REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano XI - Nº62
ISSN 1678-7382

Academia Ecofit
Modelo de negócios de sucesso

By Antonio Gandra

Consultoria
Por
Christian Munaier

RH
Por
Paulo Amaral

Aquática
Por
Rene Wener

Movement

gervasport
fitnessequipment

SUPERTECH
Equipamentos Ergométricos

Gamma Fitness

CyberGym

PROTEUS

MATRIX

RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

LifeFitness

TECHNOGYM

TOTAL HEALTH

NakaGym

AS MELHORES SOLUÇÕES
DO FITNESS EM 1 SÓ LUGAR
• Novos ou Remanufaturados
• Nacionais ou Importados
• Econômicos ou Premium
WWW.ULTIMATEFIT.COM.BR
Para a sua academia, studio ou condomínio, a Ultimate Fit garante o máximo retorno do investimento. Para cada necessidade, o melhor custo benefício do mercado brasileiro.
+5511 2362-2956 / +5511 2368-2725
ULTIMATE
Fit

Editorial

Amigo leitor já estamos no meio do ano de 2013 é chegada a hora de repensar se os planos para o ano estão saindo a contento ou se será necessário um plano B para reter alunos agora no inverno!

Para ajudar você com novidades e estratégias é que a Revista Empresário Fitness & Health trabalha a equipe é comprometida em trazer informações úteis para uma boa gestão do seu negócio, por isso convidamos todos vocês há participarem enviando sugestão de matérias e colunista que gostariam de ver na Revista E&F. Em nossa matéria de capa você vai encontrar uma matéria incrível com Antonio Gandra sobre a Academia Eco Fit demonstrando seu trabalho de sustentabilidade em uma academia de alto padrão preocupada com o Eco sistema sem deixar de lado o conforto e bem está dos alunos.

Além disso, como sempre colunistas trazendo o melhor da sua experiência, matéria de alimentação, negócios entre outros, esperamos que tenha uma ótima leitura!

Equipe Empresário Fitness.

Quer fazer a Assinatura da Revista Empresário Fitness & Health ?

Esta é a forma mais eficaz de garantir que todas as edições do ano farão parte da sua coleção, pois nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente. Portanto, não perca esta PROMOÇÃO dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas). Entre em contato com atitude. assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Expediente

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

Paris Editora
Empresário Fitness & Health
Ano XI- Edição 62

Diretoria Geral
Vivian Ingrid Ignácio
atitude.vivian@uol.com.br

Diagramação e Layout
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Assistente de Marketing
Angela da Conceição
atitude.mkt@uol.com.br

Redação e Publicidade
Paris Editora
pariseditora@uol.com.br
Rua. Margarida Nº26 AP. 26
Barra-Funda - São Paulo/SP
CEP: 01154-030
Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão:
Gamgraf Gráfica Fotolito Editora
Fone: (11) 98259-6679
Tiragem de 13.000 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 ás penalidades previstas na lei de direitos autorais (Lei 9.610/98).

Sumário

08 *Consultoria*
Christian Munaier
Revolução Industrial do fitness

10 *Consultoria*
Edvaldo de faria
Qualidade em serviços. Você tem isso em sua empresa ?

12 *Consultoria*
Luis Perdomo
Porque o treinamento corporativo não funciona

14 *Gestão Financeira*
Celso Cunha
Sou patrão e agora?

16 *Rh*
Paulo Amaral
Selecionar o candidato exige avaliar teoria e pratica ?

18 **Matéria de Capa**
Academia Ecofit
Modelo de negócios de sucesso

26 *Marketing*
João Laurentino
Seu cliente é leal a sua marca?

28 *Gestão Personal*
Givanildo Matia
Iniciando com personal e agora

30 *Tendência*
Vicente Lima
Venda do produto Técnico Força

E Mais:

31 - Cursos

32 - Bem Estar
Andréa Frangakis
Lúdico!
Um facilitador para os clientes?

34 - Aquática
Rene Wener
Hidroterapia:
uma atividade rentável?

36- Nutrição
Noara Pozzer
Giovana Guido
Qual a importância
de comer antes e após o treino?

38 - Manutenção
Almir Diógenes
Dicas de manutenção
em quadras de tênis de Saibro

XR-5

Beleza, design ergonômico e alta performance.

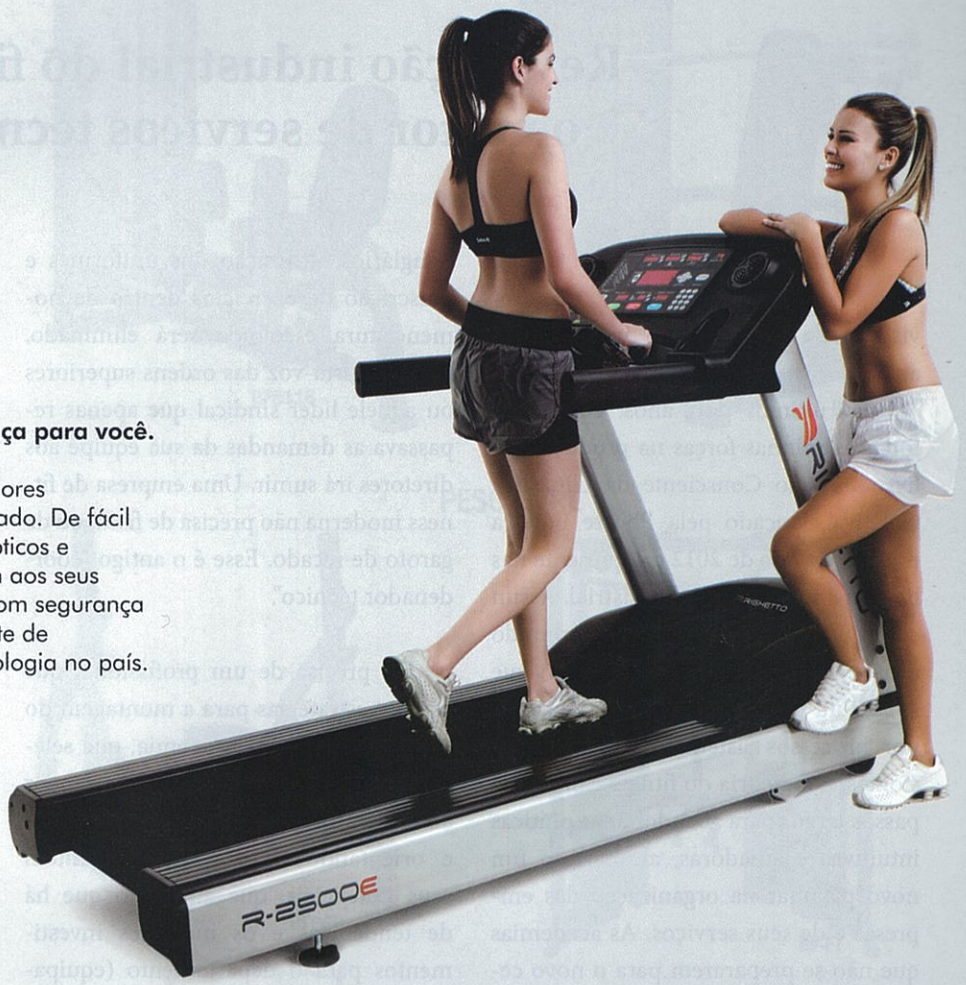
A Righetto revoluciona os padrões de qualidade dos equipamentos para fitness com a Linha XR5, uma verdadeira ferramenta para empresários que desejam fidelizar clientes e conquistar mercado. Reunindo beleza, ergonomia, design e itens adicionais integrados, a Linha XR5 possui uma estrutura especialmente desenvolvida para superar todas as expectativas da sua academia e dos alunos.

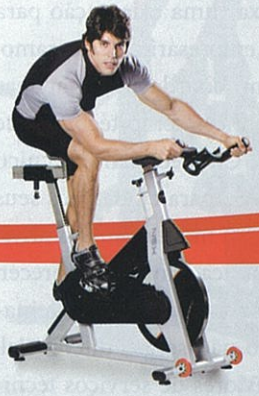
Desempenho e tecnologia para superar expectativas.

CARDIO-R

Bem-estar para o seu aluno, segurança para você.

A Linha Cardio R é composta pelos melhores equipamentos cardiovasculares do mercado. De fácil utilização e manutenção, as esteiras, elípticos e bicicletas horizontais e verticais oferecem aos seus alunos excelentes opções de exercícios com segurança e a qualidade Righetto, que é a fabricante de equipamentos que mais investe em tecnologia no país.





RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

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

Sócio-consultor da 4GOAL
Tel: Christian@4goal.com.br
E-mail: (11) 9645-6077

Revolução industrial do fitness: o gestor de serviços técnicos

É com grande alegria que volto a escrever para a Empresário Fitness, revista para a qual colaborei durante cinco anos.

Nos últimos dois anos, concentrei todas as minhas forças na produção do livro "Gestão Consciente da Ginástica Coletiva", lançado pela Phorte Editora no final do ano de 2012 e já presente nas livrarias. sua revolução industrial. Assim como no movimento vivido no mundo a partir de meados do séc. XVIII, que substituiu o artesanato e o amadorismo por processos sistematizados e profissionais, a indústria do fitness caminha a passos largos para abandonar as práticas intuitivas e amadoras, alcançando um novo patamar na organização das empresas e de seus serviços. As academias que não se prepararem para o novo cenário que se desenha – gestão financeira organizada e saudável, equipes comerciais e de atendimento técnico treinadas e avaliadas pelo desempenho, gestores conscientes de suas tarefas administrativas e de liderança, empreendedorismo, "coopetição"... tenderá a perder a capacidade de captar e reter clientes.

Um exemplo dessa grande mudança é a extinção do cargo de "coordenador técnico" para o surgimento do cargo de "gestor de serviços técnicos". Sim, aquela figura que existia para fiscalizar o horário de chegada e saída dos professores e estagiários, utilização dos uniformes e prescrição de exercícios dentro da nomenclatura escolhida será eliminado. Aquele porta-voz das ordens superiores ou aquele líder sindical que apenas repassava as demandas da sua equipe aos diretores irá sumir. Uma empresa de fitness moderna não precisa de fiscal ou de garoto de recado. Esse é o antigo "coordenador técnico".

Ela precisa de um profissional que elabore estratégias para a montagem do mix de serviços da academia, que selecione as melhores cabeças para atender ao cliente, avaliando suas performances e orientando-as para que aumentem seus potenciais, que analise o que há de tendências e os melhores investimentos para o departamento (equipamentos, modalidades, cursos...). Esse é o novo "Gestor de Serviços Técnicos". Neste meu retorno à Empresário Fitness, quero deixar uma orientação para o leitor que é empresário deste ramo: não contrate um "coordenador" apenas pelo grau de conhecimento técnico que ele venha a ter. Conhecimento técnico é importante, mas, para cuidar dos seus colaboradores e da montagem das atividades que a sua academia irá oferecer, conhecimento sobre fisiologia e treinamento esportivo não será o diferencial. Os melhores gestores de serviços técnicos com os quais eu tenho trabalhando, de Recife/PE à Novo Hamburgo/RS, são exímios conhecedores da gestão de pessoas! Uma pós graduação em gestão de RH, cursos de liderança e coaching, e outros investimentos nesta área são desejados e estimulados pelas academias que entendem e praticam o conceito de que, com as pessoas certas e motivadas, podemos oferecer o melhor dos nossos serviços. E, para isso, um gestor técnico que saiba lidar com seus colaboradores será fundamental.

Outra dica: recomendo que a remuneração desse gestor de serviços técnicos seja composta por um fixo e por um variável. Dentre os elementos variáveis, remunere seu colaborador pelos índices alcançados de retenção. Ora, se ele é o responsável pela montagem do mix de serviços, pela contratação dos professores e pela avaliação da performance da equipe, ele é corresponsável pelo desejo de renovação dos planos pelos clientes.

Eu disse "corresponsável", pois há outros fatores inseridos na renovação dos planos e retenção dos clientes. Mas isso é assunto para outro texto. Guarde essa frase consigo: "Não é com mágica que se faz um bom trabalho; é com um bom trabalho que se faz mágica." (Lee Cockerell, vice-presidente responsável pelas operações do Walt Disney World Resort).

Bike and Fitness LANÇAMENTO 2013, LINHA DE MUSCULAÇÃO!

PLAMAX

PL9010

LINHA BF

BF8116

BF8112

PL9019

BFOFB

PESO LIVRE

BF-FT

ARTICULADO COM PESO ANILHA

BFL7001

BFL7002

ACESSE NOSSO SITE E CONFIRA A

LINHA COMPLETA!

BARRAS

HALTERES

ANILHAS

Distribuidor Exclusivo

www.bikeandfitness.com.br

comercial@bikeandfitness.com.br | 11 4551-2306

Rua Cândido Mendes, 50 - Jd. Moinho Velho - Cotia - SP

Edvaldo de Farias
Consultor em Gestão de Negócios & Desenvolvimento Profissional
Tel: (21) 7848-7523
E-mail: humano.movimento@gmail.com

Qualidade em serviços: você tem isso em sua empresa?

Qualidade em serviços. Modismo ou um novo conceito? Lobos (1993) e Lovelock & Wright (2009) já aprofundavam esta discussão embora ainda hoje muito se discuta e pouco se faça no ambiente de negócios em fitness & wellness, talvez por uma inadequada compreensão do business contemporâneo.

A qualidade em serviços pode ser expressa como uma corrente de pensamento emergente e, como tal, não deve ser confundida com os programas de Qualidade Total, pois se por um lado ambas interessam a diferentes segmentos do mundo de negócios por outro suas aplicabilidades são absolutamente diferentes, dadas a tangibilidade dos bens e intangibilidade dos serviços.

Qualidade em Serviços ainda engatinha em busca de estratégias metodológicas próprias à sua aplicação e implantação no Brasil enquanto a Qualidade Total detém métodos próprios e eficazes estratégias de controle.

Por outro lado há algo que os une totalmente e esse é exatamente o foco de nosso ensaio: o foco no Cliente, sim, no Cliente, este que é em última análise a própria razão de ser de nosso negócio. Não há dúvidas de que o mercado não é dividido entre empresas industriais, comerciais e prestadoras de serviços. O que há, de fato é prestadores de serviços que diferem entre si apenas pelo que entregam e ainda pela predominância entre produtos tangíveis e serviços a eles correspondentes. Levitt (1983) já definia que todas as empresas, independente do seu ramo de atuação ou segmento de mercado são, por definição, prestadoras de serviço, variando apenas o grau dessa prestação.

Nos dias de hoje, o acesso a tecnologia de ponta deixa de ser privilégio de poucos para ser possibilidade de muitos na criação de diferenciais competitivos em ambientes de negócios e, por isso, assumem cada vez mais posições de liderança as empresas que oferecem serviços de qualidade superior em relação aos concorrentes. Diante disso, é praticamente iminente a questão que aqui propomos uma reflexão: como você avalia a qualidade dos serviços adotados pela sua empresa como forma de garantir ou potencializar a satisfação dos clientes e gerar a fidelização deles?

Empresas com desempenho referencial diante da concorrência assumem que o segredo de seu sucesso reside mais na política de qualidade de seus serviços do que em seus produtos. Agindo assim elas têm a garantia de atender, e se possível superar aquilo que prometem a seus clientes, que por sua vez definem suas preferências exatamente a partir da comparação dos serviços prestados por sua empresa em relação àqueles prestados pelas outras.

Uma vez diante dos serviços de nossas empresas estes clientes estabelecem relações que incluem experiências passadas, conceitos formados a partir da opinião de terceiros e, sobretudo percepções, observações, sutilezas e experiências. Clientes aprendem muito sobre os serviços apenas observando-lhes a qualidade com que são oferecidos e ainda comparando-os com suas necessidades, desejos, interesses e expectativas. Se não são atendidos em relação ao que esperavam simplesmente trocam de prestadores. Poucos são os que dão feedback o que nos retira, portanto, o direito a "fazer recall". É preciso ser bom na primeira criando momentos mágicos e não experiências trágicas.

"o segredo de seu sucesso reside mais na política de qualidade de seus serviços"

S.A. DO BRASIL

Fale conosco
(16) 3969-2620 / 3628-4259

Adesivos *em policarbonato,* **Adesivos** *em vinil*
Adesivos *resinados &* **Teclados** *de membranas*

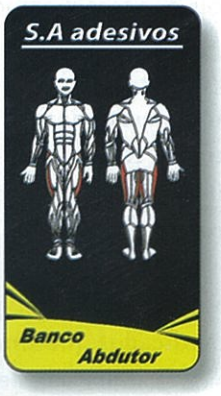
- **Atendemos em todo brasil**
- **Agendamos visitas para desenvolvimento de layout em sua empresa**

Policarbonato

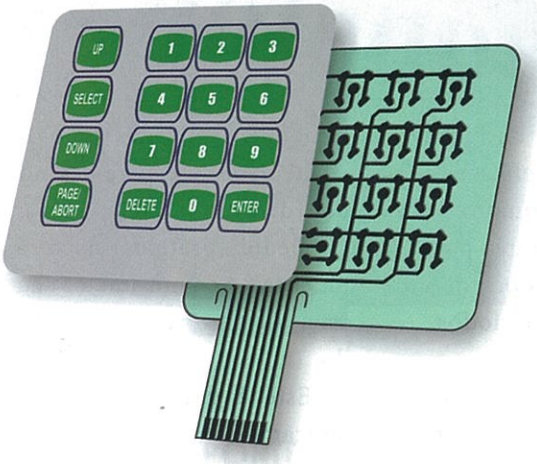
PLOTTER

PROFISSIONAL

VINIL



MEMBRANA



BRASMEDICAL
Soluções para Saúde

Resina

Agende uma visita com um de nossos representantes

www.sadobrasil.com.br

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
contato@sadobrasil.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

Luis Perdomo
Administrador, palestrante e criador do Acade
Tel: (11) 5512-2290
Site: www.acadesystem.com.br

Estrutura do Aprendizado Humano

Porque o treinamento corporativo não funciona?

Sua empresa contratou caros palestrantes e treinadores famosos que deram ótimas dicas e nada aconteceu depois que foram embora?

Porque boas idéias e larga experiência não podem ser transferidas como se tivéssemos um gravador digital tipo CD player em nosso cérebro?

Muitos recursos preciosos são desperdiçados inutilmente nas empresas quando são desconsiderados os aspectos fundamentais do funcionamento de nossa mente. Somos seres analógicos, estruturando nossas experiências, conhecimentos e emoções por livre associação utilizando critérios e estratégias desenvolvidos na nossa infância.

Quando temos acesso a um novo conhecimento, capacidade ou mesmo uma nova competência, estas novas estratégias são organizadas em conjunto com nossas crenças, valores e propósitos em nossos níveis neurológicos (Robert Dilts e Maslow), para que possamos de fato validar sua utilidade e aplicação. Isto determina a quantidade e qualidade de absorção de novas idéias e conceitos que os seres humanos estão dispostos a reorganizar em um determinado momento e contexto específico. Por outro lado, a abordagem moderna e as ferramentas hoje disponíveis (inteligência social e emocional, neuroliguística e gramática transformacional) permitem desenvolver treinamentos altamente eficazes com resultados rápidos e comprovados, contribuindo efetivamente para o desenvolvimento de equipes de alto desempenho em curtos períodos.

É muito mais fácil e útil a reorganização da experiência já disponível para desenvolver novas capacidades, agregando somente os conhecimentos necessários para seu uso imediato, em contrapartida a tentativa de substituir crenças já totalmente sedimentadas nas pessoas.

Quando for desenvolver seu novo programa de treinamento para sua equipe, você pode levar em conta estes aspectos e definir quais as ferramentas utilizadas pelo treinador, o que deve se esperar como resultado (definindo metas e parâmetros de medida práticos) do treinamento ou curso e comprometer seu investimento com o resultado real alcançado.

Este é um dos diferenciais que aplicamos em nossos treinamentos para associados Acade.

Até a próxima reflexão!

ARROW SOLUTIONS

www.arrowsolutions.com.br

(11) 5587-1241

KIT LED FITNESS HDTV

TV INDIVIDUAL PARA ESTEIRAS E BIKES - KIT LED

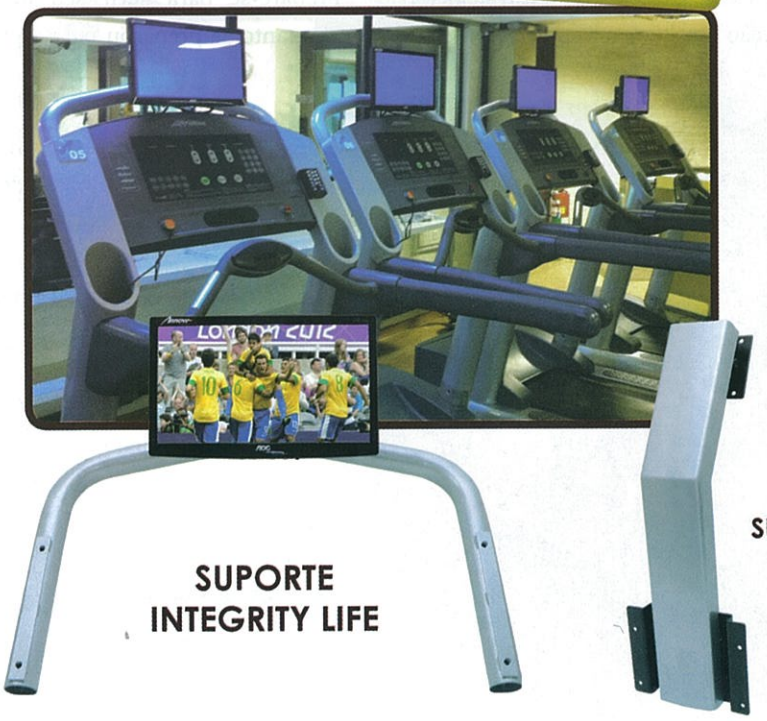
- Proporciona liberdade de escolha para assistir o programa de TV enquanto se exercita.
- Pedestal com pintura eletrostática com regulagem de altura e ângulos.
- Exclusivo controle remoto com entrada para fone de ouvido.

KIT WIRELESS III

ELIMINE O SOM DA SALA DE CARDIO KIT WIRELESS

- Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV para receptores individuais instalados em esteiras, bikes e elípticos.
- O aluno conecta seu fone de ouvido e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.

SUPORTES ACOPLÁVEIS PARA ESTEIRAS



SUPORTE INTEGRITY LIFE

SUPORTE 95T

Celso Cunha
Consultor de negócios e finanças pessoais e corporativas.
Tel: (21) 9983-0064
E-mail: celsoc@predialnet.com.br

Sou Patrão, e agora?

Quatro anos de ensino universitário, 180 horas de estágio e mais um educador físico pronto para o mercado. Um emprego, muitas idéias e o sonho do negócio próprio.

"Aí sim poderia fazer tudo diferente. Tudo do meu jeito".

E algum tempo depois, lá vamos nós em busca do sonho:

Vender o carro, alugar uma sala, financiar os equipamentos, tomar os empréstimos, contratar um profissional... e por aí vai. Todas as mudanças necessárias do CPF para o CNPJ, e também os custos envolvidos nessa mudança.

E a festa de inauguração é a realização: "Parabéns professor!"

Mas, a frase que define o meu momento é: "Sou Patrão, e agora?".

Muito trabalho, contas, contas e mais contas e ao final do mês a equação não fecha. A conta não zera.

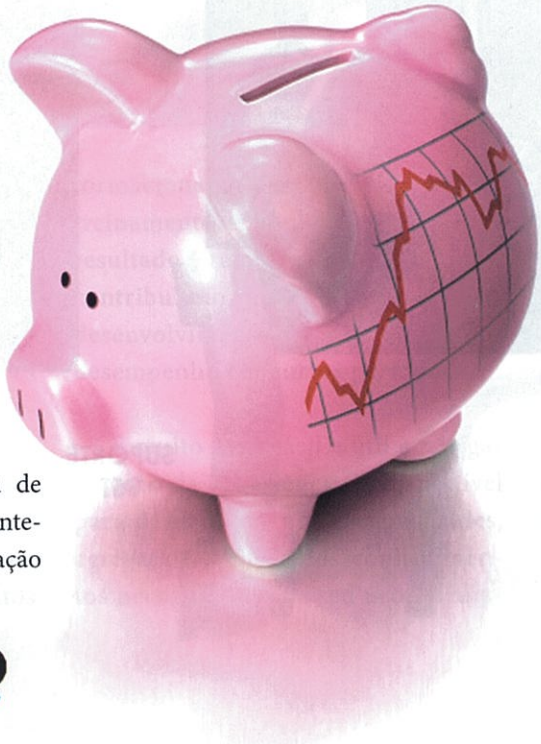
"Deve ser o tal período de maturação que um professor me falou".

Não existem reservas, apenas dívidas e segue-se uma sequência de erros, atrasos e faltas. E nada acontece como foi planejado. A preocupação transforma-se em desespero:

"O que será que estou fazendo de errado? Quando trabalhava para os outros ganhava dinheiro. Agora trabalho o dobro e não ganho nada".

"Aqueles que eram meus colegas de trabalho agora exigem seus direitos e eu não tenho mais direito algum além de correr o tempo todo para pagar contas e apagar incêndios. Também quero meus direitos."

Professor, se me permite opinar, a causa do seu insucesso me parece clara. Você se preparou para ministrar treinamento físico. Não para gerir um negócio. Questões como: precificação, marketing, fluxo de caixa, planejamento estratégico, prospecção de clientes, vendas, segmentação, capital de giro, reserva de reinvestimento, plano de negócios dentre outros parecem fantasmas rondando a empresa. Administrar é muito mais do que estar presente.



É analisar cada questão e seus desdobramentos; é planejar, executar, controlar e se adaptar as mudanças que com certeza virão. É transformar em números cada ação em curso. É comparar resultados com objetivos e metas definidas.

É saber usar ferramentas de gestão e conduzir a equipe delegando responsabilidades. É saber liderar, elogiar em público e reprimir em particular.

Prepare-se para gerir seu negócio tanto quanto se preparou para a graduação.

Que tal procurar um MBA em Gestão e Marketing ou o Empretec do SEBRAE?

Que tal desenvolver em você o perfil empreendedor de sucesso?

Capacite-se, prepare-se! O jogo está apenas começando. Qualquer semelhança com fatos reais não terá sido mera coincidência.

Boa sorte e bons negócios.

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

O SUCESSO ESTA PRÓXIMO DE VOCÊ

ANUNCIE NO ESPAÇO MAIS CONCORRIDO DO MEIO FITNESS

Entre em contato: 55 11 3857-1817
ou atitude.editora@uol.com.br

Rh

Paulo Amaral
Consultor de empresas, palestrante e coach
Tel: (11) 99585-8697
E-mail: contato@profpauloamaral.com.br

Selecionar o candidato exige avaliar teoria e prática?

O processo de Recrutamento e Seleção tem como finalidade assegurar à empresa a identificação de profissionais qualificados para o cargo disponível.

A primeira etapa é conhecer as técnicas de recrutamento para que a contratação seja feita de forma eficaz, e pode envolver uma ou mais das seguintes técnicas de recrutamento:

- Arquivos de candidatos que se apresentarem espontaneamente ou em outros recrutamentos;
- Apresentação de candidatos por parte dos colaboradores da empresa;
- Cartazes ou anúncios na fachada da empresa;
- Contatos com sindicatos e conselho regional;
- Contatos com universidades e diretórios acadêmicos;
- Conferências e palestras em universidades;
- Contatos com outras empresas que atuam no mesmo mercado, em termos de cooperação mútua;
- Anúncios em sites, jornais, revistas etc.;
- Agências de recrutamento.

Depois de efetuado o recrutamento, o próximo passo é selecionar os indivíduos em destaque, ou seja, aqueles que estão mais intimamente ligados com as necessidades do cargo. Para se garantir uma seleção de sucesso é imprescindível que o avaliador tenha efetuado uma análise do cargo disponível, determinado quais as competências técnicas (conhecimentos e habilidades) e comportamentais (atitudes) estabelecidas previamente pela empresa.

A partir desta temática é importante entender quais os objetivosdas técnicas de seleção, utilizando avaliações teóricas e práticas no processo de seleção de candidatos, podendo consistir em:

Entrevistas

O entrevistador pode observar o candidato de maneira a identificar se as informações contidas em seu curriculum correspondem com o candidato.

É indicada para avaliar a inteligência, o nível de motivação e as habilidades interpessoais do candidato.

Provas de conhecimentos ou de capacidades (orais ou escritas)

Utilizado para conhecer especificamente os conhecimentos sobre a área ao qual o candidato está candidatando-se.

As provas (gerais ou específicas) são instrumentos para avaliar os conhecimentos e habilidades adquiridas por meio de estudo ou prática profissional.

É uma ferramenta utilizada principalmente quando o cargo exige experiência profissional ou conhecimentos específicos.

Testes Psicométricos ou Psicotécnicos

Baseiam-se nas diferenças individuais das pessoas, que podem ser físicas, intelectuais e de personalidade.

São testes que medem as aptidões individuais, para oferecer um prognóstico futuro do seu potencial de desenvolvimento.

Testes de Personalidade

Analisa os diversos traços de personalidade,seja aqueles determinados pelo caráter como pelo temperamento.

É utilizado para entender melhor a personalidade do candidato, a fim de identificar se ele está apto e suportaria as pressões que o cargo em oferta pode apresentar.

Técnicas de Simulação

É uma técnica prática aplicadapara identificar como o candidato se comportaria no ambiente de trabalho, incluindo a interação com a equipe e o atendimento ao cliente.

Vale ressaltar que a tarefa de recrutar e selecionar profissionais são estratégica, devendo ser realizada pelos gestores da empresa (coordenadores ou gerentes) ou empresas especializadas, pois envolve uma preparação necessária para realizar o processo com eficácia. Ou seja, recrutar e selecionar pessoas no mercado são uma atividade que envolve metodologia própria e não pode ser encarada como um evento pontual, subjetivo e sem importância, mas sim um processo que possui início, meio e fim.

Quanto maior o nível de experiência profissional ou conhecimentos específicos pretendidos no candidato, mais técnicas de seleção devem ser aplicadas, principalmente a prática, informando paratodos os candidatos o motivo pelo qual está sendo utilizada cada técnica.

Grande abraço a todos.

S.A. DO BRASIL

Fale conosco

(16) 3969-2620 / 3628-4259

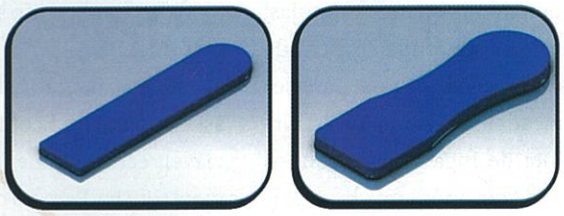
Tapeçaria *sem costura e com alto padrão de acabamento*
Processo *de fabricação em termo-moldagem*
Logo *em alto relevo*
Personalização *das peças sem custo de ferramental*

- **Atendemos em todo brasil**
- **Agendamos visitas para desenvolvimento de layout em sua empresa**

ENCOSTOS
(RETOS E ANATÔMICOS)

Não seja enganado com espuma injetada de baixa durabilidade .
Exija Borracha SOFT de ALTO IMPACTO

PRANCHAS

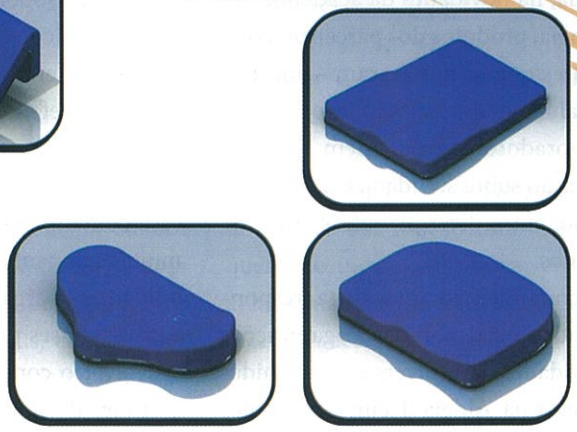


GARANTIA DE 12 MESES NA BORRACHA

ROLOS

CAPELAS

ASSENTOS



Agende uma visita com um de nossos representantes

Confira nosso catálogo de cores pelo site:
www.sadobrasil.com.br

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
contato@sadobrasil.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

Academia Ecofit
Modelo de negócios de sucesso

A Academia Ecofit Club, a primeira academia ecológica do Brasil, foi idealizada pelos irmãos Eduardo e Antonio Gandra, que desde pequenos amam esportes e meio ambiente. Fizeram faculdade de educação física e, após um incidente na família, por falta de exercícios, ficaram motivados a abrir um ambiente que trouxesse saúde e bem-estar a todos.

Daí nasceu um novo conceito de academia, que de tanto sucesso está preparada para abrir mais quatro franquias, sendo que uma já está sendo construída no bairro da Aclimação. Criada para ser diferente, a academia é um Oasis Urbano, uma rota de fuga para os alunos que querem relaxar após um dia agitado na cidade grande, tendo tratamento atencioso por parte das equipes, já que a base para a academia é o conceito de Wellness – foco no bem estar, qualidade de vida e malhação consciente. Além disso, todo o investimento feito nela é pensado para o bem-estar e a sustentabilidade. Dessa forma, a Ecofit liga a sustentabilidade com o melhoramento das pessoas através da atividade física já que a procura por uma academia se dá pela busca de qualidade de vida.

Negócios

É um modelo de negócios diferente de tudo o que já existia no setor. A se iniciar pelo modo de administrar seus colaboradores. A equipe é composta por pessoas compromissadas em manter o ambiente saudável e agradável. Atualmente, os colaboradores estão tendo um curso de teatro, para melhorar sua receptividade e liberar suas emoções. Cada funcionário também é incentivado a fazer exercícios de maneira gratuita e com horário livre na própria academia, trabalho social e também tem bolsa de estudos, além de atividades de integração, é comum ver alunos e colaboradores juntos em uma festa ou boliche, além de sala de convivência para descanso da equipe.

Os fornecedores são empresas interessadas em prestar serviço à academia, mas que precisam ter sua gestão baseada nos três princípios da sustentabilidade, assim como a Ecofit: economicamente viável, ecologicamente correta e socialmente justa. Para os clientes, a academia faz campanhas de solidariedade durante todo o ano, organiza festas, lançamentos de novas atividades e oferece conforto para todos. Uma forma de mostrar novidades da academia, além do site, é a revista Ecofit, lançada a cada três meses. Nela, há novidades da academia em tecnologia, produtos dos parceiros, colaboradores que se destacaram – incentivando ainda mais o serviço de qualidade e colaboradores novos. Além de levar informação sobre atividade física, saúde, nutrição, entre diversas outras aos nossos alunos.

A comunicação dirigida a responsabilidade social abrange organizações de atividades em diversas comunidades, como na Aldeia Ticuna, albergues e abrigos, contribuição em projetos de ONGs, hospitais e outras associações. Suas maiores parceiras são ONGs relacionadas à sustentabilidade.

Sustentabilidade

As melhores tecnologias são usadas para agredir o mínimo possível da natureza. O espaço foi construído com materiais reciclados. Toda a madeira usada é de demolição ou tem origem comprovada em áreas de reflorestamento. Seus 6 mil m² de área, divididos em oito andares, foram projetados com mais vidro do que paredes de concreto. O resultado é economia de energia e um ambiente naturalmente iluminado. A água da chuva e do gotejamento do ar condicionado é canalizada para um reservatório e utilizada na limpeza, na irrigação de plantas e na descarga dos vasos.

A piscina, por ser tratada com ozônio, gera uma economia de mais de uma tonelada de cloro. Além disso, parte de seu aquecimento é feito pela captação de energia solar. Há, ainda, coleta seletiva de lixo, incluindo o cuidado com o óleo de cozinha e campanhas para o recolhimento de isopor, baterias, lâmpadas e lixo eletrônico.

Os alimentos descartados pelo restaurante e refeitório têm destino certo: a composteira e o minhocário. Por fim, os clientes que preferem deixar o carro em casa contam com bicicletário no local e muitas campanhas baseadas na sustentabilidade são organizadas para os alunos. Através desses projetos, a missão de desenvolver o comportamento sustentável é cumprido. Outro objetivo também é desenvolver o bem-estar.

A campanha mais recente realizada pela academia é chamada **SOU DO BEM** estar, com diversas atuações ao

Projeto Unidade Aclimação.

longo do ano. A primeira é um incentivo às pessoas doarem medula óssea.

Serviços

A qualidade do serviço não foi deixada de lado. A Academia Ecofit Club é feita para toda a família, atingindo um público diferente do usual. Ela oferece mais de 60 atividades diferentes, com programas voltados a diferentes perfis – adultos, bebês, crianças, adolescentes e terceira idade. Todas as atividades são oferecidas no ambiente sustentável e familiar, próprio para fazer amigos, exercitar o corpo e a mente, relaxar longe da agitação de São Paulo.

A Ecofit Club preza o bem-estar, onde não há preconceitos nem estresse.

Atividades Diferentes

Além da rotina de musculação e exercícios já comuns em quase todas as academias, a Ecofit proporciona diversas outras atividades. Por isso, para fugir do tradicional, a academia está sempre querendo inovar com novas atividades, aulas dinâmicas e festivais de diversas modalidades de esporte:

Aquático

Dentro do mundo aquático, podemos encontrar atividades inovadoras para todas as idades. Uma delas é o Acqua Yoga, que trabalha de maneira gentil os músculos e as juntas, sendo ideal para pessoas de mais idade. Isso acontece, pois a flutuabilidade e pressão hidrostática "reduzem" o peso corporal em até 90%, agindo como amortecedores naturais. Para os adultos temos o Deep Running, que consiste na realização de movimentos de corrida dentro da piscina, com suspensão por coletes trabalhando pernas, tronco e braços.

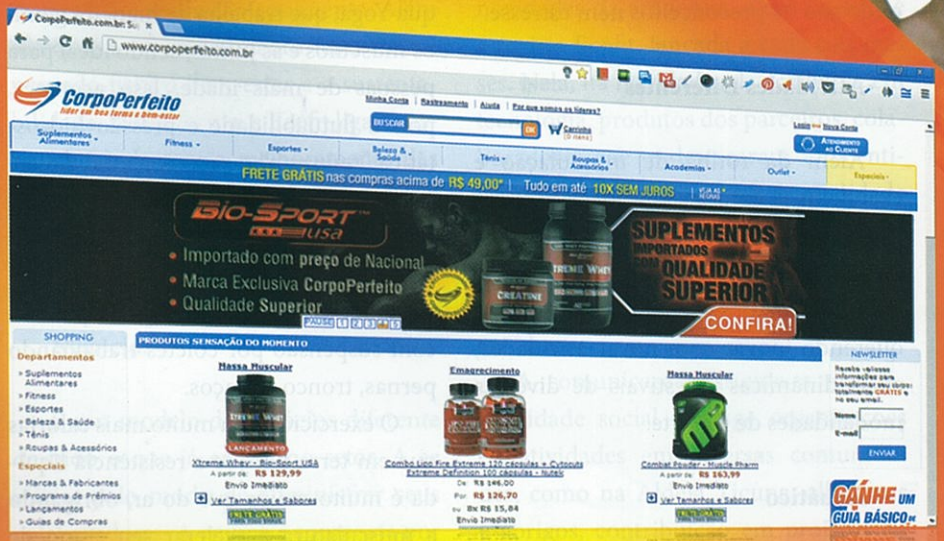
O exercício gasta muito mais calorias que em terra porque a resistência liquida é muito maior que do ar, obrigando a musculatura a acelerar seu ritmo de trabalho. Para as crianças há a aula de surfe na piscina, que oferece os mesmos desafios da prática no mar. Também po-

CorpoPerfeito

líder em boa forma e bem-estar

EVA ANDRESSA

COMPRE COM TOTAL SEGURANÇA NO SITE QUE É LÍDER ABSOLUTO EM VENDAS DE SUPLEMENTOS ALIMENTARES NO BRASIL.



Acesse:
www.corpoperfeito.com.br

Atacado CorpoPerfeito
líder em boa forma e bem-estar

LOJISTA CONHEÇA UMA EXCELENTE OPORTUNIDADE PARA
ALAVANCAR SEU NEGÓCIO

- O MAIOR MIX: MAIS DE 4 MIL ITENS E 250 MARCAS;
- ENTREGA RÁPIDA E GRATUITA PARA TODO O BRASIL;
- MENOR PEDIDO MÍNIMO DO MERCADO;
- PAGAMENTO NO BOLETO À PRAZO OU NOS CARTÕES DE CRÉDITO;

Cadastre-se já em
WWW.ATACADO.CORPOPERFEITO.COM.BR

CorpoPerfeito Direct

O NEGÓCIO QUE VAI MUDAR A SUA VIDA
JÁ CHEGOU

- VOCÊ É UMA PESSOA INFLUENTE, COM MUITOS CONTATOS E CONHECE MUITA GENTE QUE QUER GANHAR DINHEIRO?
- VOCÊ SE CONSIDERA UMA PESSOA DE ATITUDE E COM VONTADE DE SE TORNAR UM PROFISSIONAL CADA VEZ MELHOR?
- VOCÊ É PROFISSIONAL DO ESPORTE OU PRATICANTE DE ATIVIDADES FÍSICAS?
- VOCÊ CONHECE PESSOAS QUE SE PREOCUPAM COM BOA FORMA, BELEZA, SAÚDE, QUALIDADE DE VIDA E BEM ESTAR?

SE VOCÊ RESPONDEU SIM A QUALQUER UMA DESSAS PERGUNTAS.
JUNTE-SE AOS MAIS DE 10.000 CONSULTORES JÁ CADASTRADOS!
Acesse: WWW.CORPOPERFEITODIRECT.COM.BR

dendo ser praticada por adultos, o aluno aprende a deitar na prancha e executar manobras.

A academia oferece a Natação para Bebês, cujo objetivo é adaptar a criança ao meio aquático, fazendo com que ele se sinta seguro por meio da introdução de brincadeiras, contos e movimentos lúdicos, sempre com a presença na água da mãe ou pai.

Danças

Um dos exercícios mais procurados na hora de perder peso e aumentar a auto-estima é a dança. Para quem não gosta de malhar ou praticar esportes pesados, a dança é o esporte ideal, que não tem restrição para nenhuma idade ou qualquer outra exceção para quem queira praticar.

O importante é querer. A Ecofit Club oferece diversos tipos de danças para seus alunos, cada uma para um gosto musical diferente. Além de proporcionar um excelente condicionamento físico, a dança libera a mente, fazendo as pessoas se desprenderem dos tabus, medos e preconceitos que são gerados no dia a dia.

Os principais benefícios são o aumento da flexibilidade, melhora do condicionamento aeróbico e coordenação motora, ajuda para perder peso, fortalecimento da musculatura, alegria, auto-estima elevada, entre outros. Na Ecofit, são dispostas para adultos o Ballet Clássico, Hip Hop, Dança do Ventre, Hip House, aula com músicas misturadas de hip hop com house, Ginga, que é uma aula exclusiva da Ecofit e aula de Ritmos, com diversos tipos de música como latino e dance. Quem se preocupa que não sabe dançar e não vai conseguir, pode esquecer. Todo mundo consegue aprender e a Ecofit acomoda cada aluno em seu nível seja ele iniciante ou avançado.

Ginástica

Uma academia pode ser composta de atividades além de Power Jump, Bike, aulas de Step e outros exercícios comuns. A Ecofit oferece aos seus alunos aulas de Power Plate, uma plataforma vibratória utilizada para ginástica, fisioterapia, massagens estéticas e relaxantes. Em apenas uma aula de 30 minutos, a queima oferecida é de 800 calorias.

Neste departamento também há o Esporte de Quadra para Adultos, aula dinâmica em grupo, na qual são trabalhadas as modalidades vôlei, futebol, basquete e handebol. O aluno se diverte, interage e queima calorias.

Zen

Na Ecofit, os alunos de aulas como Yoga, Deeksha, Pilates e Body Balance

fazem as aulas em um ambiente apropriado para isso.

O espaço Zen foi criado para garantir aos alunos da academia um ambiente confortável em meio à nossa capital tão agitada, visando o bem-estar. Pode ser usado pelos alunos para obterem a quietude interna, se livrar dos problemas do trabalho levando para casa apenas o que pode trazer a felicidade da família ou somente para ser apreciada por ser um ambiente calmo e diferente da realidade da cidade. Percebemos a necessidade das pessoas, dentro de um ambiente de academia, de conseguir encontrar um espaço tranquilo com uma proposta diferente, para que possa desfrutar das atividades que necessitam de silêncio e uma iluminação especial.

O terceiro andar da academia, onde fica o espaço Zen, é destaque, sendo

comum ver pessoas descansando e batendo papo em meio às plantas da área e em lugares do ambiente com jeito de lounge.

No espaço Zen cada detalhe faz a diferença ao ambiente. A sensação de harmonia já se inicia nas escadas onde ao passar do segundo andar para o terceiro andar você é presenteado com uma iluminação especial, decoração e um som convidativo ao refúgio sala Zen.

O terceiro andar onde está localizado a sala é decorado com plantas e mandalas para caracterizar o ambiente e nos trazer a sensação de tranqüilidade.

Lutas:

As artes marciais conquistaram de vez os que buscam qualidade de vida e uma boa forma física. A promessa de queimar muitas calorias e definir o corpo em aproximadamente uma hora de aula atrai cada vez mais pessoas para a prática dessas atividades. A fim de trazer esses benefícios aos seus alunos, a Ecofit Club tem em sua grade diversos tipos de lutas.

As lutas trabalham todo o corpo, trazendo diversos benefícios, como o fortalecimento e a definição dos músculos. A academia, que foca no bem-estar, não faz um trabalho competitivo e sim físico. O aluno não é preparado para torneios e disputas, mas para alcançar sua meta, seja ela a definição dos músculos, perda de peso ou simplesmente se distrair das atividades corriqueiras. Dentre as modalidades, podemos citar aulas para crianças, adolescentes e adultos: o boxe, o jiu-jítsu, aula de defesa pessoal, judô, capoeira e o recente lançamento da academia, a aula de Muay Thai.

Crianças e Idosos:

No plano Master, para os mais velhos, os profissionais da academia adaptaram diversos tipos de exercícios visando manter a saúde e sem prejudicar o corpo. Sabe-se que na terceira idade a saúde não depende apenas da alimentação.

A prática de exercícios físicos pode garantir ao idoso não só o saúde do corpo, como também o bem-estar da mente. Para um melhor resultado, o indivíduo precisa se aproximar de um profissional competente, capaz de guiar o idoso para os exercícios devidos melhorando ou fazendo a manutenção do físico.

A Ecofit também criou o plano Ecokids & Teens, já que crianças e adolescentes que estão habituados a praticar exercícios chegam a vidas adultas mais saudáveis e ativas. Os pais devem, acima de tudo, incentivar os filhos a praticarem esportes além da educação física do colégio. Não existem mais brincadeiras de rua que exigem que a criança corra, pule, queime calorias. Tudo gira em torno do videogame e computador. Por isso os pais devem ficar atentos ao desenvolvimento físico da criança, garantindo sua saúde. As atividades contribuem para o desenvolvimento de pequenos atletas, melhorando a coordenação motora, gerando habilidades, melhora da autoestima e redução de ricos de doenças no futuro.

Nova Franquia

Com o objetivo de expandir um modelo que tem se mostrado de sucesso, a Ecofit abrirá uma nova unidade, no bairro paulistano da Aclimação. O modelo de franquia da Ecofit busca um investimento de aproximadamente R$ 500,00 por metro quadrado, bem abaixo da média do mercado, um modelo construído por meio de parcerias com empresas do setor imobiliário e fornecedores de equipamentos de primeira linha. Com esta diminuição, o retorno do capital investido se daria a partir de 36 meses. Além da unidade Aclimação, estão em andamento mais dois novos projetos para os bairros de Moema e Tatuapé. O sucesso do projeto está pautado mais pela qualidade do que pela quantidade.

By Antonio & Eduardo Gandra

Televendas:
0800-095 6991
www.equipilates.com.br

COMPARE E COMPROVE.
O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO
DO MERCADO.
Frete grátis para todo o Brasil*

*Limitado a R$700,00

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

OUTFITmixx
VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Produtos Exclusiv
Para limpeza de
tapeçaria, metalã
carenagem e Silico

Novos
Reformados

Site: www.outfitmixx.webnode.com.br
E-mail: outfitmixx@ig.com.br
Msn: 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) 9712-106

João Laurentino
Professor de Educação Física MBA Gestão e Marketing de Academias
Tel: (21) 7723-1782
E-mail: professorjoaocarlos@gmail.com

Seu cliente é leal a sua marca?

A Lealdade à Marca é uma medida da ligação do consumidor com a marca.

Corresponde à probabilidade de o consumidor mudar ou não para outra marca, especialmente se a marca concorrente fizer uma mudança em preço e/ou em características do serviço.

O aumento da lealdade à marca corresponde à diminuição da vulnerabilidade dos consumidores à ação da concorrência. Lealdade seria, portanto, repetição de compra, leia-se: comportamento. Para Dias (2003), LEALDADE é atitude favorável à marca, um dos requisitos para a repetição da compra. Se o cliente continua a comprar a marca mesmo existindo concorrentes com características superiores, preço e conveniência, pode-se dizer que existe valor na própria marca e, talvez, no seu símbolo e slogans. Ou seja, existe Brand Equity, conjunto de ativos e passivos ligados a uma marca, seu nome e seu símbolo, que se somam ou se subtraem do valor proporcionado por um produto ou serviço para uma empresa e/ou para os consumidores dela. (AAKER, 1998).

Uma das chaves para manter e conquistar o cliente está em se criar na mente das pessoas uma experiência de satisfação. Quando a empresa como um todo no seu dia a dia entra em contato com o cliente e consegue completar a imagem que ele traz sempre incompleta em sua mente, cria-se um relacionamento que gera satisfação.

Saber o que o seu cliente deseja, espera, gosta ou odeia é essencial para a sobrevivência e o sucesso da sua empresa. Entender como detectar as particularidades do comportamento do cliente, e responder a elas para gerar retenção e lealdade, é a base de qualquer programa de relacionamento e fidelização. Equipamentos são ferramentas importantes, mas não substituem o conhecimento do comportamento humano. A arte de se criar empatia com o cliente ainda é uma virtude que precisa ser cultivada nas empresas. A lealdade do cliente começa quando ele percebe que quem o atende (empresa) o compreende. O acúmulo de experiências positivas ou negativas ao longo do tempo é que vai construir a percepção de lealdade na mente do cliente. Lealdade pode ser também, portanto, resultado do somatório das satisfações experimentadas pelos clientes no seu relacionamento com a empresa ao longo do tempo.

Cliente leal é o cliente "envolvido", ou seja, que não muda seus hábitos por pequenos detalhes e mantém consumo freqüente de serviços de determinada marca.

Cliente leal tem significado por estabelecer com a empresa, sua marca e seus serviços um relacionamento que se amplia ao longo do tempo.

Alguns fatores para a lealdade a marcas, (SETH, MITTAL e NEWMAN, 2001):

Percepção da adequação do desempenho da marca: se os clientes têm experiência positiva de uso, no sentido de satisfazer da melhor forma suas necessidades e desejos, desejam buscar essa recompensa novamente;

Identificação social e emocional com a marca: as marcas adquirem determinadas imagens sociais por meio das comunicações de marketing e/ou por observações, no mundo real, de quem as compra.

Hábito e história: a lealdade a marcas vem do hábito e de uma longa história de uso, em razão de as pessoas habituarem-se com a marca, sentirem-se à vontade com ela e desejarem evitar o desconhecido.

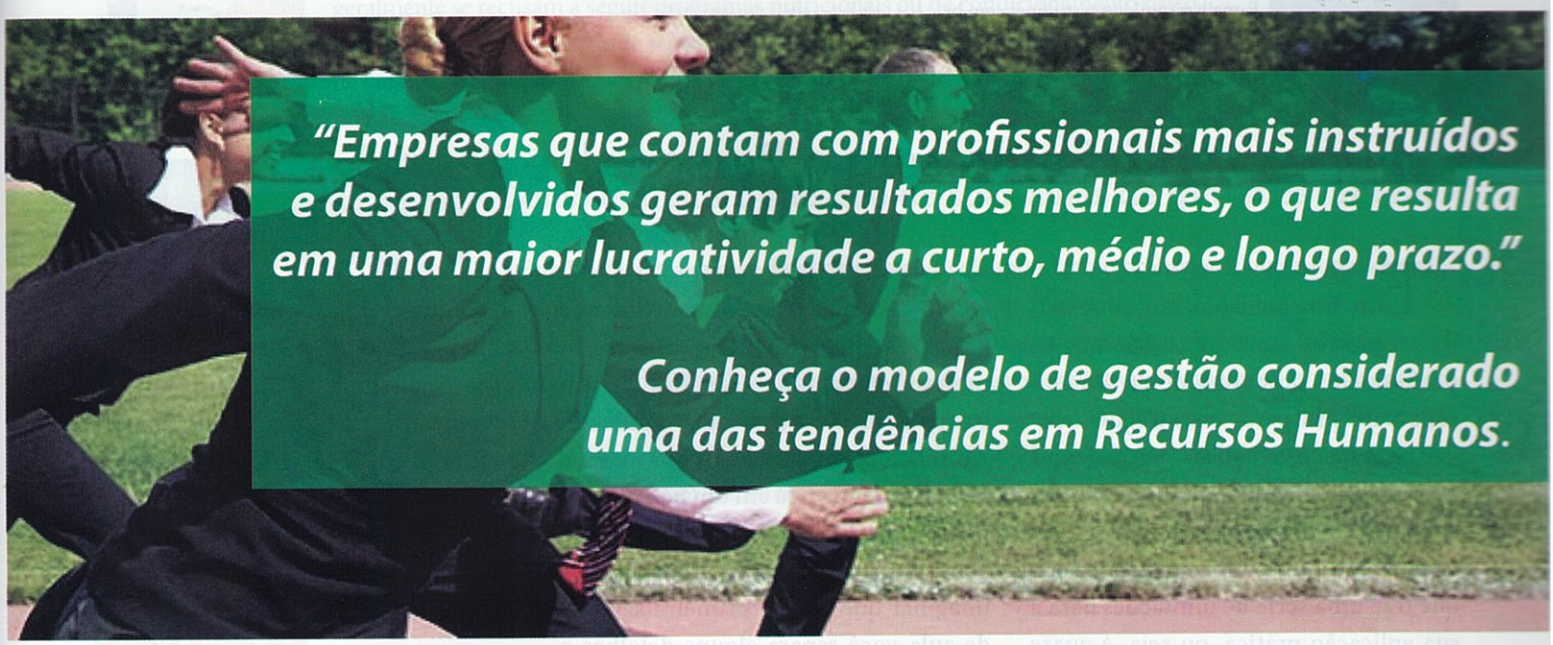
Oferecer mais e melhores serviços: atender ao cliente de forma mais completa.

Benefícios Financeiros: oferecimento de estímulos por freqüência de consumo (criação de um clube e acúmulo de pontos trocados por benefícios).

Benefícios Estruturais: oferecimento de produtos e serviços específicos para os clientes da empresa, criando uma dependência estrutural daqueles em relação a esta (máquinas, equipamentos).

Resumindo, o consumidor leal compra da empresa em função dos contatos e dos benefícios conquistados ao longo do seu relacionamento. Na verdade, ele já ultrapassou o estágio de querer descontos progressivos e outras situações afins e exige que as coisas funcionem precisa e organizadamente. Sendo assim, se a sua empresa, sua marca, quiser possuir clientes leais deverá saber distinguir satisfação, fidelidade e lealdade, pois dessa forma poderá definir seus objetivos em função de seus consumidores e distinguindo isso, poderá melhorar suas competências, examinar de forma mais clara os segmentos de mercado os quais pertence e suas carências, tirando proveito das oportunidades que ocorrem.

Treinamento e Desenvolvimento (T&D) na área do Fitness



Peça informações agora pelo telefone (11) 99585-8697 ou email contato@tedfitness.com.br

Givanildo Matias
Pós graduado em Fisiologia do Exercício e Gestão Empresarial
E-mail: givanildo@testtrainer.com.br

Iniciando com o Personal, e agora?

Em um mercado tão concorrido é cada vez mais necessário que os profissionais procurem obter diferenciais para prosperar e conseguir ocupar seu espaço ao sol, até porque não é nenhuma novidade para ninguém que a formação obtida na faculdade fornece apenas um conhecimento básico que traz uma serie de limitações para a sua aplicação prática, ou seja, é quase impossível um professor de educação física sair da faculdade e já engrenar no segmento de personal trainer.

Por tudo isso, a maioria dos profissionais procura de várias formas serem "diferente" e fornecer aos seus clientes inúmeros benefícios a mais do que seu concorrente. As formas mais comuns de obter tais diferenciais é através do investimento em cursos, pós-graduações, tecnologia, em uma melhor estrutura, no uso de um novo método, fornecimento de brindes etc..Todos falam sobre ter diferenciais, mas precisamos ter a clareza do que realmente é diferente para o cliente.

Existe uma diferença muito clara entre "Diferencial é Pré-requisito", tudo que é diferente apenas uma ou algumas pessoas possuem e tudo que é pré-requisito a maioria já tem e passa a ser o mínimo esperado quando o cliente vai comprar algum produto ou serviço. Exemplo: Vamos imaginar que você vai treinar em duas academias ao mesmo tempo, uma delas fica em um bairro mais rico chamado "academia Alfa" que cobra R$ 400,00 por mês e a outra academia fica em um bairro mais pobre chamada "academia Beta" que cobra R$ 50,00 por mês. Agora vamos imaginar que na sua primeira semana de aula você repara alguns detalhes e entre esses detalhes que a academia Alfa e Beta tem uma das melhores e mais caras marcas de equipamentos de musculação, possui manobrista para estacionar os carros e tem secador disponível no banheiro feminino.

A pergunta é isso é um diferencial? Melhor dizendo, esses detalhes são diferenciais para academia Alfa? E para academia Beta? A resposta é: para academia Alfa não e para academia Beta sim, isso tudo está relacionado ao investimento que é feito. Quem paga R$ 400,00 por mês em uma academia já espera ter a disposição esses detalhes apresentados até porque certamente em qualquer outra academia que a mensalidade for próxima desse valor ira oferecer também esses 3 benefícios apresentados, ou seja se todas as academias do mesmo porte que cobram a mesma mensalidade tem, não é diferencial e passa a ser pré-requisito, é o mínimo que o cliente espera pelo preço que está pagando. Agora, para a academia Beta que cobra R$ 50,00 mês esses benefícios são de fato grandes diferenciais, isso porque certamente o aluno que foi lá se surpreendeu de forma positiva, pois, não esperava por isso e é pouco provável que na região alguma outra academia ofereça esses mesmos benefícios por esse preço.

Traduzindo esse conceito para o mundo do Personal Trainer procure analisar claramente qual é o perfil do seu cliente, o que ele procura, quais são suas reais necessidades e ao fazer essa analise você vai notar que a percepção de valor agregado não será igual para todos, ou seja, o que um acha um diferencial outro não acha. Por isso é interessante ser o mais completo possível, procure evoluir em todas as esferas e buscar ser reconhecido na região aonde atua por seus reais diferenciais. Esses diferenciais devem incluir as questões técnicas, comportamentais, organizacionais, estruturais, tecnológicas e o bom e velho marketing pessoal.

Na busca por eles procure analisar a concorrência, veja quem são os melhores da sua região de atendimento e se espelhe neles, observando o que eles fazem, do jeito que fazem e como você pode fazer melhor.

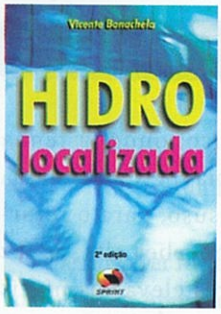
Aulas para terceira idade.

Este livro apresenta um programa voltado para pessoas que têm dificuldade em mudar seus hábitos e que geralmente se recusam a seguir programas nutricionais ou de condicionamento físico.

A idéia é de que a partir de seqüências simples de exercícios também simples, o praticante tenha a sensação de "rejuvenescimento" (processo de recuperação do organismo), motivando-o a prosseguir o programa até o final.

Como garantir o sucesso de suas aulas de ginástica laboral

Este DVD traz algumas dicas que visam a colaborar com o profissional que elabora e ministra aulas de Ginástica Laboral (GL) em empresas na melhoria da QUALIDADE de suas aulas práticas. Apresenta esclarecimentos sobre que roupa usar para visitar clientes ou ministrar aulas, informações didáticas sobre montagem de aulas, quantas vezes por semana ou por dia deve ser dada a GL, aborda temas como o tom de voz mais adequado, a linguagem a ser utilizada e como conseguir a aderência dos alunos ao Programa. O DVD traz ainda dez dinâmicas de grupo, testadas e aprovadas por diferentes grupos, que enriquecerão seu Programa de Ginástica Laboral.



Hidro Localizada

A obra propõe um trabalho diversificado e adaptado às necessidades do grupo (por faixa etária). Análise das propriedades físicas da água, dos aspectos fisiológicos, terapêuticos e psicológicos da hidroginástica. 1ª parte: termina com Hidroginástica na maturidade, com indicações e contra-indicações e exercícios. 2ª parte constitui-se na aplicação prática dos exercícios desde o aquecimento.

Atividade na 3° idade o segredo da longevidade

Esta obra visa auxiliar os profissionais que trabalham com idosos, propondo uma série de exercícios ginásticos, jogos e atividades recreativas, que adaptados podem ser instrumentos de grande valor na rotina dos idosos. Aspectos Psicossociais, Risco do exercício para idosos; Exercícios para a Terceira Idade.

Hidro 1000 exercícios

A obra apresenta 1006 exercícios para a prática na água, todos com a garantia de resultados, pois foram incessantemente usados em nossas aulas por nossos alunos; não sem antes terem sido experimentados, aperfeiçoados e/ou adaptados para oferecer uma prática sem riscos, por nós, autor, e por toda a nossa equipe de estagiários.

A resolução Antienvelhecimento

É sabido que o exercício físico pode ser usado no sentido de retardar e, até mesmo, atenuar o processo de declínio das funções orgânicas que são observadas com o envelhecimento. É disto que o livro trata: de como as intervenções reabilitadoras devem ser programadas de modo a atender às necessidades de cada indivíduo e, dessa forma, proporcionar melhoras na qualidade de vida e aumento da longevidade.

Vicente Pinheiro Lima
Professor de Educação Física
Tel: (21) 87289884
E-mail: professorvicentelima@gmail.com

Venda do produto técnico força

Nesse momento, me refiro à venda do produto técnico que pode ser entregue ao cliente.

Vários produtos, benefícios do treinamento, podem ser conquistados, mas alguns são clientes dependentes e a venda se torna perigosa no sentido que se faz necessária estabelecer a cumplicidade profissional ou academia para com o cliente. Pensando em hipertrofia, vejo que alguns fatores podem impedir a conquista de bons resultados, como: genética, alimentação, idade, sono, disposição para treinar pesado, frequência econtinuidade, ou seja, não há como fazer das orientações imposição, como: indicar que se tenha uma vida regrada. Emagrecimento: mais uma vez penso na genética, alimentação, idade, sono, frequência e continuidade.

Esses dois exemplos são, a meu ver, demonstrativos do percentual reduzido que as nossas intervenções de prescrição podem ter em alguns casos.

Todavia, nossas orientações podem ser poderosas, se cumpridas. Pensando em objetivos que fazem os cientes procurarem uma academia, como: emagrecimento, saúde, hipertrofia, força, reabilitação, social, funcional, laboral e até passar em concursos.

Vejo no ganho de força, um dos bons produtos a serem vendidos, pois em maior ou menor magnitude irá ocorrer e pode ser visualizado, pela simples observação da sobrecarga e número de repetições nos exercícios.

A força, que é a produção de tensão muscular ativa, ocorre pela soma dos fatores neurais, contráteis e elásticos, usando, ainda, os sistemas ósseos e articulares. Pelas adaptações, já conhecidas do maior recrutamento de unidades motoras nos agonistas, estabilizadores e neutralizadores, com as suas respectivas maior frequência de ativação, somado a redução da coativação dos antagonistas, tem-se maior produção de força efetiva para um determinado gesto, que se traduz na execução de exercícios, nos movimentos articulares necessários para tal. Esse produto, a força, pode ser vendido, é a verdadeira necessidade funcional, de desempenho e reabilitação. Se tornar forte, não é necessariamente ser hipertrofiado.

Se a hipertrofia ocorrer, irá contribuir para os ganhos adicionais de força, mas lembrando das condições necessárias. Podemos vender força, pois com tudo dando errado, mesmo sendo de forma pequena a força irá aumentar e podemos materializar aos clientes os seus resultados. Na terceira idade, ficar forte será o objetivo para sentar e levantar, caminhar, subir e descer escadas, entre outros.

No pós-cirúrgico, onde já tenha ocorrido substancial perda de massa muscular, pelo desuso, para o retorno as atividades, receber alta, se faz entre outros fatores elevar os níveis de força ao padrão normal. Será que a circunferência, que não é medida de hipertrofia, deve ser 100% restaurada? Acredito que não, pois em alguns casos o excesso de sobrecarga em uma articulação pós-cirurgia poderá ser maléfica e potencializar a recidiva.

Posso confidenciar que a maioria dos corpos hipertrofiados que vejo, ficam esteticamente bonitos, mas em alguns esse processo não ocorre, por encurtamento que produzem deformidades posturais. Então, cuidado, mesmo na força deve-se preservar a boa execução e postura.

Em suma: sejamos forte, venda força , você vai entregar.

Avaliação Aeróbia

DATA: 16 de Junho HORA: 8h às 18h

Expor o papel da avaliação aeróbia na academia de ginástica como fator de orientação na abordagem do aluno no processo de iniciação de um programa de atividades físicas sistematizadas, e como utilizá-la para fornecer parâmetros do progresso do aluno dentro do programa.

Avaliação Neuromotora e Postural

DATA: 23 de Junho HORA: 8h às 18h

Abordar a avaliação neuromotora e postural no ambiente de academias de ginástica, com a finalidade de facilitar na identificação de possíveis déficits nesse componente, de modo a nortear a prescrição do exercício físico para atenuar possíveis desvios posturais existentes.

Personal Training Metodologias

DATA: 30 de Junho HORA: 8h às 18h

Desenvolver metodologias e aplicar junto aos clientes potenciais e ativos. Aprender a elaborar, orientar e supervisionar desde o atendimento inicial a satisfação e retenção de seu cliente.

Aprenda a Dar Aulas De Jump

DATA: 29 de junho HORA: 8h às 16h

Ensinar os alunos como montarem e ministrarem aulas eficientes de Jump.

Bola Suíça 100% Prático (10 Horas)

DATA: 29 e 30 de Junho HORA: 10h ás 15h

Aprender uma grande variedade de exercícios utilizando a Bola Suiça.

Local Com Diversos Materiais

DATA: 30 de junho HORA: 10h às 15h

Oferecer novas estratégias e instrumentos para a aula de local, através da utilização de diversos materiais como: step, jump, bola suíça,rubber band, halteres, barra, bastões, caneleiras entre outros.

Maiores Informações: http://fpacursos.com.br/

Andréa S. Frangakis Tanil
Especialista em Educação lúdica
Tel: (11) 7040-4989
E-mail: Andrea.frangakis@gmail.com

Seu espaço fitness é lúdico? Ele é um facilitador para o bem-estar de seus clientes?

Quando fui convidada para escrever uma matéria para esta importante revista, fiquei analisando no que meu trabalho e minha linha de pesquisa poderiam contribuir para o mundo dos negócios do mercado fitness. Pois bem, fazendo uma breve composição de conceitos e propostas sobre ludicidade, um ambiente facilitador para o bem-estar mental e social e por último ao prazer e retenção de seus clientes, vejo que proporcionar para você leitor uma viagem sobre as valiosas contribuições do lúdico para o ser humano poderia ajuda-lo para o sucesso do seu negócio.

Então vamos lá! Para compreender um pouco mais o que quero dizer, precisamos entender alguns conceitos, muitas empresas tem empregado termos em seus portfólios de serviços e propagandas, sem ao menos saber o que significa. Mas o que é ludicidade? Para Cipriano Luckesi, ludicidade é um estado interno de prazer e alegria do sujeito e essa é uma qualidade de quem está lúdico por dentro de si mesmo, ou seja, este estado é particular, nem sempre uma atividade física que dá prazer e alegria ao grupo trará a você este estado de ludicidade. Sendo assim, nem sempre nossos espaços super equipados, modernos com uma decoração de 1ª linha vão proporcionar ludicidade aos nossos clientes e sem prazer e alegria de estar ali colocamos em risco o bem-estar de nossos clientes e nossa proposta de retenção, certo?

Mas e o que é Bem-estar? O bem-estar tem forte ligação com o de qualidade de vida e está intimamente ligado aos anseios e desejos do individuo. Para Michael Arloski o bem-estar é a experiência de viver com altos níveis de consciência das escolhas, da autoaceitação, da interligação, do amor, do significado e do propósito.

Bem-estar é uma jornada individual, de apropriação do conceito de autoatualização e aplicação disto para a mente, corpo, espírito e interconexão com outras pessoas e meio ambiente. Partindo da questão da interconexão com as outras pessoas e com o meio ambiente, podemos proporcionar ludicidade dentro de uma academia?

"o bem-estar é a experiência de viver com altos níveis de consciência das escolhas, da autoaceitação, da interligação, do amor, do significado e do propósito"

Sim, imagine você chegando a sua academia e encontrando nela um espaço acolhedor, com detalhes que identificam sua presença e suas necessidades, com detalhes construídos por você e pelo grupo, como por exemplo, um mural de fotos, recados e recortes, músicas e etc., e que além dos equipamentos, tenham pequenos jogos e brincadeiras que poderão ser experimentados antes ou depois do treino, não ficando somente retido ao ganho físico, mas também no ganho emocional e social.

Sendo assim, caro leitor, minha simples sugestão é que você se coloque no lugar do outro, se sinta cliente, perceba se o seu espaço te proporcionaria um estado lúdico por quanto tempo?

Nem sempre o mais moderno é o mais acolhedor e atraente aos olhos daqueles que nessa loucura contemporânea precisam além de cuidar do físico, precisam cuidar da alma e das relações, faça do seu espaço um lugar eficiente em sua proposta, mas também um facilitador de sorrisos e amizades.

14th IHRSA FITNESS BRASIL

LATIN AMERICAN CONFERENCE & TRADE SHOW

5 A 7 DE SETEMBRO DE 2013 - SÃO PAULO, SP

Três dias que podem mudar o futuro de sua carreira e de seu negócio.

Esta é a maior oportunidade do ano para estar em contato com líderes e profissionais do setor de academias na América Latina.

Seja você gestor, proprietário, coordenador, professor ou investidor, aproveite este momento especial para se desenvolver, conhecer as tendências de mercado e planejar o futuro de sua carreira ou de seu negócio.

Algumas razões para comparecer:

- Mais de 130 expositores com as novidades em produtos e serviços para academias na maior feira do país, que teve um crescimento de 73% em área vendida em três anos (2009-2012).
- Três dias de conferência: dezenas de palestras trazendo inspiração e ferramentas para seu dia a dia – marketing, vendas e retenção, finanças, liderança, gestão de pessoas, personal training e muito mais.
- Oportunidade única para fazer networking, estando você sozinho ou em grupo.

Saiba mais acessando
www.fitnessbrasil.com.br

IHRSA Success By Association

FITNESS BRASIL SAÚDE E BEM-ESTAR

Rene Garios Jabur Wegner
Empresário, gestor de centro aquático Hidrovida.
Tel: (21) 3478-1700 / 9572-1073
E-mail: rene@hidrovida.com.br

Hidroterapia: uma atividade rentável?

O primeiro passo a ser dado pelo proprietário de qualquer academia é formatar seu negócio para que este seja rentável.

Estudam-se as atividades mais lucrativas, objetivando sempre o aumento da sua base de alunos e, consequentemente, o faturamento. Na área de atividades aquáticas, não fugimos desta realidade. O ponto chave para isso é a quantidade de alunos alocados por espaço, multiplicados pelo valor do tíquete médio cobrado. Para uma aula de natação voltada para adultos ser tão lucrativa quanto à de natação infantil, deveríamos cobrar um valor per capita proporcional à quantidade de crianças que deixamos de colocar naquele horário. Afinal, num espaço onde seis adultos nadam é possível colocar de 10 a 20 crianças, dependendo da faixa etária.

> "Se houver demanda de clientes interessados em tratamento de alto nível, dispostos a pagar um preço elevado por esta atividade, automaticamente a hidroterapia se viabilizará"

Como é praticamente impossível cobrar o triplo para oferecer natação a um adulto, priorizamos a natação infantil e reservamos aos adultos os demais horários, normalmente no inicio da manhã e final do dia, intercalados por alguns horários no princípio da tarde. No caso da hidroterapia, esta é uma atividade de reabilitação, via de regra individual, que demanda um espaço considerável de espelho d'água, ambiente mais tranquilo e, preferencialmente, com um mínimo de privacidade. Em um espaço utilizado para tratar três pacientes, provavelmente conseguiríamos acomodar confortavelmente 12 alunos de hidroginástica, com um único professor.

Então, o primeiro passo na hora de decidir como ou se vamos oferecer hidroterapia é: se trataremos esta atividade como uma atividade protagonista no faturamento da empresa, com espaço exclusivo, ou se a enfocaremos como uma atividade complementar, oferecendo apenas os horários de pouca procura das atividades principais. O principal é sempre ter em mente o potencial de faturamento.

Se houver demanda de clientes interessados em tratamento de alto nível, dispostos a pagar um preço elevado por esta atividade, automaticamente a hidroterapia se viabilizará. Caso contrário, melhor mantê-la como uma atividade destinada a horários ociosos, ou simplesmente terceirizá-la. Não nos esqueçamos de que há uma dificuldade em angariar clientes para esta atividade. Afinal, ninguém decide fazer um tratamento de reabilitação espontaneamente.

Na Hidrovida, optamos por criar um espaço exclusivo para a hidroterapia, em ambiente completamente separado e investir forte nesta atividade em termos de qualidade profissional, padrão da infra estrutura, nível de atendimento e relacionamento com os clientes, constituindo uma referência e criando uma marca nesta área. Apesar da quantidade física de clientes ser infinitamente inferior à base de clientes de natação e hidroginástica e seus custos, proporcionalmente, superiores, esta atividade faz parte do tripé de faturamento do setor aquático da empresa.

Cursos

Inscrições serão pelo site: www.riosportshow.com.br/pt/cursos/

CICLISMO INDOOR SCHWINN CYCLING

Ministrado pelo líder Internacional do Programa Educacional Schwinn Cycling Markus Mengert. Para profissionais e estudantes de Educação Física que querem atuar com ciclismo indoor.

GESTÃO DE ACADEMIAS

Educador Ricardo Cruz.
Proprietários e Gerentes de Academias, Proprietários de Estúdios de Pilates, Personal Trainner, Assessorias Esportivas e empreendedores na Atividade Física que buscam adquirir e ampliar seus conhecimentos na área de Gestão do Business Academia para atuar com qualidade frente as novas demandas do mercado e alavancar o seu negócio.

COORDENAÇÃO DE ACADEMIAS

Professora Andrea Vidal.
Coordenadores Técnicos e professores líderes de Academias, de estúdios, de assessorias esportivas e de clubes e ainda estudantes ou profissionais de Educação Fisica que desejam se preparar para atuar em coordenação técnica de academias

VENDAS EM ACADEMIAS

Educador Ricardo Cruz.
Recepcionistas, consultoras de atendimento e vendas, gerentes, Proprietários de Academiase Empreendedores na atividade Física que buscam adquirir e ampliar seus conhecimentos na área de Gestão de Academias para atuar com qualidade frente as novas demandas do mercado e alavancar o seu negócio.

PERSONAL TRAINER

Prof. José Carlos Gallo.
Elaboração e prescrição de treinamento para emagrecimento, condicionamento e bem-estar.Domine uma forma eficiente de unir os componentes essenciais para prescrição de exercícios que podem garantir a sua diferenciação em um mercado tão concorrido como o Personal Training

CORRIDA DE RUA

Prof. Alexandre Machado.
Periodização do treinamento. Amplie a sua visão sobre o mercado de corrida de rua e tenha acesso aos instrumentos e técnicas para planejar, desenvolver e avaliar ações estratégicas no sentido de proporcionar ao cliente (corredor) um trabalho de qualidade e com segurança.

WORKSHOP DE XTEND BARRE

Por Audrea R. F. Lara - Xtend Brazil Representative.
Proporcionar uma vivência e interação com o método Xtend Barre, tendência no mercado do Fitness.

AVALIAÇÃO FÍSICA: NOVA PROPOSTA DE NEGÓCIO

Por Michel Viana, Victor Dos Santos Júnior, Anderson Amaral e Luiz Felipe da Cruz Rangel. - Mesa redonda de perguntas e debates com os palestrantes.

UM NEGÓCIO DE SUCESSO, PROFISSIONALIZAR CADA VEZ MAIS RUMO Ŕ PROSPERIDADE!

Por Marynes Pereira, Alessandro Mendes, Francisco D'Elia Jr. e Arley.
Para personal trainer, gerentes ou proprietários de estúdio (pilates, personal, funcional, etc)

Informações: (21) 3478.1999
Contato@riosportsshow.com.br
www.riosportshow.com.br

Apoio: ZUMBA fitness, Champion WATCH
Parceria: ABIMAQ, ABRESE
Realização: Savaget Promoções & Eventos, EXCALIBUR Feiras & Eventos

Giovana Guido
Nutricionista
Tel: (11) 9579-4556
E-mail: giovana.guido@yahoo.com.br

Qual a importância de comer antes e após o treino?

Muitos atletas e/ou pessoas fisicamente ativas não dão a devida importância às refeições pré e pós-treino. Existem muitos casos de indivíduos que se exercitam em jejum ou que na vontade de emagrecer tomam só um chazinho com uma torrada, por exemplo. E quando alguns saem da academia e vão fazer outras coisas que não seja comer? Esse comportamento é totalmente errado. Se você tem um objetivo traçado - seja ele aumentar massa muscular, eliminar gordura ou melhorar performance esportiva - saiba que as refeições pré e pós-treino são cruciais para que seu objetivo seja atingido mais rápido. Então, perca o hábito de ficar em jejum antes e após.

1 - Pré-treino

MOTIVO: A refeição antes do exercício deve conter nutrientes para fornecer energia, aumentar força e resistência, evitar fome e hipoglicemia durante o treino, manter um bom estado de hidratação e evitar catabolismo muscular (quebra de aminoácidos no músculo). Quando bem nutrido, você poderá se sentir mais bem disposto, forte e resistente ao esporte.

O QUE COMER? Você pode fazer uma refeição completa de 3-4 horas antes (almoço ou jantar, café da manhã reforçado ou lanches intermediários reforçados). Consuma arroz+ feijão+ carne magra+ salada ou uma massa com proteínas, como macarrão com molho de atum ou frango) ou uma refeição mais leve de 1-2 horas antes (suplementação de whey protein com maltodextrina, lanche natural com pão integral, vitamina com fruta e cereal, granola com iogurte, banana com aveia e mel, batata doce com peito de frango, biscoitos integrais com requeijão e iogurte desnatado, shake de hipercalórico, etc.).

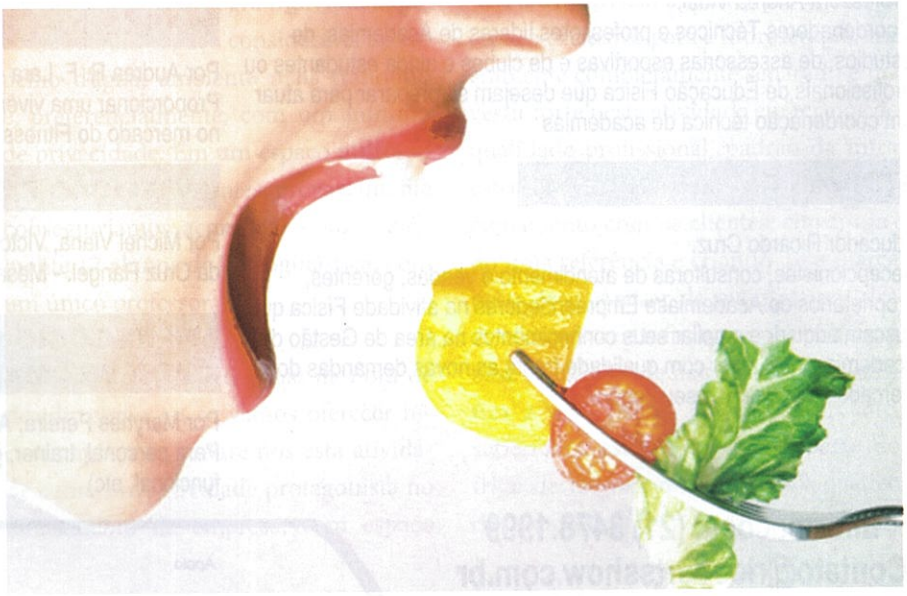
2 - Pós-treino

MOTIVO: Agilizar recuperação muscular e do organismo como um todo, repor os estoques de glicogênio, reconstruir fibras musculares, repor os líquidos perdidos, alimentar as células do sistema imunológico e renovar o corpo para o próximo treino. Ao se alimentar logo após, seus músculos se tornam mais fortes e resistentes, afinal, não terão que se esforçar para buscar nutrientes de outros locais do corpo.

O QUE COMER? O ideal é uma refeição logo após o término do exercício, com uma tolerância de 30 minutos. Sugestões: whey protein com dextrose, lanche natural com pão branco, suco de frutas, vitamina de frutas, batata inglesa com carne ou frango, sopa de legumes com frango e macarrão, isotônicos, água de coco, bolo comum, etc.

Garanta que essas refeições sejam feitas corretamente e em breve você notará diferenças, não deixando é claro, de organizar o restante das refeições do dia e realizando seus treinos com disciplina.

Bons treinos.



maçãazul

EXPO NUTRITION & SPORTS SHOW SP SÃO PAULO

O MAIOR EVENTO DE NUTRIÇÃO ESPORTIVA

MUITO MAIS NOVIDADES EM 2013

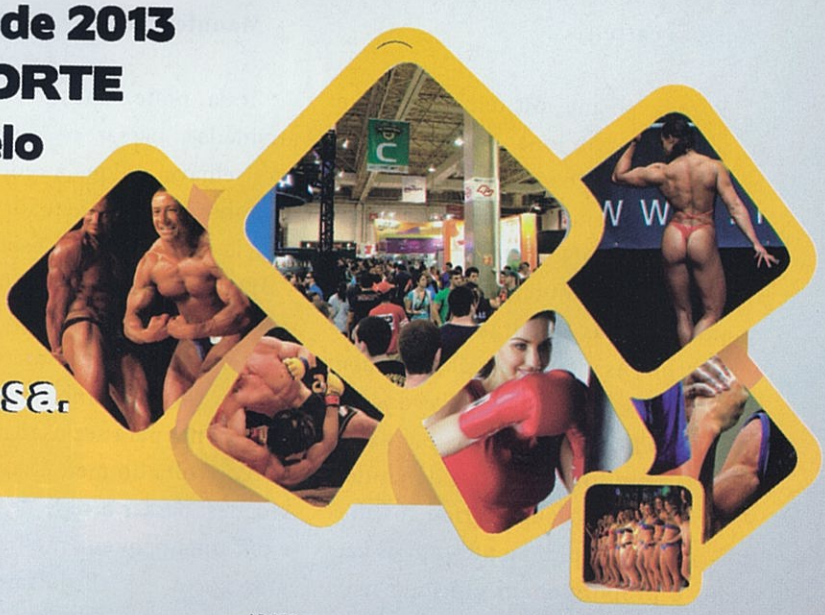
AS MAIS IMPORTANTES EMPRESAS E MARCAS DO SETOR

5ª Edição

As últimas tendências mundiais, com a participação dos mais importantes fabricantes nacionais e importadores de suplementos e produtos para a Nutrição Esportiva.
Uma oportunidade única de reunir no mesmo local: Nutricionistas, Lojistas de suplementos, Farmácias, Atletas, Personal Trainers, Proprietários e Coordenadores de Academias, Empresários e Formadores de opinião do setor.

08 a 10 de novembro de 2013
EXPO CENTER NORTE
Pavilhão Amarelo

Você não pode perder o evento de negócios mais nutritivo para sua empresa.



INFORMAÇÕES

(21) 3478-1999 ou contato@exponutrition.com.br
Receba o seu convite acessando www.exponutrition.com.br

APOIO

ABRESE
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE BENS E SERVIÇOS DO ESPORTE
IFBB SP
IFBB

REALIZAÇÃO

Savaget
PROMOÇÕES & EVENTOS

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

Dicas de Manutenção: Quadras de tênis de saibro

Saiba como fazer adequadamente a manutenção diária de quadras de tênis de saibro tanto descoberta como coberta, mantendo a quadra em boas condições, para dar qualidade e durabilidade aos pisos, vida longa aos calçados, boa saúde aos joelhos e satisfação aos jogadores, depois de construída, a quadra deverá receber manutenção diária, seguindo sempre cuidadosamente as recomendações do fabricante. Esses cuidados devem ser seguidos à risca pelos usuários "caseiros", condomínios, clubes e academias. No Brasil, a grande maioria das quadras é de saibro, superfície predileta da maioria de nossos jogadores, a mesma em que Gustavo Kuerten reinou durante sua vitoriosa carreira.

Porém, ao mesmo tempo em que o saibro proporciona um jogo mais lento, mais gostoso, desgasta menos as bolas e, principalmente, o corpo; requer muito mais cuidado na hora de realizar a manutenção diária. Enquanto isso, as quadras de cimento (é o termo usado no Brasil para falar das quadras duras, mas, na verdade, o piso mais utilizado no país é o asfáltico) são muito mais fáceis de cuidar. Porém, causam danos sérios aos joelhos, acabam rapidamente com os calçados e proporcionam um jogo mais rápido.

Recomendações

Utilizar a quadra somente com calçados de solado flexível, sem travas ou cravos;

Não utilizar a quadra com a superfície excessivamente molhada, provocando desgaste precoce do piso e produzindo desníveis;

Não colocar objetos como mesas, bancos, ou qualquer outro utensílio com peso nos apoios sobre a quadra, o que pode marcar ou perfurar a superfície;

Evitar o plantio de árvores, trepadeiras ou arbustos próximos à quadra, já que as raízes podem penetrar sob o piso.

Manutenção

Toda noite, após o término das atividades, passar o "escovão" (mais aconselhável do que a rede de arrasto) e molhar bastante a quadra, em abundância, até formar um espelho d'água;

De manhã, antes do início dos jogos, a superfície ainda estará um pouco úmida. Basta passar novamente a escova, varrer as linhas, e a quadra estará pronta para ser usada;

Por volta do meio dia, parar as atividades, passar a rede de manutenção e dar uma pequena molhada, sem formar poças. Às 4h da tarde, repetir o mesmo procedimento;

Em dias de muito calor, esta manutenção pode ser repetida por mais vezes. O importante é sempre manter a quadra úmida;

Escolher um dia da semana para fazer a manutenção geral, como limpar canaletas externas e caixa de pó, que pode ser reaproveitado na própria quadra;

As canaletas são responsáveis por boa parte da drenagem das quadras. A má limpeza delas, assim como deixar materiais como escova, vassouras e redes no caminho que deve ser seguido pela água - pode retardar o tempo de secagem do piso;

Nos primeiros meses, é necessário que se passe o rolo manual de 350Kg pelo menos três vezes ao dia. Após chuvas, depois da superfície seca, passá-lo cuidadosamente em toda a quadra;

Se as quadras apresentarem rachaduras, não se desespere e nem reclame do fabricante. Isto é um sinal de manutenção inadequada e pode ser corrigido jogando mais saibro, molhando e passando o escovão.

Se a quadra é antiga e ainda possui as linhas feitas com cimento e elas estão desniveladas em relação ao saibro, a solução é batê-las (com tábua) para diminuir a altura e repintar. Trocar por linhas plásticas pode ser uma solução mais fácil, principalmente pelo baixo custo de troca e manutenção.

LION
FITNESS
Linha LFX
POTENCIALIZE SUA ACADEMIA
COM A LINHA LFX.
Design moderno
e engates que
facilitam a regulagem.
Máximo de Resistência,
Conforto e Comodidade.
LFX
VENHA PARA A LION
E CONHEÇA O QUE HÁ DE MELHOR
EM EQUIPAMENTOS
Fábrica - Est Vicinal Camilo Sato KM 2,7
CEP 15520-000 CX Postal 47
Valentim Gentil/SP
17 3485.9080
lionfitness.com.br

cisne.art.br

QUAL É A ESCOLHA DA SUA ACADEMIA?

( ) Não me preocupo com a quantidade de pessoas que compram ou renovam seus planos.

( ) Quero um time comercial eficaz, com procedimentos treinados e que conquiste as metas de matrícula e renovação.

Se você escolheu a primeira opção, realmente a sua academia não precisa da 4GOAL

PARA O CASO DE QUERER TORNAR SUA ACADEMIA UMA REFERÊNCIA EM ATENDIMENTO, CONQUISTANDO SUAS METAS COMERCIAIS, A 4GOAL TEM PROGRAMAS DE TREINAMENTO INTELIGENTES E EFICAZES.

4 GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

CONHEÇA A PROGRAMAÇÃO DE TREINAMENTOS DE VENDAS 4GOAL E TURBINE O DEPARTAMENTO COMERCIAL DA SUA ACADEMIA:

www.4goal.com.br
(11) 4327.2844
contato@4goal.com.br