aí, isso me parece um motivo real. Já reparou que quando o cliente vem por indicação médica a adesão é muito maior? Claro! O médico disse pra ele que se ele não malhar ele vai morrer, quer motivação maior? É preciso, na avaliação, descobrir e anotar o verdadeiro motivo da matrícula, por que esse será um ótimo argumento para o professor falar com ele quando o aluno começar a se desmotivar e começar a faltar à academia.

Os alunos novos se sentem deslocados e inseguros na academia. Vêm um monte de gente que eles não conhecem pessoas saradas e pensam: O que eu estou fazendo

aqui? Será que isso vai funcionar para mim? É papel de o professor ensinar. Diminuir a ansiedade e expectativas dos alunos novos e fazê-los se sentir à vontade na academia. Segundo Phillip Mills (criador do Body Pump e dono de dezenas de academias na Austrália), academia é relacionamento e entretenimento, e uma das principais funções de todo o staff é **SORRIR, MOTIVAR E APRESENTAR OUTRAS PESSOAS** aos alunos novos. Os alunos novos necessitam de 80% da atenção dos professores, pois são os que menos conhecem os aparelhos e outros alunos, estão mais propensos a desistir e são eles também os responsáveis por 80% das indicações de outros alunos.

Para aumentar a auto-estima do aluno, é preciso elogiar cada pequeno progresso. A tendência dos professores é apenas corrigir quando o aluno está fazendo errado, e isso é ruim, pois o aluno está lá, malhando certo a maior parte do tempo, e o professor só fala com ele quando tá errado. É claro que é preciso corrigir os movimentos dos alunos, mas a forma correta é: Elogiar, corrigir e elogiar de novo. Assim: "Aí, Fernandinha muito bem, tá malhando pesado einh? Mas ollha, dobra menos esse joelho senão você vai se machucar..." e, depois do aluno realizar o movimento corretamente, dizer: "Boa, Fernandinha, agora está perfeito! É isso aí?"

Espero ter contribuído nesse artigo com algumas idéias para manter os clientes na academia e com o sucesso de todos. Não podemos aceitar que nossos clientes desistam! Não é verdade que eles não têm tempo, não é verdade que eles não têm dinheiro, o que falta é motivação. Vamos motivá-los à ação! **Esse é o nosso papel.**





O PORTAL ESPORTIVO MKPRO atua na qualificação e desenvolvimento profissional, além da promoção de eventos e produtos no segmento esportivo.

Promovendo seu evento no Portal Esportivo MKPRO obterá excelentes resultados devido ao público que acompanha o nosso trabalho, evidenciando a importância do segmento multidisciplinar que visa a saúde e a segurança populacional e as estratégias do mercado profissional em áreas como Medicina Esportiva, Educação Física, Marketing Esportivo, Administração e Gestão Esportiva, Direito Desportivo, Nutrição Esportiva, Psicologia Esportiva e Pedagogia. Seja bem vindo ao sucesso e conquiste o mercado.

**FAÇA PARTE VOCÊ TAMBÉM DO PORTAL ESPORTIVO MKPRO**  
[www.mkpro.com.br](http://www.mkpro.com.br)



Nossa força é você!!!

**Super Promoção!!!**

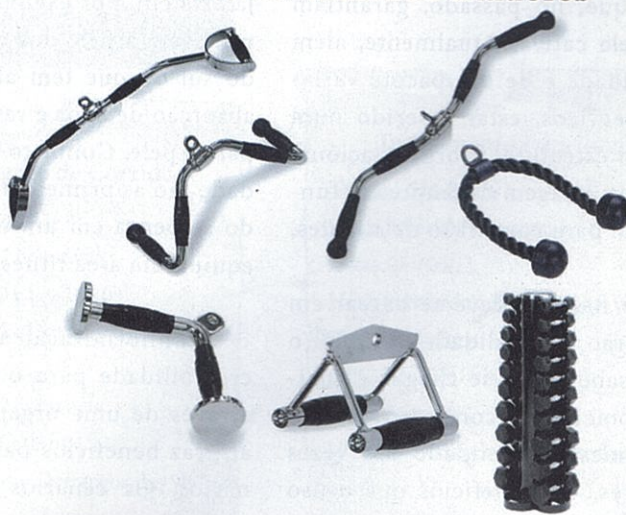
11- 4105-9910



**Spinning Pró**



**Exclusiva Linha de Puxadores**



**Conheça nossa completa linha de acessórios**

**Solicite a visita de nossos consultores**





Carla de Andrade Oliveira

Campeã Brasileira de Ginás. Aeróbica proprietária da marca de moda fitness CANOAN

E-mail: [diretoria@canoan.com.br](mailto:diretoria@canoan.com.br)

## A importância da uniformização

A uniformização corporativa é uma forte ferramenta para comunicar ao consumidor os valores de uma empresa e o seu compromisso com a regularidade dos serviços. As organizações que fazem uso deste acessório como forma de padronização de um ambiente profissional sinalizam ao cliente a sua preocupação com os parâmetros de qualidade e do profissionalismo que estão inseridos.

O setor de serviços apresenta atualmente grande representatividade na economia mundial, nacional e local. Tanto os autores na área, como os índices macroeconômicos apontam para a importância crescente dos serviços no cenário mundial. Para competir nesse mercado hoje, não basta apenas a qualidade do serviço e o conhecimento do profissional – fatores que, no passado, garantiam a clientela cativa. Atualmente, além da qualidade e de um pacote variado de serviços, estar inserido num contexto estrutural e organizacional coerente a imagem da empresa é fundamental para conversão de clientes.

Todo negócio deve se basear em um padrão de qualidade, no qual o cliente saberá que se chegar a qualquer momento irá contratar serviços com a mesma qualidade das vezes anteriores. Os benefícios que o uso do uniforme traz são diversos e vão desde o conforto e economia de tem-

po e dinheiro para o funcionário à adequação do ambiente de trabalho que reflete bom gosto e respeito pelos clientes.

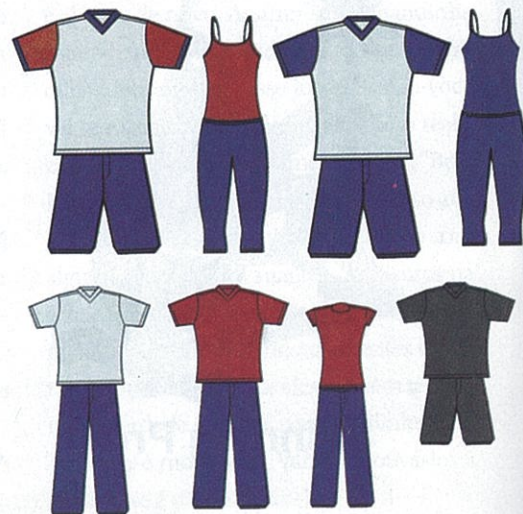
O uso do uniforme é uma tendência mundial, sinônimo de praticidade, conforto e que serve, também, como meio de divulgação da marca da empresa. Dois segundos. Este é o tempo que você leva para formar a primeira impressão sobre alguém. Os dados são de uma pesquisa da Universidade Harvard e, no mundo dos negócios, podem ser traduzidos assim: a aparência de uma equipe é tão importante quanto a sua formação e experiência profissional.

Um outro fator que vem incentivando o uso dos uniformes nas academias e demais espaços fitness é o surgimento dos tecidos inteligentes. Já existem, por exemplo, tecidos que protegem a pele dos raios nocivos do sol ou que tem alto poder de absorção de suor e respirabilidade para a pele. Conforto e funcionalidade são as primeiras ideias quando se pensa em uniformização de equipes na área fitness.

A uniformização além de gerar credibilidade para o consumidor, através de uma organização visual, traz benefícios para os funcionários. Os cenários de serviços, ambiente no qual estão inseridos clientes internos e externos, con-

figuram padrões mínimos de ergonomia e design de interiores. E os uniformes atendem parte desses requisitos, gerando satisfação do funcionário e do consumidor, porém, devem ser bem desenvolvidos para atender as necessidades reais da equipe profissional.

Para escolher o uniforme certo, a empresa deverá levar em conta o objetivo da opção pela uniformização, se é a de mudar ou criar uma nova imagem empresarial ou simplesmente fazer a organização interna; qual a imagem da empresa, se ela é moderna ou conservadora; qual a temperatura do ambiente; como e quantas são as pessoas que usarão o uniforme; se será o mesmo tipo para todos. Consulte uma empresa especializada no segmento de uniformização de equipes na área fitness.





# Espaço Academia

## Just Academia.

### 1º Por que desse nome?

**R:** Formei-me em Educação Física no ano de 1996 e já atuava como professor e personal trainer na época. Tinha apenas uma moto e R\$ 5.000,00 para iniciar meu negócio e em 1997 inaugurei minha academia em uma garagem de 100 m<sup>2</sup> e para me posicionar no mercado eu trabalhava apenas com a área de musculação e treinamento cardiovascular e por isso o nome era Just Personal Training, a idéia seria apenas treinamento pessoal, ou somente, porém a academia cresceu e se tornou a JUST ACADEMIA.

### 2º Foi difícil achar bons profissionais?

**R:** Ainda é difícil encontrar bons profissionais em diversas áreas, no caso da Educação Física que a faculdade e muito tecnicista e em sua maioria de baixa qualidade, o professor se forma sem aprender o mínimo sobre "Atendimento ao cliente" e principalmente "Superar a expectativa de um cliente" através de uma experiência encantadora, cheia de comprometimento, paixão e acima de

tudo, vontade de servir ao próximo. Ter bons profissionais em seu quadro de colaboradores sempre será um desafio, outro desafio e mante-los.

### 3º Como é sua relação com seus funcionários?

**R:** Tenho colaboradores e amigos que estão comigo a muito tempo, evoluindo e melhorando a cada dia, da mesma forma que eu evolui nos últimos anos como líder, eles evoluíram como professores e coordenadores e estão sendo preparados para gerenciar pessoas, e com certeza evoluíram como seres humanos.

### 4º Qual é a sua maior dificuldade em ter seu próprio negócio?

**R:** No caso de uma academia, a falta de mão de obra qualificada para o novo cenário do mercado, os impostos e as diversas taxas que o setor ainda possui, principalmente por trabalhar no setor da saúde ele deveria ter mais incentivos fiscais. Mas acredito que o maior desafio e alinhar a forma dos colaboradores pensarem com a forma de seus líderes, muitas vezes a proposta e excelente, porém,

a execução não funciona da mesma forma.

### 5º Que dica o senhor deixa para os empresários?

**R:** O setor deve estar mais unido e para ter um planejamento estratégico precisamos de fatos e dados e até hoje não temos uma pesquisa realizada em nossa área que pudéssemos identificar as verdadeiras necessidades dos clientes de academias. Não conseguimos, gerenciar nada sem dados, a minha dica e para que os empresários fiquem atentos a todos os índices de sua academia para utilizar e planejar um crescimento e com todos colaboradores engajados no resultado. Se você conhece seus clientes e seus colaboradores entendem o papel de cada um para satisfazê-los, dificilmente existirá uma concorrência capaz de fragilizar seu negocio, entregue exatamente o que seu cliente procura e ele será sua melhor comunicação com o mercado.

Unidade Limão – Rua Paulo Vidigal Vicente de Azevedo, 17

Unidade Santana – Rua Alfredo Pujol, 1170



## Cursos

### 1º Congresso Internacional sobre Gestão do Esporte e 4º Congresso Brasileiro sobre Gestão do Esporte

Data: 16, 17 e 18 de novembro  
Local: Centro de Convenções Ulysses Guimarães - Brasília - DF  
Site: [www.cigesp.com.br](http://www.cigesp.com.br)

### Treinamento de Corrida

#### Turma - São Paulo

Carga horária: 32 horas/aula  
Datas: 08 e 09/10 e 15 e 16/10  
Horário: Sábados e Domingos das 9h às 18h

#### Turma - Araras

Carga horária: 32 horas/aula  
Datas: 19 e 20/11 e 03 e 04/12  
Horário: Sábados e Domingos das 9h às 18h

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

### Treinamento Funcional

#### Turma - São Paulo

Carga horária: 16 horas/aula  
Datas: 05 e 06/11  
Horário: Sábado e Domingo das 9h às 18h

#### Turma - Araras

Carga horária: 16 horas/aula  
Datas: 26 e 27/11  
Horário: Sábado e Domingo das 9h às 18h

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





Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto  
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP  
E-mail: prof.almirdf@hotmail.com

## Dicas de Manutenção de Bikes Ergométrica com Pressão Magnética

**P**ara um bom funcionamento da sua sala de bike ergométrica, deverá estar limpa e lubrificada, sem resíduos de poeira, graxa, óleo e/ou de suor.

Na manutenção em bicicletas ergométricas, com tração a corrente ou com correia dentada, pressão de fita e nas com pressão magnética, deverão ser verificadas as seguintes partes:

**Na estrutura metálica:** deverá ser limpa com uma bucha de espuma macia com removedor modificado, em seguida secar com um pano de algodão e aplicar cera automotiva que tenha na fórmula silicone, ou utilizar o "WHITE CLEAN GEL".

**A carenagem:** também poderá ser limpa com a cera automotiva ou com silicone em aerossol ou líquido. Lembrem-se, passar sempre com um pano macio (flanela), ou utilizar o "WHITE CLEAN GEL".

Os computadores: a limpeza do painel deverá ser feita com silicone em aerossol e um pano macio, limpo e seco.

**Os pedais:** A lubrificação deverá ser feita a cada 20 dias com óleo lubrificante em aerossol.

**O pé de vela:** reaperto de porcas e parafusos.

**A corrente:** A limpeza deverá ser feita a cada 30 dias com removedor ou querosene. Se a bicicleta tiver carenagem, passar graxa branca, se não tiver, usar lubrificante em aerossol, o melhor é usar PRÓ-BIKE.

**A correia:** deverá ser bem esticada para não "patinar".

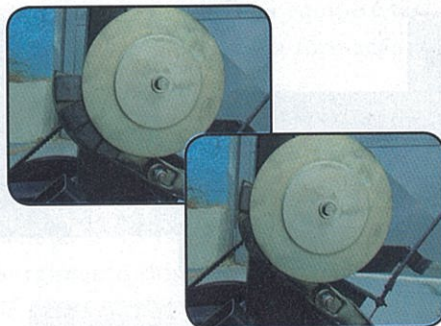
**Fita de pressão:** podem ser de nylon ou de couro, para melhor deslize da roda sob a fita de pressão, deverá ser utilizada grafite em pó.

**Imã de pressão (magnética mecânica, eletro magnética ou eletrônica magnética):** a limpeza deverá ser com um soprador e após passar um pano com removedor modificado ou removedor transparente e secar com pano. Não poderá passar produtos para lubrificação na parte do campo magnético.

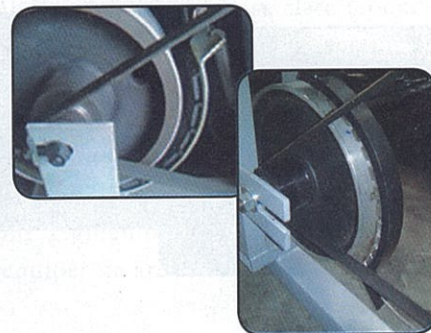
**A roda de balanço ou volante de inércia:** deverá ser limpa a cada 30 dias com removedor ou querosene. Nos rolamentos deverá ser utilizado o óleo lubrificante em aerossol.

**O selim ou acento e encosto:** a limpeza deverá ser feita com pano limpo e macio com higienizador e desengordurante "FLASH BIO-CLEAN" ou "WHITE CLEAN GEL".

### BIKE COM PRESSÃO DE IMÃ DESLIZANTE



### BIKE COM PRESSÃO DE IMÃ DE APERTO



### BIKE COM PRESSÃO DE IMÃ ELETRO MAGNÉTICA



As bicicletas ergométricas precisam sempre estar em condições de uso, pois são nelas que seus clientes utilizam inicialmente quando chegam para treinar. O desgaste é grande, por isso fique atento com a limpeza e o funcionamento.



# Cursos

## Pilates Estúdio

Turma - São Paulo

Carga horária: 70 horas

Datas: 29 e 30/10, 05 e 06/11, 19 e 20/11,

26 e 27/11 e 03 e 04/12

Horários: Sábados das 8h às 18h e Do-  
mingos das 8h às 13h

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

## Pilates Estúdio

Turma - Araras

Carga horária: 70 horas

Datas: 29 e 30/10, 05 e 06/11, 19 e 20/11,

26 e 27/11 e 03 e 04/12

Horários: Sábados das 8h às 18h e Do-  
mingos das 8h às 13h

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

## Mat Pilates Acessórios

Turma- São Paulo

Carga Horária: 08 horas

Data: 22/10

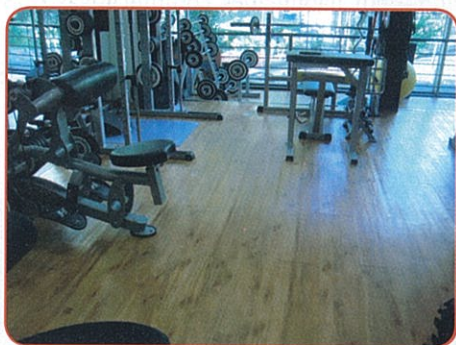
Horário: Sábado das 9h às 18h

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

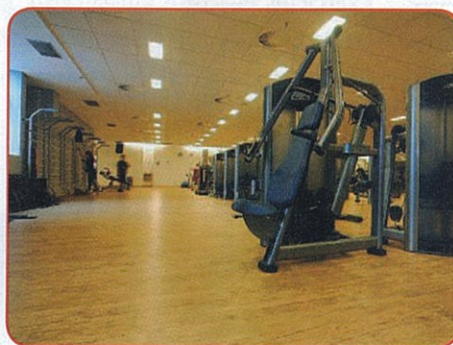
## Errata

Na edição 53 na Página 38 "Quais as Vantagens", houve um erro segue imagens corretas e seus respectivos textos :

### Pisos Simplytop



### Pisos Sportlink



A SimplyTop possui uma linha de pisos voltados para academias, com características técnicas inovadoras que primam pela qualidade e durabilidade. São oito padrões amadeirados que produzem com fidelidade a sofisticação da madeira.

As pranchas SimplyTop possuem a medida de 1219x228x3mm e vem com uma camada de adesivo no verso, que facilita a instalação com a academia em funcionamento.

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

Os pisos para academia Sportlink nas duas linhas, PVC e borracha natural, são altamente resistentes e de longa durabilidade. Indicados para áreas de tráfego intenso, podem ser instalados diretamente em contra-piso liso, garantindo a segurança e o conforto do atleta. O piso de PVC é recomendado para quase todas as áreas da academia como: salas de ginástica e convivência, bike indoor, quadras poliesportivas e circulação, enquanto a linha de borracha natural é utilizada principalmente na área de musculação e peso livre, proporcionando segurança e proteção na absorção de impactos dos pesos e alteres.

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



# Assine



A forma mais eficaz de garantir todas as edições do ano é através da assinatura, porque nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente.

Portanto, não perca essa **PROMOÇÃO** dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas) por apenas R\$ 100,00 e **GANHE UM BRINDE!**

Entre em contato com [atitude.assinaturas@uol.com.br](mailto:atitude.assinaturas@uol.com.br) ou (11) 3857-1817.

## Boa Leitura

### O segredo do corpo perfeito Valéria Aprobato



A obra alia a técnica e a prática em suas 220 perguntas para um desenvolver um programa de treinamento capaz de atender as necessidades de forma ágil e fácil.

Em suas 19 capítulos, o livro traz temas como Comportamento, Como algumas coisa funcionam no cérebro, Hormônios, Importância da Água, Gordura, Suplementação e alimentos, Índice Glicêmico, Vitaminas, Exercícios Físicos e Musculação, Dietas, Ce-

lulite, Alongamento, Desmistificando o Fisiculturismo, Método Pilates e outras considerações, que levam o leitor a se inspirar para um novo estilo de vida.

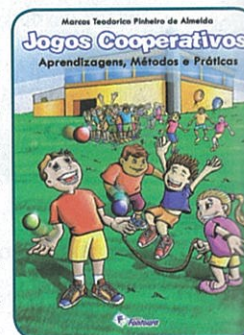
## Jogos Cooperativos

Em meados dos anos 1980 se começou a falar do ensino centrado no aluno, essa mudança produziu um interesse pela aprendizagem baseada no grupo e na tarefa.

Desde então, se prestou especial atenção à aprendizagem cooperativa na escola formal e não formal. Trata-se de um método de ensino que consiste em formar grupos pequenos e heterogêneos, de alunos ou jogadores, para trabalhar juntos com o objetivo de alcançar uma meta comum.

Os alunos se animam entre eles, se apoiam, trabalham juntos para aprender, são responsáveis por seus sucessos e por seus fracassos, adquirem habilidades comunicativas e as utilizam para que as equipes funcionem melhor.

Estas estratégias formam um componente imprescindível do que se chamou a interdependência positiva.



## Colaboradores da Edição

Edição 54 Setembro - Outubro de 2011.

Almir Facchinato  
Antonio Melício  
Antonio Paiva  
Brunno Falcão  
Carla de Andrade  
Eidimar Maia  
Giovana Guido  
Inemar Soares  
Jonhson  
Jorge Gonçalves

Life Fitness  
Lion  
Luis Perdomo  
Mauricio Teixeira  
Moviment  
Outfitmixx  
Panatta  
Paulo Amaral  
Physicus  
Rene Wegner

Righetto  
Rodrigo Rodrigues  
Ronaldo Woolf  
Sportmixx  
Supertech  
Total Health  
Vanessa Sanches  
Wellness

(Ordem Alfabética)



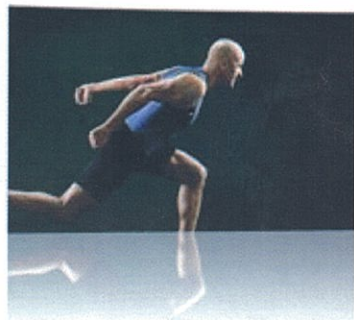
PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA,  
ANOTE EM SUA AGENDA OS DOIS  
MAIORES EVENTOS FITNESS DO BRASIL

# GOIÂNIA

## CAPITAL FITNESS

29 MARÇO  
a 01 ABRIL

CENTRO DE CONVENÇÕES DE  
GOIÂNIA  
2 0 1 2



# BRASÍLIA

## CAPITAL FITNESS

16 a 19  
AGOSTO

CENTRO DE CONVENÇÕES DE  
BRASÍLIA  
2 0 1 2



REALIZAÇÃO

CLN 112 Bloco B Loja 06 - Asa Norte  
Brasília - DF Cep: 70762-520  
61 3349-0101 - 3349-2838  
[www.bsbfitness.com.br](http://www.bsbfitness.com.br)  
[contato@bsbfitness.com.br](mailto:contato@bsbfitness.com.br)



**BSB**  
fitness  
EVENTOS



A vida é feita de ação!

LANÇAMENTO

# Sts 01

Bike Indoor

- Capacidade máxima 150Kg
- Selim com regulagem vertical e horizontal
- Sistema de transmissão de alta resistência
- Guidom emborrachado com regulagem de altura
- Movimento central com rolamento duplo blindado
- Carenagens de proteção da corrente bilateral, rotomoldadas
- Estrutura reforçada em aço carbono



Revendas Autorizadas por todo o Brasil  
SAC (11) 4601-1146 • sac@supertechfitness.com.br

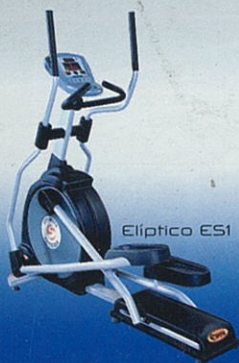
Conheça a linha de Equipamentos Ergométricos da **Supertech** e descubra porque ela vem se tornando a escolha de cada vez mais clientes pelo Brasil.



## SUPERTECH

Equipamentos Ergométricos

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



Eliptico ES1



Mirage 2.0I



Mirage 2.0



FC 2.0



Express 2.0