

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness

Ano III nº 15 2005



Sala Vip
Waldyr Soares
Fitness Brasil em
entrevista exclusiva

Marketing

Jorge Gonçalves
Carta aos Professores

Tendências

Marynês Pereira
Pilates nas Academias

Body Systems

A Empresa que revolucionou o fitness no Brasil



Negócios



maktub

construindo saúde

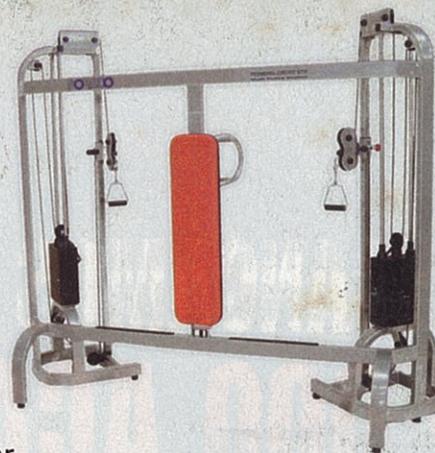


Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

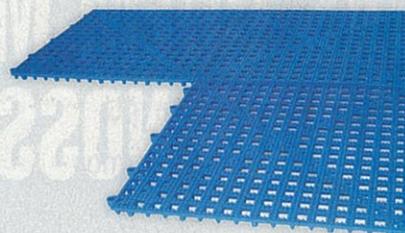
A Maktub é uma empresa que está posicionada na construção da saúde, oferecendo o que há de melhor em equipamentos resistentes e duráveis.

Nossa equipe de consultores pode oferecer soluções completas para qualquer orçamento.

Além disso contém a mais completa linha de produtos.



Total Cross Over



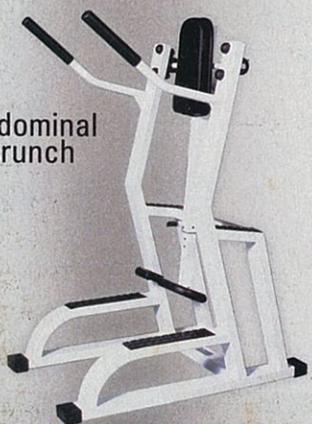
Piso para áreas úmidas

Saudáveis

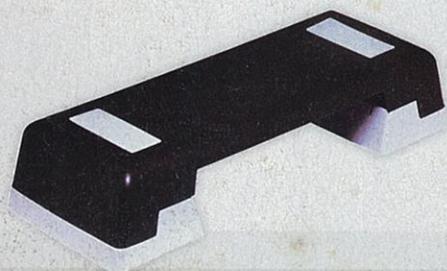
Esteira



Abdominal Crunch

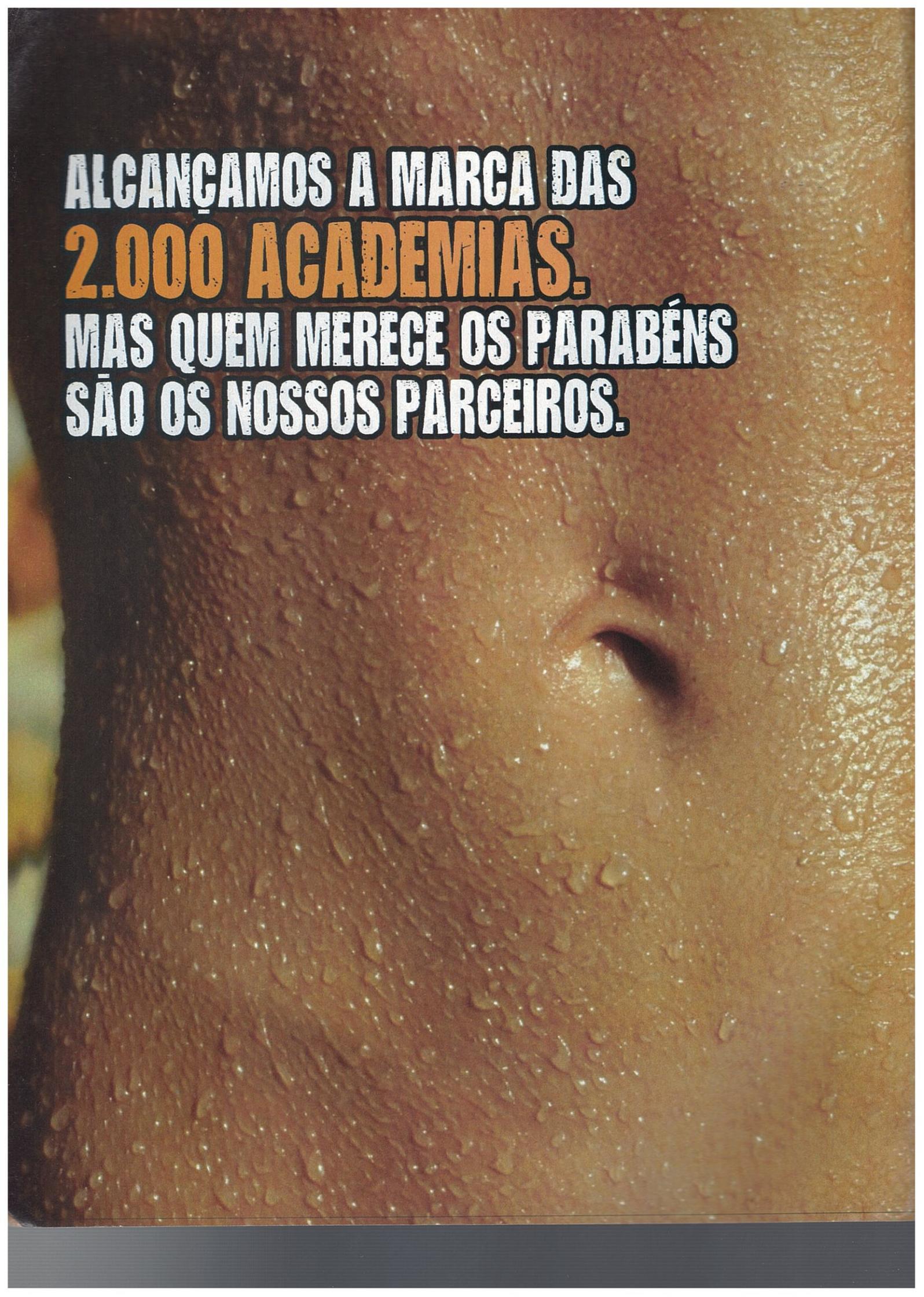


Step

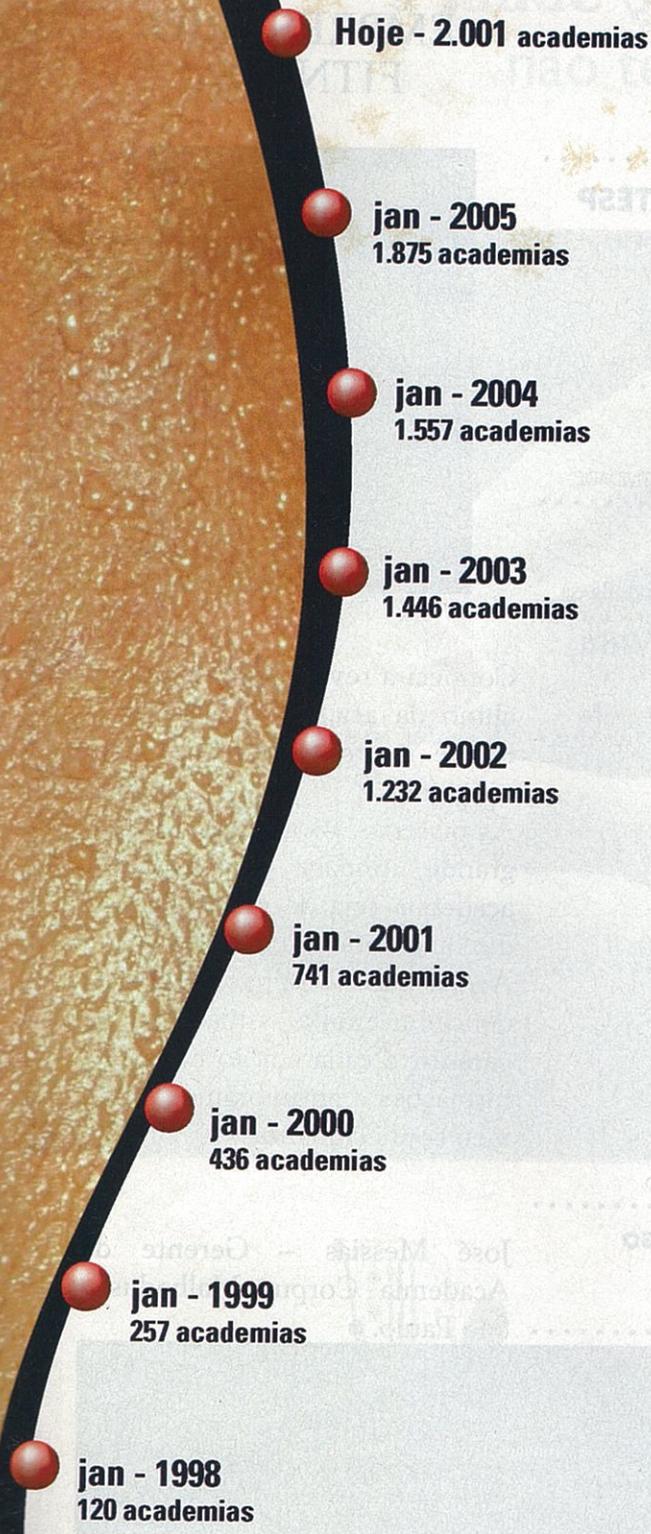


EL 470



A close-up photograph of a person's skin, heavily glistening with numerous small droplets of sweat. The skin is a warm, golden-brown tone. The droplets are scattered across the entire surface, creating a textured, shimmering effect. The lighting is soft, highlighting the individual droplets and the natural texture of the skin.

**ALCANÇAMOS A MARCA DAS
2.000 ACADEMIAS.
MAS QUEM MERECE OS PARABÉNS
SÃO OS NOSSOS PARCEIROS.**



**TUDO TEM UMA RAZÃO PARA EXISTIR.
A NOSSA É SUAR A CAMISA POR VOCÊ!**

A **BODY SYSTEMS** acaba de atingir 2.000 academias atendidas no Brasil e mais de 10.000 professores treinados. Um momento que merece ser compartilhado com essa grande família de parceiros. Uma vitória que nos enche de orgulho. Mas nos faz reconhecer, com humildade, que temos uma grande responsabilidade nas mãos: a de trabalhar incansavelmente pelo sucesso de cada uma de nossas academias.

A **BODY SYSTEMS** agradece o apoio e a confiança de quem sempre esteve ao nosso lado. Com um Time que se destaca pela paixão, dedicação e alto nível técnico, muitas novidades ainda nos esperam. Portanto, vamos trabalhar!



WWW.BODYSYSTEMS.NET

Começando o ano com muito trabalho...

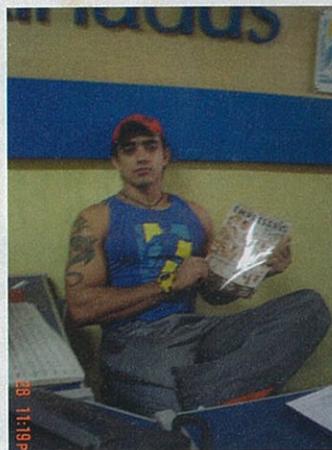
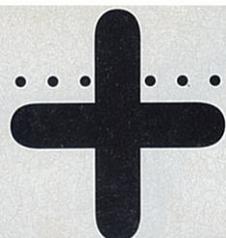
É isso aí, leitores, assinantes, colunistas e anunciantes, este ano começou com muito trabalho e com uma perspectiva muito boa de grandes negócios. Logo no início do ano, em janeiro, participamos do FIEP2005 em Foz do Iguaçu, onde estivemos em contato direto com profissionais do ramo fitness de vários países da América do Sul e até do México. Semana passada participamos mais uma vez da Fitness Brasil em Santos onde batemos o recorde de distribuição de revistas numa única feira, 2.000 exemplares. Estamos nos preparando para outras grandes feiras ainda neste ano e contamos com o apoio e colaboração de todos que apreciam a *Empresário Fitness*. Nesta edição uma matéria sensacional sobre o grande fenômeno nas academias do Brasil – PROGRAMAS BODY SYSTEMS.

Estamos trazendo ainda uma matéria sobre Pilates, em *Tendências* e um CASE de SUCESSO exemplar da ADC Mercedes Benz, e muitos colunistas com novidades para incrementar seu negócio.

Até mais,

Equipe *Empresário Fitness*.

- 08 **Marketing**
JORGE GONÇALVES
"CARTA AOS PROFESSORES".....
- 10 **Notas**
TUDO O QUE ACONTECE
NA INDUSTRIA FITNESS.....
- 14 **Informe SEEAATESP**
A LUTA PELO IMPOSTO SIMPLES.....
- 16 **Sala Vip**
ENTREVISTA EXCLUSIVA COM
WALDYR SOARES - FITNESS BRASIL.....
- 18 **Consultoria**
FRANCISCO D'ELIA
AUMENTANDO SUA LUCRATIVIDADE.....
- 20 **Capa**
BODY SYSTEMS
REVOLUÇÃO DO FITNESS NO BRASIL.....
- 32 **Qualidade de Vida**
DANILO MACIEL
INDÚSTRIA DO BEM ESTAR.....
- 34 **Vendas**
MARCELO MASSAFELLI
PLANOS DE PAGAMENTO.....
- 36 **Tendências**
MARYNÊS PEREIRA
PILATES NAS ACADEMIAS.....
- 38 **Corporativo**
JOÃO MORAES
NOVOS MERCADOS.....
- 40 **Manutenção**
ALMIR DIÓGENES
DICAS DE CONSERVAÇÃO.....
- 42 **Case de Sucesso**
SEVERIANO SANTOS
ADC MERCEDES-BENZ.....



Conheci a revista através de um aluno da academia, achei realmente muito prática e de uso constante.

As matérias, os anúncios são de grande utilidade para qualquer academia seja de pequeno, médio ou grande porte.

Agora que a conheci já providenciei a minha assinatura para garantir a cada edição novas informações e aprimoramentos do meu conhecimento.

José Messias – Gerente da Academia Corpus Malhadus / São Paulo.

ISSN 1678-7382

A Revista *Empresário Fitness* é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda. dirigida a profissionais e proprietários de academias, clubes, hotéis, spas, condomínios e grandes empresas.

Executiva Administrativa: Vivian Ingrid Ignácio
Executivo de Negócios: Romeu Gomes Paão
Assinaturas: Daniela Aparecida de Araujo
Jornalista Responsável: Viviane Monteiro - Mtb.42654
Textos: Madalena Almeida
Ilustração de Capa: Alessandro Augusto
Revisão de Textos: Daniel Amolin Pinheiro
Arte e Editoração: Alessandro Augusto
Redação e Publicidade: atitude.editora@uol.com.br
www.empresariofitness.com.br
Rua Brigadeiro Galvão, 34 sala 03 Barra Funda
CEP: 01151-000 S. Paulo SP
Tel: (11) 3822-2275

Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: Prol Gráfica

Tiragem 15.000 exemplares
Distribuição nacional

Ano III nº15 2005

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores, não refletindo necessariamente a opinião da Editora. As fotos publicadas têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados aos seus titulares. As matérias aqui apresentadas podem ser reproduzidas mediante prévia consulta por escrito à Editora. O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator as penalidades previstas na Lei de Direitos Autorais. (Lei 9.610/98)

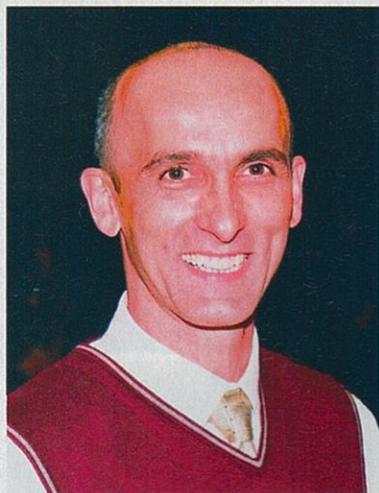
a **saúde** da sua empresa
não tem **tempo** a perder.



Righetto
FITNESS EQUIPMENT

“CARTA AOS PROFESSORES”

Foto: Divulgação



Em meus artigos anteriores, tenho abordado várias opiniões e sugestões para os gestores. Hoje, estou dirigindo-me a você, professor de fitness. Seja em minhas aulas nas universidades, nas consultorias ou nos cursos, tenho evidenciado que nossas ações de mudanças nas academias passam por dois lados:

1. **O gestor** – que tem que se atualizar e buscar novas formas de fazer antigas rotinas; entender que o professor precisa ser muito bem remunerado pelo que faz, e que deve relacionar seus ganhos com o investimento em sua equipe de colaboradores;
2. **O professor** – que precisa estar disponível a modificar seu comportamento, e participar com o empresário das conquistas e das execuções de novas e desafiantes atividades.

A era do emprego foi substituída pelo momento do trabalho; não podemos

mais acreditar que o que importa “é o meu no final do mês”. Temos que estabelecer parceria e entender que cada cliente é muito, muito importante para a empresa. Novas técnicas, mais conhecimento e atendimento com qualidade devem fazer parte de sua busca diária. Tenho estimulado meus ouvintes a proporem a seus “empregadores” o desafio de receber seu valor/hora de trabalho, relacionado ao número de clientes que atende. Isso mesmo! Vou citar números hipotéticos para esclarecer o raciocínio: se você dirige sua aula para **DEZ CLIENTES**, recebe “**DEZ DINHEIROS**”; se atender de **ONZE A QUINZE CLIENTES** na sala, recebe “**QUINZE DINHEIROS**”; se atender mais de **VINTE**, recebe “**TRINTA DINHEIROS**”. O raciocínio é simples: quanto mais clientes atendo, maior é meu ganho. O dono da academia tem total interesse em lhe pagar mais, e, você, em manter os clientes; a isso chamo ganho por produtividade. Se você é competente e acredita em seu “taco”, não vai se importar em ganhar de acordo com sua produtividade. Lance desafios, movimente-se, crie, leve a seu grupo de trabalho novas técnicas, “balance” sua equipe. Quanto mais clientes em nossas salas, maior a motivação de todos. Preocupe-se com os detalhes de toda a academia; se você puder colaborar com a equipe de limpeza, faça-o; se puder trocar as máquinas de lugar, mude-as; se puder cuidar de cada meio material, cuide. Cada detalhe da academia é importante para o

bem-estar e satisfação do cliente, e, conseqüentemente, de todos. Monte eventos de confraternização; envolva todos da academia, inclusive o dono, que algumas vezes pode estar desanimado, e não conseguindo ver o outro lado. Ajude! Participe! Faça diferente! Quebre seus paradigmas e entenda que cada um envolvido na operação é muito importante. PROFESSOR, você é a chave do processo. Esteiras e máquinas de musculação não falam com os clientes. Nosso mercado é um negócio de “GENTE”. Você faz a diferença! Encante seus clientes, plante desafios... TRABALHE! A era do “emprego” ACABOU!!! “Você recebe aquilo que constrói; o dinheiro é somente uma consequência disso”. FAÇA com PAIXÃO... VONTADE... AÇÃO!

JG
CONSULTORIA
Desenvolvendo valores

Este artigo é um breve relato de um dos capítulos do novo livro de nosso colunista Jorge Gonçalves **ACADEMIA NA ERA DO CONHECIMENTO**, (Marketing, Técnica e Administração) que será lançado no início do próximo ano, por nossa editora, abrindo uma nova linha de atuação, buscando cada vez mais o desenvolvimento de nosso mercado. Envie-nos um e-mail, reservando seu exemplar: atitude.editora@uol.com.br

Jorge Gonçalves é consultor no mercado fitness, dirige palestras e cursos de vários eventos do setor.
jjorgegsonsalves@uol.com.br
Tel. (11) 3022-6782


EMBREEX

LINHA
Atenas

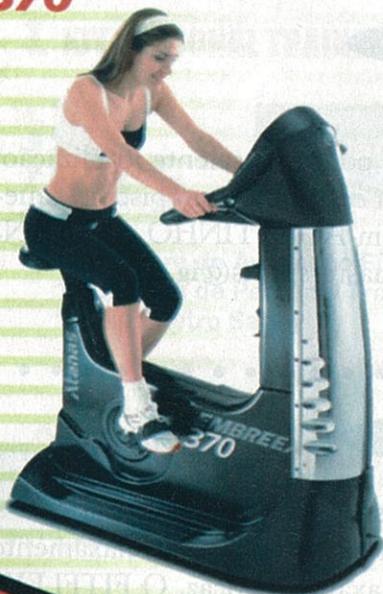
**O que você está
vendo é produto
nacional,
e o melhor,
é Embreex.**

**Com a linha Atenas
seus exercícios
tornam-se um
prazer**

EMBREEX 580



**EMBREEX
370**



**EMBREEX
380**



**Design arrojado
e inovador.
Com tecnologia
de última
geração, para
diferenciar
seu ambiente.**

Novidades em Acessórios



Pensando em você, empresa de aparelhos de fitness e academias, a Plásticos New Life está lançando novos acessórios como puxador com imã e manipulô estrela (vide foto). Todos os produtos com cores, design e adaptações que vão combinar com seu equipamento para que você faça a diferença no mercado.

Esses e outros produtos você encontra em nosso site ou ligue pelo telefone abaixo, será um prazer atendê-lo.

New Life. A Qualidade que você merece!!!

Av. Dr. Altino Gouveia, 691 – Jd. Pinheiros – Valinhos/SP

Cep.: 13.274-350 - Fone: (19) 3849-7066

www.plasticosnewlife.com.br / brasil@plasticosnewlife.com.br

NOVOS MERCADOS NOVOS DESAFIOS



A Righetto Fitness, empresa brasileira pioneira no mercado de equipamentos profissionais, por meio de seu distribuidor no México, fechou um contrato de fornecimento com mais uma rede de academias fora do Brasil. Agora a parceria é com a rede Mexicana de Clubes Albatros. Com mais de 40 unidades em todo território Mexicano, o Club Albatros é líder no setor no México e conta com mais de 200.000 usuários.

Para maiores informações, entre em contato com export@righetto.com.br ou Thiago Somera International Sales Righetto Fitness Equip-

ment: Tel 55 19 3766 7607, Cel 55 19 9603 6998 e-mail: thiago.somera@righetto.com.br, web: www.righetto.com.br

V E N D E - S E



Prédio com Academia completa ou passa-se o ponto. Excelente localização, área construída com 703 m², área fitness toda equipada, com piscina aquecida (8x16), ótimo negócio. Falar somente com AGOSTINHO ou FRANCISCO. Tel: (0xx11)6441-4761 ou no e-mail mastersports@ig.com.br.

Fitflex Uma nova mania para se exercitar

Surge no mundo das academias uma nova aula, o FITFLEX. São aulas de ginástica postural que se utilizam de exercícios de alongamento, iso-stretching, flexibilidade, força de sustentação e relaxamento. Todos os exercícios são realizados numa prancha de maneira segura, relaxante e eficaz. O FITFLEX é um equipamento que foi elaborado por profissionais da área de Educação Física, que acompanham o desenvolvimento do mercado de fitness e que conhecem as dificuldades das pessoas durante a execução dos exercícios.

CHEGOU O SOFTWARE QUE É MAIS.

O Primeiro e Único Original

Best Training Mais 3.0®

O Software Integrado 5 em 1 da Terrazul.

PERSONAL TRAINER + AVALIAÇÃO FÍSICA + MUSCULAÇÃO
+ FLEXIBILIDADE + ANÁLISE POSTURAL DIGITAL.



AVALIAÇÃO FÍSICA E PRESCRIÇÃO.

- Composição Corporal.
- Análise Postural Digitalizada.
- Avaliações Cardiopulmonar.
- Avaliações Neuromuscular.
- Flexibilidade com fotografias.
- Consumo e Gasto Energéticos.
- Avaliação de Risco Coronariano.
- Controle para reavaliações.
- Prescrição Integrada.
- Periodização de Treinamento.
- E muito, Muito **MAIS** Consulte!

MUSCULAÇÃO

Montagem de Fichas e Muito **MAIS**.



Agenda, Relatórios, Gráficos, Contratos, Mailing, e muito, Muito **MAIS**.

2005

Suporte **MAIS** Atualização e sem Mensalidades.

PERSONAL

Macros, mesos, microciclos e Muito **MAIS**.



Mais Fácil
Mais Completo.
Mais Lucratividade
E muito **MAIS**.
Incomparável!

Promoção por tempo limitado: Desconto de até 35% + 1 Atualização Gratuitas em 2005.

Escolha entre 3 versões: Best Training Intelligent, Best Training Solutions e o **BEST TRAINING MAIS** que oferece **MAIS** recursos que qualquer outro software.

Outras Promoções:

1. KIT PERSONAL TRAINER:



- + 1 Software de Avaliação Física
- + 1 Software de Personal Trainer ou Musculação.
- + 1 Adipometro Sanny

Tudo em até 5 x sem juros de **R\$ Consulte.**

2. KIT ACADEMIAS:

CAD 3
Administração de Academias



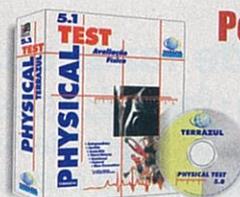
- + 1 Software para Administração de Academias.
- + 1 Super Software Integrado std com:
Avaliação + Personal + Musculação.

3. APARELHOS PARA AVALIAÇÃO FÍSICA:



Adipometro, Trena, Esteto, Balanças,...

4.



Porque a **RUNNER** escolheu
PHYSICAL TEST 5.0?

Saiba a resposta baixando seu **download gratuito** no site abaixo.

TERRAZUL
SOFTWARE

005511 32729305 - www.terrazul.com.br
11.000 Clientes e mais de 1.500 academias em 12 anos.

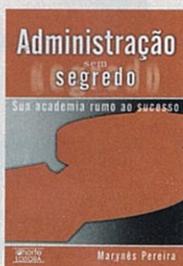
Contours Express – Rede Americana de academias só para mulheres



A Contours Express, rede norte-americana de academias só para mulheres que chegou ao Brasil no ano passado, realiza no mês de março sua primeira campanha de marketing no país. As ações envolvem merchandising nas unidades da rede e mídia externa. A agência responsável é a MD Comunicação.

As quatro unidades da Contours, sendo duas em Fortaleza, uma no bairro do Itaim Bibi, e a que será inaugurada em Pinheiros no final do mês de março, receberão material de merchandising (como displays e folders). Na capital paulista, haverá mais de 15 outdoors espalhados por bairros como bairros Itaim, Pinheiros, Perdizes, Morumbi, Penha, Bela Vista, Brooklin, entre outros. Trazem a mensagem “Finalmente alguém te ouviu”, já que a Contours oferece um serviço único para mulheres. A academia oferece para elas equipamentos adaptados especialmente para o corpo feminino, aulas personalizadas, entre outras vantagens, dentro de um circuito de

apenas 30 minutos que mescla diversas modalidades. Outro detalhe diferenciado é que na sala de ginástica não há nenhum espelho, já que o culto exagerado ao corpo, desviando o foco de atenção da aula, não é a filosofia da rede. Portanto, espelhos, só nos vestiários, que, aliás, são super equipados, com todo o conforto necessário, com secadores de cabelo, entre outros itens que facilitam o dia a dia das alunas. www.contoursexpress.com.br



LANÇAMENTO

Grande lançamento do Livro: “Administração sem segredo – Sua academia rumo ao sucesso”, Na Fitness Brasil em Santos. De autoria de Marynês Pereira pela Editora Phorte. Informações: Fone(11)5087-8872.

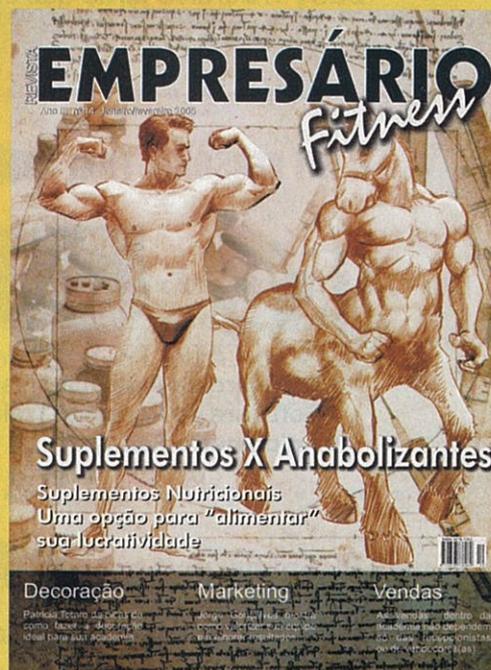
REVISTA EMPRESARIO FITNESS A MAIS COMPLETA REVISTA DE NEGÓCIOS DO MUNDO FITNESS

Newsletter, eventos, classificados,
matérias exclusivas, pesquisa de mercado
e sites especializados.

Faça sua assinatura e tenha acesso ao
conteúdo completo de todas as edições além
de participar de promoções e vantagens
exclusivas para assinantes.

Você também pode fazer sua assinatura:

Por Telefone / Fax, ligue (11) 3822-2275/3828-0473
e fale diretamente com nossa Central de Atendimento e informe seus dados
(nome, endereço, tel, e-mail) e os de sua empresa (razão social e CNPJ) e envie o
comprovante de depósito no valor de R\$ 30,00 (assinatura anual - 6 edições bimestrais)
(Banco Unibanco - Ag. 0102 - C/C: 203.338-3 - ou
Bradesco - Ag.1286 - C/C: 21856-1 e faça o depósito em nome de Atitude Editora Ltda.)
Pelo Correio, enviando seus dados juntamente com comprovante
de depósito para o endereço R. Brigadeiro Galvão nº34 Sala 03 Bairro Barra Funda
São Paulo - SP CEP: 01151-000

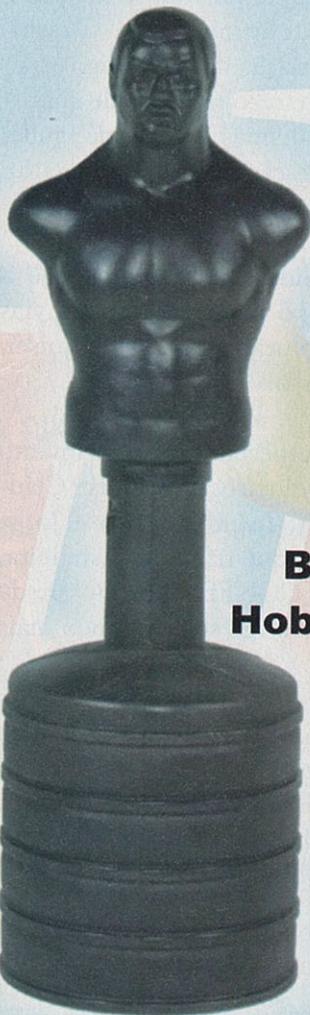


LION FITNESS

*Máquinas
de fazer
saúde!*

ESTEIRA X3

O melhor custo benefício
do mercado



**Boneco
Hoby Lion**



LF 2000 Pró



LF 3000 Pró



LF 480 Pró



LF 400 Pró



Elíptico LF 200

*Ligue, e adquira
nossos produtos.*



LF 300 Pró



LF 500



LF 7000

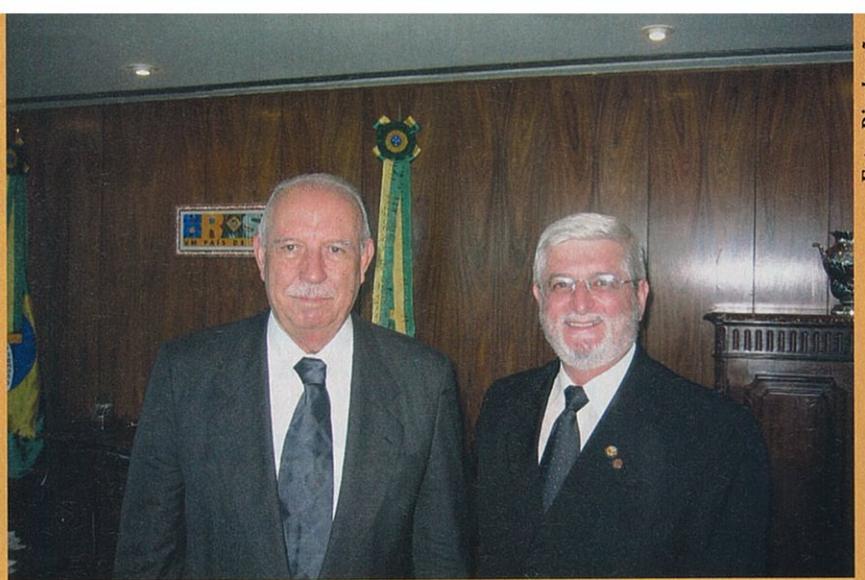
(17) **3485-1766**
www.lionfitness.com.br

O CONFEF, Conselho Federal de Educação Física, por obra do Presidente Jorge Steinhilber, e pelo relacionamento pessoal do Conselheiro Federal e Presidente do CREF-6/BH, Conselho Regional de Educação Física, Prof. Cláudio Boschi, conseguiu agendar audiência com o Vice-Presidente da República para a entrega do Atlas Brasileiro de Educação Física do Esporte. Gentilmente, o presidente em exercício concordou em receber todos os Conselheiros Federais, justificativa da foto com o Prof. Gilberto Bertevello, Conselheiro Federal, Presidente do SEEAATESP, Sindicato das Academias de São Paulo, e da FEBRACAD, Federação Brasileira das Academias.

O vice-presidente José Alencar demonstrou conhecimento e interesse pelo esporte e pela necessidade da atividade física, orientada por profissionais autorizados e habilitados. Foi informado da quantidade de profissionais que atuam no mercado, da quantidade de Faculdades de Educação Física pelo país, do volume de empregos diretos e indiretos, e, principalmente, da importante mudança ocorrida na nossa profissão, passando, recentemente, do foco exclusivo da educação para o evidente campo da saúde, através da Resolução 218 de 06 de março de 1997 do CNS, Conselho Nacional de Saúde.

A sensibilidade demonstrada pelo vice-presidente para os nossos assuntos justifica a sua brilhante carreira empresarial. De mascate a maior empresário da área têxtil na América do Sul, em apenas 50 anos de trabalho, tendo sido presidente da Federação das Indústrias de Minas Gerais.

Ficou muito interessado quando soube que a atividade do Fitness -



Vice - presidente da Republica José Alencar e Profº Gilberto Bertevello

mais precisamente as academias – são responsáveis pela absorção de quase 70% da mão de obra especializada, e que o Brasil é o 2º país no mundo em atividade física privada.

Após uma audiência de 47 minutos, regada a cafezinho e bom humor, ao nos despedirmos, aproveitei para colocar nas mãos do vice-presidente um cartão da FEBRACAD e dizer: - As academias estão fora do SIMPLES, uma penalização para um segmento tão importante. Com os olhos arregalados, o vice-presidente disse-me: - Vocês não são os únicos.

Está em Comissão Especial, para proferir parecer, o Projeto de Lei 210/04 – Super Simples – cujo relator é o Prof. de Educação Física e Dep. Federal Luiz Carlos Haully (PSDB-PR), quem entrevistei no dia 13.04, e mais uma vez renovam-se as esperanças de termos um enquadramento tributário mais justo e condizente com a realidade financeira das academias.

Para aqueles que não poderão se enquadrar no Simples, o SEEAATESP e a FEBRACAD, com o apoio do sistema CONFEF/

CREFs, solicitou ao CONCLA, Comissão Nacional de Classificações, a criação de um código específico para o recolhimento de impostos das academias, na área da saúde, e a equiparação de enquadramento, tal qual o da rede hospitalar.

Duas medidas, dois sonhos que a tanto tempo perseguimos, em vias de uma solução e, se Deus quiser, com sucesso!

Nosso especial agradecimento aos Conselheiros Federais Cláudio Boschi, Lúcio Rogério e Jorge Steinhilber que fizeram, desta feita, o sistema CONFEF/CREFs sair da estrada e correr sobre trilhos mais velozes.

Gilberto José Bertevello
Presidente
SEEAATESP / FEBRACAD
www.sindicatodasacademias.org.br
Tel: (11) 3862-9893



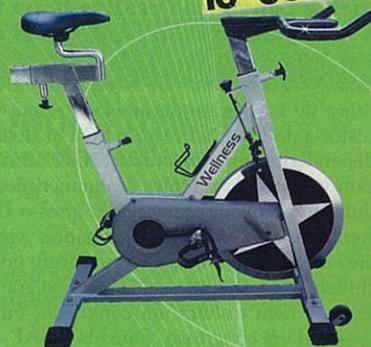
ENERGIA E BEM ESTAR TOTAL!!

As melhores marcas do mercado
Garantia Total Manutenção preventiva

**BIKE SCHWINN
EVOLUTION SR**



**BIKE WELLNESS
IC COMP**



ANILHAS EMBORRACHADAS

**ESTANTE TRIPLA
PARA DUMBELLS**



**NAUTILUS
SELECT TECH**

(AJUSTÁVEL DE 2,3 A 24 KG)

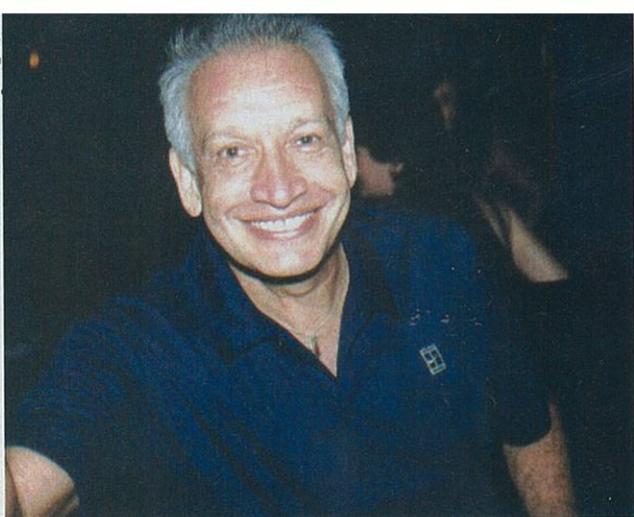


Projetos para condomínios, residências e academias.

Wellness.com.br
Equipment Center

SAC (11) 4616-0206

15 ANOS DE FITNESS BRASIL



O empresário Waldyr Soares, presidente da Fitness Brasil, nos declara, em uma entrevista exclusiva e muito simpática, sua total satisfação com o progresso de sua empresa de Informação e Desenvolvimento Profissional.

O autodidata de origem humilde Waldyr Octávio Soares (64) nasceu no Bairro de Barra Funda, São Paulo. Filho único, precisou começar a trabalhar aos 12 anos de idade para ajudar nas despesas de casa. Mesmo morando na cidade de Santo André, ABC Paulista, se dirigia até a Estação da Luz para engraxar sapatos. Foi também office-boy, atuou em empresas de peças e se considera hoje “um batalhador da vida que deu certo”.

R.E.F. - Como nasceu a idéia da primeira Convenção realizada na Cidade de Santos, ao lado de Douglas Barbosa?

W.S. - A Mecânica de Produção, minha empresa de marketing promocional, deu origem à história da Fitness Brasil, porém as duas são independentes uma da outra. Há 20 anos eu fazia campeonatos de aeróbica de competição, no qual durante aproximadamente dez anos o Brasil era top. Descobri que os participantes vinham da área de Educação Física e esses profissionais não tinham expressão na sociedade, não eram valorizados e nem tinham um congresso! Fui atrás e descobri um congresso chamado ENAF - Encontro Nacional de Atividade Física, em Poços de Caldas, e que faltavam eventos instrutivos nesse encontro. Vi que eu poderia fazer algo mais, que viria priorizar a atualização profissional. Pensei em Santos, porque é uma cidade plana, não tem subidas, é a 90 km de São Paulo, tem praia, características de interior e tem hotéis. A Prefeitura abriu suas portas para me dar suporte e eu prometi à prefeita e ao SESC Santos que se eles me dessem uma chance eu transformaria Santos na cidade do Fitness da América Latina. Cerca de 83% dos participantes são profissionais da área. Quando eu fiz o primeiro evento, pela Mecânica de Produção, se chamava Idea Brasil. Idea é o maior evento de Fitness dos Estados Unidos. Hoje nós somos maiores do que eles. No segundo ano a gente já tinha aprendido e escolhemos o nome de Fitness Brasil, passando a ter estrutura própria.

R.E.F. - Quais as dificuldades encontradas no início deste grande projeto de sucesso?

W.S. - As dificuldades encontradas não eram muitas. Não tinha evento neste nível. Encontrei um mercado defasado, amador. A grande dificuldade, naquela época, foi recuperar a auto estima daqueles profissionais para que eles entendessem que não haviam estudado à toa, que eles têm utilidade. Hoje o problema é passar todas essas informações, deste mercado altamente tecnológico, para o consumidor final, de como ele pode levar uma vida mais saudável para viver melhor.

R.E.F. - No ano passado houve a estréia de duas novas Convenções: a Fitness Brasil Centro Oeste, em Goiânia e a Fitness Brasil Bem Estar, em Curitiba. Fale sobre estes acontecimentos.

W.S. - A Fitness Brasil Centro-Oeste era realizada em Goiânia e em 2006 será transferida para Brasília. Tem o mesmo modelo de Santos, só que é um pouco menor. A de Curitiba, como o próprio nome já diz, visa também a tendência do bem estar, da qualidade de vida.

R.E.F. - Como está o preparo para a Expo-Argentina, a ser realizada em Buenos Aires, no mês de julho?

W.S. - A Expo-Argentina é uma feira de negócios e congressos voltada para donos de academias e ao mercado de Fitness na área de marketing. Estamos dando um passo à frente ao que o governo chama de Mercosul. Buenos Aires é uma expansão do nosso mercado no Brasil. Temos planos futuros de estar no Chile em 2006, resultando na expansão da Fitness Brasil no mercado sul-americano.

R.E.F. - Atualmente o Fitness evoluiu muito, surgindo novas modalidades de atividade física. Hoje a convenção se dirige também a profissionais de Nutrição, Fisioterapia, Turismo, Recreação entre outros. Explique esta mudança de programação e seu objetivo.

W.S. - Hoje os alunos querem saber, de um professor de Educação Física, tudo sobre

postura, nutrição, RPG e outros aspectos. Pensando no professor desta nova era, abrimos a convenção também para a Nutrição e a Fisioterapia. O profissional tem de estar “antenido” nas três áreas.

R.E.F. - Fale sobre a Expo-Fitness Brasil de abril e as próximas mega-feiras a serem realizadas.

W.S. - Começamos a fazer feiras porque os convencionais pediam. A feira, realizada no SESC e consolidada na cidade de Santos há 15 anos, tem 3 mil m² e é a maior loucura que existe na região, enquanto a de São Paulo tem 14 mil m². Mais de 64 mil pessoas visitaram a Expo no ano passado. A próxima mega-feira, a ser realizada entre os dias 8 e 10 de setembro, em São Paulo, é a IHRSA - Latin American Conference & Trade Show, direcionada somente para empresários.

R.E.F. - Quais são as perspectivas e projetos futuros da Fitness Brasil?

W.S. - Somos uma empresa de 20 anos, de quando ainda não existia a palavra Fitness e, atualmente, possuímos credibilidade de ponta. Sempre acreditei nesse projeto de qualidade de vida chamado Bem Estar. Segundo o economista e consultor norte-americano, Paul Zane Pilzer, a indústria do Bem-Estar, ou Wellness, movimentará cerca de 1 trilhão de reais por ano até 2010. Quando se fala em Qualidade de Vida, Bem-Estar ou Wellness, a prioridade é prevenir doenças, e isso se faz com atividade física bem orientada e nutrição equilibrada. Você estará bem com você mesmo para fazer bem aos outros. As perspectivas deste mercado com a chegada do Bem Estar está cada vez mais se ampliando.

“Depois de tudo que eu disse nesta entrevista, queria que vocês entendessem que cada vez mais esse mercado do Bem Estar, que vocês estão atuando, é um mercado que tem de se profissionalizar sempre, pois vocês estão trabalhando com um produto que se chama vida! O fundamental para todos os profissionais, indústrias e leitores é que nós tenhamos em mente que o trabalho, com a saúde e bem estar do ser humano, tem de ser feito de uma forma ética e cautelosa. Se você se cuidar, a auto estima muda e você se torna uma pessoa muito mais feliz”, finaliza Waldyr. ●

www.fitnessbrasil.com.br

INFORMATIZE SUA ACADEMIA DEFINITIVAMENTE !

NOSSOS CLIENTES FALAM POR NÓS ! CONSULTE-OS !

4 X 1 ACADEMIA
ACADEMIA MOVIMENTO
ACADEMIA ONODERA
ACQUA R
ACQUAMOTION
ACQUATHERM
AFC ACADEMIA
AGIT'S
AGIT SPORT CENTER
AGUAMIGA
ÁGUA VIDA
ALONG CENTER(CAMPINAS)
ALTO DA BOA VISTA NATAÇÃO
AQUACENTER (Casa Verde)
AQUACENTER (Freg. Do Ó)
AQUACENTER (Limão)
AQUACENTER (Tremembé)
AQUAPOINT (Vila Carrão)
AQUAPOINT (Vila Maria)
AQUATICUS ACADEMIA
A.M.S COMPANY I
A.M.S COMPANY II
AP ESPORTES
ASSOCIAÇÃO GIBI
ATHLETIC ACADEMIA I
ATHLETIC ACADEMIA II
ATHLETIC CENTER GUARULHOS
ATLANTA
ATLÂNTIDA
ATRYUM ACADEMIA
AUDI ACADEMIA UNIDADE I
AUDI ACADEMIA UNIDADE II
B. SPORTS
BOA FORMA
BOA FORMA INTERLAGOS
BODY COMPANY
BUTTERFLY
CAMBUÍ FITNESS (Campinas)
CAMPELO NATAÇÃO 1
CAMPELO NATAÇÃO 2

CASTELINHO NATAÇÃO
CENAQUA
CDR SPORT CENTER
COMPANHIA D'ÁGUA
COR TRAINNING
CONEXÃO SPORTS
CORACÃO & CIA
CORPO & CIA (Hortolândia)
CORPUS S.A..
CPN (Mandaqui)
CPN (Santana)
CPN (Tatuapé)
CPN (Vila Formosa)
CPN (Vila Mazzei)
CRIAFIS (Sto. André)
DANDY SPORTS (Arthur Alvim)
DANDY SPORTS (Imperador)
DANDY SPORTS (Patriarca)
DANDY SPORTS (Vila Matilde)
DAN PRO
DEEP BLUE
DESTAK
DRALEON 1
DRALEON 2
DECATHLON
ECO ACADEMIA
EM CORPO
EM FORMA ACADEMIA
ENERGY
ESPAÇO AQUÁTICO
ESTILO LIVRE (Arujá)
FATOR 104
FERNANDO SCHERER (Florianópolis)
FIGHT GYM
FIT ONE
FIT STOP
FITWAY
FORÇA VITAL
FORMA ESP. CLUBE (Florianópolis)
FORMATIVA 1

FORMATIVA 2
FUJII NATAÇÃO
FUN & FIT
GALPÃO 21
GUARULHOS TENNIS CLUBE
HIBRIDA
HOLOS
HR SPORT CENTER
I. M. GINÁSTICA E NATAÇÃO
IMPACTTO
INSTITUTO PAULISTA DE GINÁSTICA
JARDIM FRANÇA
JOÃO CAITANO (S.B. do Campo)
JINJU-KIM
K@2
KORPUS ACADEMIA
LIFE SPORT (Aclimação)
LIFE SPORT (Diadema)
LIFE SPORT (Edu Chaves)
LIFE SPORT (Perdizes)
LIFE SPORT (Pinheiros)
LIFE SPORT (Pompéia)
LIFE SPORT (V. Guilherme)
LORRD SPORTCENTER
MACAM SPORTS
MARATONA
MARCOS PAULO REIS
MARINAS NATAÇÃO
MAROMBA
MEDLEY SPORT CENTER (Campinas)
MODELLA CENTER
MODELAR
MOVEMENT
MÚLTIPLA ACADEMIA
NASCENTE ESPORTES
NEW TRAINNING
NUMBER ONE
NUNES NATAÇÃO
NUNO COBRA
OBJETIVA FITNESS

OVERALL
OLÍMPIA
OLIMPIADAS
PACAEMBÚ
PALMIRAS
PERALTA ACADEMIA
PERSONA ACADEMIA
PHYSICAL ATHLETIC CENTER
PLANET SPORT
PLANETA SAUDE
PODDIUM
PODIUM (SBC)
POWER ACTION
PRÓ FÍSICO
PRO FIT
PRÓ NADAR
QUINELLO ACADEMIA
RENOLDI SPORTS
RIO BRANCO (Campinas)
RUSH
R. WHITE UNIBAN
SAMIAR ACADEMIA
SANCHES SPORTS
SANTANA ATIVA
SEMA NATAÇÃO
SKIP SPORT'S
SPIN
SPORT COMPANY
SPORT STATION CB
SPORT STATION RK
SPORTIF (S.B.DO CAMPO)
SPRINT ACADEMIA I
SPRINT ACADEMIA II
STYLLO LIVRE (Barueri)
SUMMER ACADEMIA
THUNDER ACADEMIA
TRUE FORM
VILLA ESPORTES
VILA OLÍMPICA
X-POINT

WINNER & FITNESS SP 2
WORLD PERFORMANCE
WORLD SPORT

OPERFIT SYSTEM

SERIEDADE E EXPERIÊNCIA NA INFORMÁTICA DO MUNDO FITNESS !

13 anos no segmento fitness e mais de 150 academias realmente satisfeitas

NOSSA FORMA DE TRABALHO:

Um analista especializado em informática e administração de academias visita sua empresa para implantar o sistema. Fornece treinamento completo quanto ao uso do sistema e orientação sobre métodos de trabalho amplamente testados e aceitos.

- Cadastro completo de alunos, funcionários e todas as atividades de sua academia;
- Segurança no manuseio de pagamentos (com opção para cobrança bancária eletrônica);
- Controle flexível e seguro de parcelamentos, devedores e contas a receber;
- Definição flexível de planos de pagamentos e promoções;
- Controle absoluto de ocupação de salas, quadras e piscinas, com informação instantânea Sobre disponibilidade de vagas;
- Cadastro de visitantes e inativos (ex-alunos);
- Informação completa sobre conversão e retenção de alunos;
- Tratamento amplo de mala-direta, com emissão de etiquetas e e-mails;
- Controle de acessos (opção para catraca eletrônica), presenças e reposição de aulas;
- Controle de vendas e estoque de produtos comercializados internamente (loja);
- Diversos relatórios gerenciais, ampla visão administrativa e de marketing;
- Controle de convênios com outras empresas;
- Tratativa para afastamento temporário de alunos (licença médica, férias e outros);
- Impressão de fichas de matrícula e recibos de pagamento em vários estilos;

100 % controlado por senhas, com histórico de acessos por usuário. Segurança total.

IMPORTANTE:

Se sua empresa já possui sistema implantado e não está satisfeita, fale conosco. Temos ampla experiência em substituição de outros sistemas.



SOLICITE AGORA MESMO UMA VISITA PARA DEMONSTRAÇÃO GRÁTIS ! (*)

(*) visita sem custo na região da Grande São Paulo

Telefone: (11) 5031- 5719 e-mail: comercial@rml.com.br
Visite o site: rml.com.br

AUMENTANDO SUA LUCRATIVIDADE

Foto: Divulgação



Lucratividade, uma palavra mágica que tem sido a busca constante de muitos que entram nesse mercado, ávidos por ela, mas que nem sempre se realiza e se torna uma grande ilusão, como um oásis no deserto.

Veja o que falam grandes personagens de nosso tempo:

“Todo o mundo sempre teve acesso à mesma tecnologia. Até aí, nada de novo” diz Bill Gates, chairman da Microsoft. “O fato é que algumas empresas vêm adotando - a e utilizando - a com mais eficiência do que outras. E as que não utilizam a tecnologia com eficiência vão ficando para trás.”

Segundo Martha Rogers: “O importante é construir relacionamento com o cliente, o que cada vez mais é um recurso escasso das empresas. Tratar clientes diferentes de maneiras diferentes implica em conhecer o cliente, implica em manter um relacionamento constante com cada cliente.”

Já, de acordo com Jack Welch, ex-CEO da GE (Mais alto cargo executivo): “Só há duas fontes de vantagem competitiva – a capacidade de aprender mais sobre nossos clientes, mais depressa que os concorrentes, e a capacidade de transformar esse conhecimento em ação, mais depressa que os concorrentes.”

Eficiência, relacionamento e ação
Palavras muito conhecidas por todos nós. Todos buscam diariamente a eficiência e o bom relacionamento com nossos clientes.

Ação! Todos participam de cursos e treinamentos, procuram estar sempre atualizados com as últimas novidades... voltam cheios de energia. Começam a aplicar tudo o que aprenderam, porém, depois de 15 dias, voltam para a zona de conforto e acabou-se a ação. Cansados e derrotados pelo dia a dia na posição de BOMBEIROS (apagando pequenos incêndios na academia), desistem, ficam sem forças, acham que não vai dar certo, que tudo não passa de teoria e, aí, começam novamente a busca de novidades.

Mas a verdade é uma só:
PRECISAMOS SISTEMATIZAR PROCEDIMENTOS E DEIXAR QUE A TECNOLOGIA FAÇA A SUA PARTE!

O seu tempo é precioso, vale muito dinheiro e deve ser ocupado em gerar **ESTRATÉGIAS**, isto é, ter idéias que levem o seu negócio rumo ao sucesso, e, para que isso ocorra, você precisa ter mais tempo livre. Companheiros indispensáveis são seu computador e um bom sistema de controle gerencial, administrativo, de acesso e de relacionamento com o cliente.

É necessário investir em novas tecnologias e ferramentas de controle para uma administração mais profissional e que o destacará mais e mais dos seus concorrentes. Resultado: aumento da lucratividade.

Por enquanto, isso ainda é um diferencial, entretanto, espera-se que, muito em breve, todas as academias tenham computadores, sistemas, banda larga, MSN, videoconferências, e-mails, acesso por impressão digital (ou pela íris), etc.

Leonir Ebone, proprietário da Academia Master 24Horas, é um dos pioneiros no uso de biometria em academias, e este foi um dos seus primeiros investimentos, há mais de 9 anos. “O sistema de acesso biométrico é o pulmão da academia. O aluno é muito indisciplinado financeiramente, não sabe o dia de vencimento de seu plano, nem quando foi a última vez que pagou. Não imagino como conseguiríamos funcionar sem isto, hoje em dia”, diz Leonir.

Quando implantamos um sistema, em muitos casos, percebemos um fenômeno único: o aumento do faturamento e a diminuição do número de alunos “freqüentando a academia”, número este

que pode chegar a 20% do número de alunos ativos. Sem falar nas fraudes comuns na área de recepção, sem o devido controle.

Controlando eficientemente o acesso e os processos administrativos da academia, tais como matrículas, pagamentos, relatórios de caixa, entre outros, podemos e devemos passar para a próxima etapa: gerenciar por indicadores e atuar com mais eficiência onde podemos melhorar. Tudo começa com os cadastros, que devem ser feitos independentemente de os utilizarmos na hora ou não, um detalhe muito importante, que, às vezes, é desprezado. O cadastro dos visitantes, por exemplo, é fundamental para saber se investimos em treinamento de vendas ou criamos um telemarketing para os que não se matricularam. Abaixo serão descritos alguns indicadores do sistema e o que podemos fazer com eles:

- os dois mais usados são o faturamento e número de alunos ativos. São importantes, mas não suficientes, pois são genéricos demais. Não temos como saber se o número de ativos aumentou porque perdemos menos alunos ou se porque vendemos mais no mês. Só outros indicadores vão nos mostrar isso e nos ajudar a direcionar os nossos esforços, bem como nosso dinheiro;

- índices de conversão de vendas 1 e 2 : mostram como andam as nossas vendas na primeira e na segunda visita;

- índice de renovação: tínhamos 100 alunos para renovar este mês, e renovamos apenas 20, ou seja, 20% de índice de conversão. A sua academia tem noção deste número? Faz alguma coisa para renovar os planos antes deles vencerem? Ou simplesmente aguarda o aluno ser barrado na catraca?

- turn over: número total de desistências, dividido pelo total de alunos ativos no último dia do mês. Ele mostra como estamos perdendo alunos, e serve, principalmente, para ver se melhoramos ou não, após uma ação. Isto posto, será que estamos sendo eficazes e profissionais na gestão do nosso negócio? Até quando só trocar todos os equipamentos da nossa sala de musculação vai realmente trazer e reter mais alunos na nossa academia?

Pense bem! Você vai ficar fora desta nova era???

Sucesso a todos! ●

Francisco D'Elia, Jr.
Rio de Janeiro: (21) 2570-2000
São Paulo: (11) 3165-6205
www.ifitness.com.br

EM TEMPOS DE ALTA COMPETITIVIDADE SEJA DIFERENTE, INVISTA NA NOSSA TECNOLOGIA!

➔ Controle de acessos Total

Com esse sistema você controla o acesso por impressão digital ou teclado, eliminando o problema com os alunos que não levam a carteirinha para a academia **Controle de acesso Biométrico**

- Na empresa com mais tempo de experiência (5 anos)
- Maior número de clientes com esta tecnologia (+ de 50)
- Maior número de alunos (+ de 35.000) usando esta tecnologia todos os dias.

➔ Diminuição considerável de fraudes.

Você controla a entrada, a saída e confere quem paga a academia, evitando até a cumplicidade entre aluno e funcionário. O sistema também dispõe de ferramentas que gravam todas as operações.

➔ Sistema Modular.

O FitSys pode ser comercializado em módulos, facilitando a tomada de decisão e criando um produto que atende exatamente às suas necessidades.

➔ Maior retenção e captação de clientes.

Relatórios e informações importantíssimas para programação de campanhas de marketing e cadastro de visitantes completo para melhorar o follow up e aumentar as vendas.

➔ Relatórios flexíveis e sintéticos.

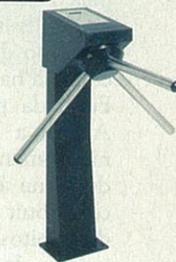
O sistema possui diversos relatórios gerenciais, com destaque para o resumo gerencial no qual em uma só tela, você poderá enxergar todos os dados importantes da sua academia.

➔ Integração Total.

- Gerenciamento técnico** - Controle de aulas e geração da folha de pagamento,
- Avaliação física** - Vários protocolos e relatórios focados no aluno.
- Agenda** - Agendamento de avaliações, exames, telemarketing e etc.
- Musculação** - Prescrição de treinamento, quiosque de auto atendimento para os alunos e gestão da área de musculação.

Entre em contato conosco ou visite nosso site.

FitSys o sistema de controle de acesso, gestão, marketing e venda mais indicado para sua academia



Periodo: MARÇO 2006
Consolidação: Todos os Consultores

Pessoa Gerencial
Consolidado em: 18/04/2006

CONTAS A RECEBER				CONTAS A PAGAR			
Total em contas abertas:	Recebido/Nota de Vencimento	Vencido/Nota de Pagamento	Pago (Nota de Vencimento)	Gasto (Nota de Pagamento)			
R\$140,00				R\$0,00			
R\$0,00				R\$0,00			
R\$320.562,18				R\$0,00			
R\$116.910,89		R\$1.907,23		R\$0,00			
R\$117.238,80		R\$1.907,61		R\$0,00			
R\$117.427,14				R\$0,00			
R\$116.910,89				R\$1.907,23			

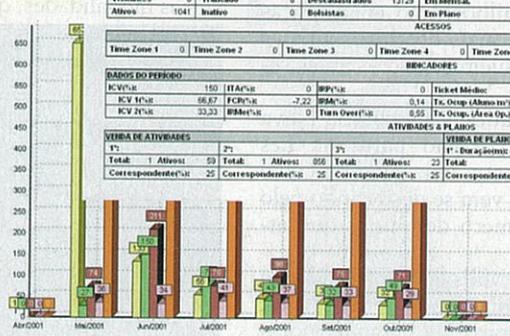
PROCESSOS							
Cadastro	2	Trancamento	0	Troca de Atividade	4	Adimplência	1
Matrícula	2 + 1	Destacamento	5	Renovação de Plano	0	Inadimplência	0
						Resistência	09

STATUS							
Visitantes	0	Trancado	6	Descontado	13129	Em Mensal	150
Ativos	1041	Inativo	0	Boleto	0	Em Plano	600
						Inadimplentes	1
						Ativos - Boleto	1041

ACESSOS							
Time Zone 1	0	Time Zone 2	0	Time Zone 3	0	Time Zone 4	0
						Time Zone 5	0
						Total	0
						Dias Úteis	1

BANCADORES							
ICV %	140	ITAF %	0	BP %	0	Juros e Multas	R\$106,86
ICV %	66,67	FCR %	-7,22	BR %	0,14	Tax. Útil. (Alimo 10%)	0,15
ICV %	33,33	BR %	0	Tax. Útil. (Área Op)	0,55	Despesa por Aluno	R\$0,00
						Perdiabilidade por Aluno	R\$106,96

ATIVIDADES & PLANO							
VENHA DE ATIVIDADES				VENHA DE PLANO POR EMBARCAÇÃO			
Total	1	Ativos	59	Total	1	Ativos	23
Correspondente	1	Correspondente	25	Correspondente	1	Correspondente	50
						Correspondente	12
						Total	1
						Correspondente	25



DESEMPENHO COM TECNOLOGIA

www.ifitness.com.br

(21) 2570-2000 comercial-rj@ifitness.com.br
(11) 3165-6205 comercial-sp@ifitness.com.br

A maior agência da Les Mills no mundo, a Body Systems se prepara para ingressar numa fase muito especial. A empresa, que possui hoje 2001 academias credenciadas, pretende investir fortemente em atendimento, a fim de aumentar a média de programas implantados por academias.

São mais de duas mil academias credenciadas e nove programas, entre os quais dois desenvolvidos exclusivamente no Brasil, num total de cerca de um milhão de alunos que têm acesso a treinamentos motivantes e intensos diariamente. Esses são os resultados alcançados em apenas sete anos de atuação no Brasil pela Body Systems, agência brasileira da Les Mills International, que revolucionou o mercado de fitness e as aulas de ginástica coletiva nas academias.

Fundada pelo atleta e empresário, Paulo Akiau, a Body Systems é um fenômeno não somente por introduzir soluções inovadoras na área de fitness, mas também por contribuir para uma verdadeira mudança de hábitos, levando milhares de pessoas à prática de atividade física através de seus programas de ginástica.

Mas para relatar a história de sucesso da Body Systems é preciso antes conhecer a trajetória da Les Mills International, responsável pelo desenvolvimento desses programas, presentes em mais de nove mil academias em 58 países, que a cada dia continuam ganhando popularidade e mais adeptos em todo o planeta.

Para se ter idéia, os programas rendem hoje mais de US\$ 40 milhões/ano em licenças com uma média de mais de cinco milhões de pessoas que possuem acesso às aulas semanalmente.

A Les Mills International nasceu na Nova Zelândia, em 1980, como parte da Les Mills World of Fitness, uma rede de cinco academias que hoje vem se destacando pelo impressionante número de alunos que atende.

Inicialmente, a Les Mills era uma academia de médio porte, administrada por Les Mills, um campeão olímpico, de grande notoriedade na Nova Zelândia. Com o tempo, por estar sempre envolvido com a área esportiva, Mills passou a administração da academia para seu filho, Phillip Mills, que se mostrou um profissional com grande visão empresarial.

Logo ao assumir a academia, Phillip não conseguia entender porque aulas da mesma modalidade apresentavam tanta discrepância em termos de volume de alunos.

Na tentativa de identificar o segredo do

sucesso de alguns professores, que conseguiam manter a sala de aula sempre lotada, Phillip percebeu que havia necessidade de uma padronização, criando assim um sistema revolucionário de preparação das aulas e programas de ginástica, bem como o mais completo método de treinamento de professores já oferecido no mundo.

Com a sistematização, os resultados não poderiam ser melhores: as aulas passaram a ficar sempre lotadas e houve crescimento acelerado da academia. A repercussão internacional ocorreu rapidamente e se expandiu, primeiramente para a Austrália, cujas academias também adotaram o método de padronização desenvolvido pela Les Mills.

Daí para o resto do mundo foi um pulo, ou seja, hoje um número crescente de academias em todo o planeta vem oferecendo os programas da Les Mills com resultados altamente satisfatórios.

Agências regionais

A estratégia da Les Mills é oferecer opções de aula em grupo com qualidade assegurada para as pessoas nas mais diversas modalidades, que vão desde pro-

gramas de resistência muscular, ciclismo indoor, artes marciais, condicionamento postural, step, dança, condicionamento cardiovascular etc.

O grande diferencial desses programas está no fato de serem pré-coreografados, desenvolvidos pela Les Mills International, em Auckland, na Nova Zelândia, e distribuídos por meio de agências regionais, representantes da Les Mills.

Atualmente, existem representantes da Les Mills em vários continentes, como Europa, América do Norte e América do Sul e Oceania. Os programas também vêm sendo bastante difundidos no Japão, China e Sudeste da Ásia.

A Body Systems do Brasil está entre as três maiores agências da Les Mills no mundo, compartilhando know how com os demais países da América Latina. Tanto que a partir desse ano, a Body Systems Brasil ganhou nova denominação, passando a se chamar Body Systems Latin America.

O início no Brasil

O primeiro contato do atleta e empresário, Paulo Akiau, com esses programas ocorreu na IHRSA, maior feira mundial de

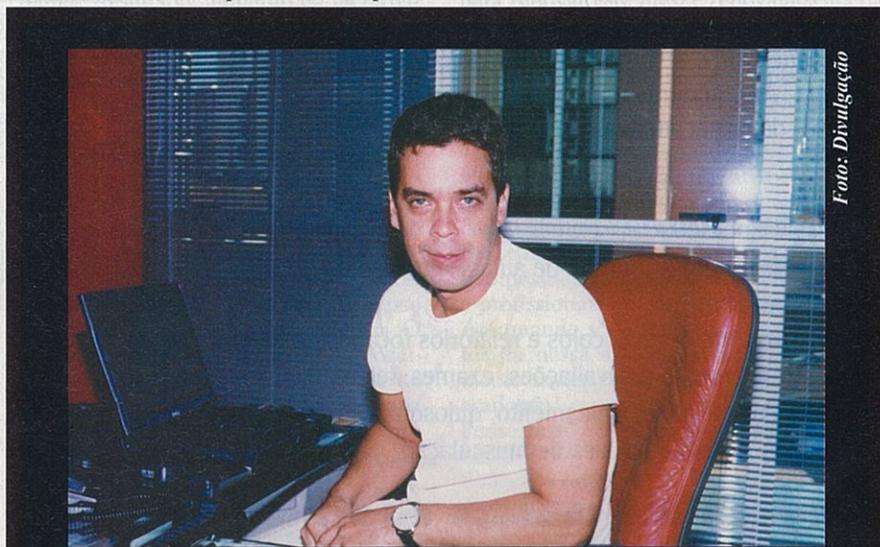


Foto: Divulgação

A Body Systems é um fenômeno não somente por introduzir soluções inovadoras na área de fitness, mas também por contribuir para uma verdadeira mudança de hábitos, levando milhares de pessoas à prática de atividade física através de seus programas de ginástica.

Paulo Akiau - Body Systems

CARRERA

ELÍPTICO



ESTEIRA



BIKE INDOOR



BIKE VERTICAL



BIKE HORIZONTAL

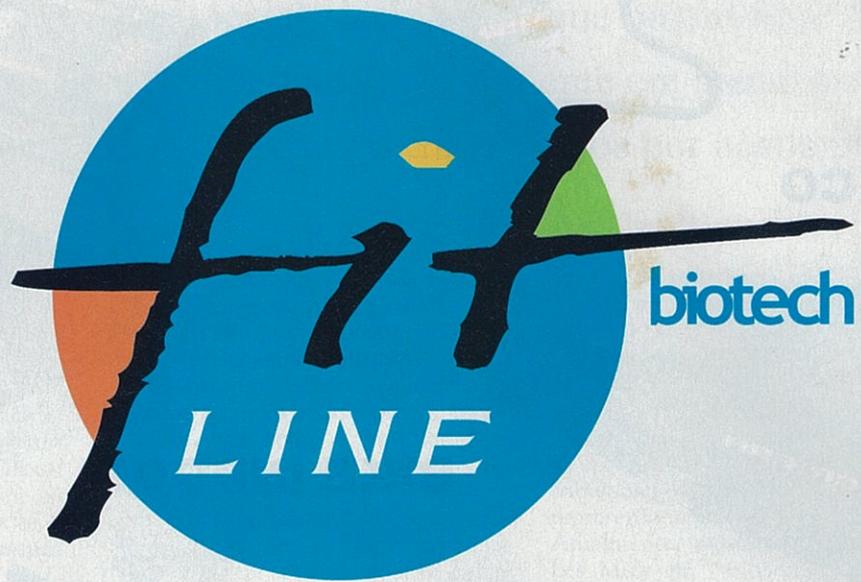


FABRICA VINHEDO-SP

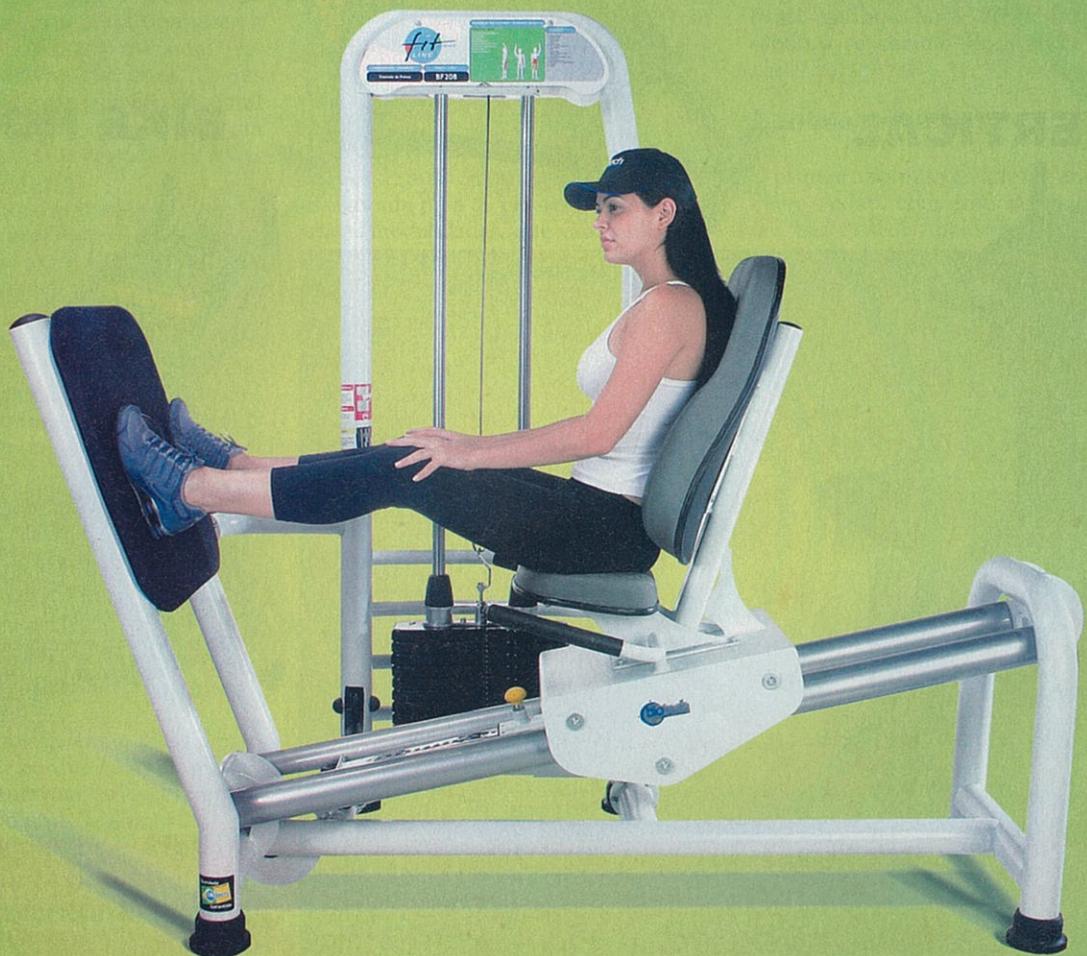
CONTATO: 55 (019) 3876-4838 /3876-0209

E-MAIL: atendimento@carrerafitness.com.br

LANÇAMENTO



tecnologia, conforto e qualidade para melhor performance



O desenvolvimento contínuo em pesquisas e engenharia é uma premissa da empresa. Seu resultado surpreende e resulta em equipamentos com dispositivos que facilitam seu uso, aumentam a eficiência e garantem máxima segurança aos usuários.

Dispositivos **ENGINEERING BY BIOTECH**

BioClip



Bio Clip - dispositivo para seleção de pesos com encaixe preciso e de fácil manipulação. Segurança e ergonomia ao alcance das mãos.

BIOCAM



Bio Cam - equalizador de esforço que permite ao equipamento acompanhar a curva de potência do grupo muscular envolvido no exercício.

BIO TROLLEY



Bio Trolley - dispositivo com roldanas móveis que deslizam suavemente pela coluna vertical de aço. Mantém o alinhamento da barra de peso e garante maior precisão dos movimentos.

WGD
WEIGHT GRAB DEVICE



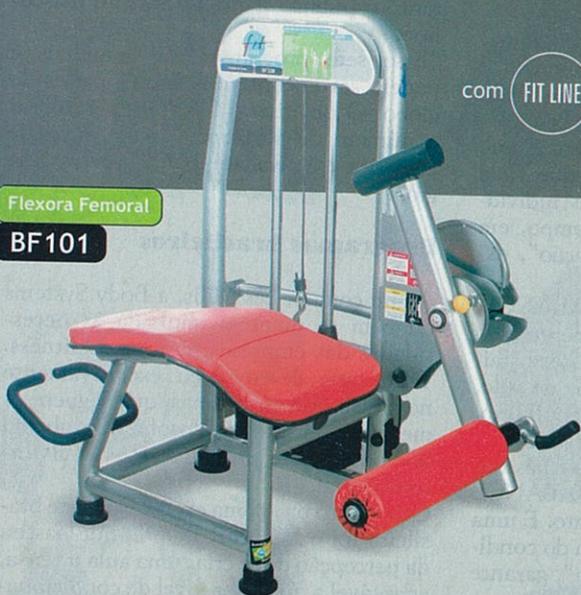
Weight Grab Device - dispositivo aplicado na parte superior do sistema de pesos dos equipamentos que garante um suave e preciso deslizamento das placas de peso, aumentando o conforto e a segurança do usuário.

com **FIT LINE** você fica em forma para qualquer esporte



Flexora Femoral

BF101



Extensora de Quadriceps

BF100

Ergonomia perfeita para execução dos movimentos e para atingir o máximo de eficiência nos exercícios.



Para maiores informações sobre estes e outros produtos da Fit Line, entre em contato conosco através do telefone ou e-mail abaixo.

Fit Line é uma linha de equipamentos para fitness que alia robustez com leveza visual, ergonomia com design e qualidade com preços competitivos. Desenvolvida pela **Biotech**, a **Fit Line** é, acima de tudo, uma marca que se preocupa em oferecer o máximo, com um conceito de agilidade, versatilidade e integração nos mais diversos ambientes de academias, condomínios, clubes, hotéis e residências. Assegura a máxima performance de seus usuários, sem dispensar o conforto. É a mais nova opção para deixar a sua academia ainda mais em forma.



0800 771 0004
(11) 3603 0202

biotech@biotechfitness.com
www.biotechfitness.com

esportes, realizada nos Estados Unidos, em 1996, quando duvidou dos resultados que poderiam ser alcançados a partir da introdução de aulas sistematizadas.

Em 1997, na Convenção da IDEA, também nos EUA, Akiau presenciou o lançamento do BODYPUMP pela agência americana, se convenceu do potencial do negócio e, em sociedade com Waldyr Soares e Douglas Barbosa, da Fitness Brasil, e Leo Yamada da Raia 4 Comércio, assinou com a Les Mills e fundou a Body Systems Brasil, tornando-se uma agência da Les Mills no País.

Inicialmente, o programa introduzido pela Body Systems no Brasil foi o BODYPUMP, que não foi o primeiro desenvolvido pela Les Mills, mas o primeiro a ganhar um formato internacional. O programa tem permanecido como o mais popular entre os programas da Les Mills, desde o seu lançamento internacional, e continua sendo líder mundial em aulas de ginástica coletiva.

Trata-se do maior sucesso da Les Mills, que consiste na realização de exercícios semelhantes aos da musculação, cujo objetivo é proporcionar ganhos de força e massa muscular, resistência, postura e definição muscular.

"As aulas são coreografadas e com baixo grau de dificuldade, permitindo que não somente mulheres, mas também os homens retornassem às salas de ginástica para a prática de aulas animadas com resultados visíveis para o aluno em pouco tempo", comenta Christian Munaier, consultor da Body Systems.

A partir daí, outros programas foram surgindo conforme a demanda do mercado. "Um dos diferenciais da Les Mills é estar sempre atenta às tendências mundiais e mudanças de hábitos das pessoas, criando assim soluções específicas para cada necessidade", comenta Sérgio Ribeiro, diretor da Body Systems.

Logo atrás do BODYPUMP veio o BODY-ATTACK, uma solução sob medida para as pessoas que apreciam aulas intensas e simples, mas com alto gasto calórico. O BODY-ATTACK é um treinamento aeróbio, que consiste em uma combinação de exercícios cardiovasculares com trabalhos de força e estabilização, permitindo uma integração muito grande entre os participantes. O programa resgata um pouco dos movimentos simples da aeróbica, porém, com total padronização.

Ciclismo indoor

O terceiro programa introduzido pela Body Systems no Brasil foi o RPM, uma modalidade de ciclismo indoor, que proporciona gastos de até 800 calorias em uma única aula ao som de trilhas sonoras extremamente contagiantes.

"O Brasil hoje é o país com o maior número



"O objetivo é ajudar o empresário a identificar os pontos que precisam ser melhorados em seu negócio e quais as ações necessárias para que os programas tragam resultados".

Sergio - Body Systems

de academias licenciadas e professores treinados nesse programa. A vantagem dessas aulas é também a padronização, ou seja, o aluno pode estar certo de que a qualidade é controlada. São aulas pré-coreografadas que já vêm testadas, permitindo que cada aluno treine suas capacidades individualmente, mas, ao mesmo tempo, em conjunto, o que gera motivação", explica Christian.

Logo depois, veio o BODYBALANCE, um programa de condicionamento postural que combina técnicas do Yoga, Tai-Chi e Pilates em movimentos de solo, visando ganhos de força, equilíbrio, flexibilidade e consciência corporal.

"Ao contrário do que muitas pessoas possam pensar, o BODYBALANCE não é uma aula de relaxamento. É uma aula forte que busca melhoria do condicionamento e ganho de força", garante Sérgio.

Segundo ele, o BODYBALANCE, juntamente com o BODYPUMP e o BODYCOMBAT, já está se tornando uma das aulas mais populares nas academias brasileiras.

"Em função do estresse do dia-a-dia e busca por maior qualidade de vida, o BODYBALANCE tem se mostrado extremamente eficaz e vem ganhando cada vez mais adeptos. Hoje, está quase se equiparando com o BODYCOMBAT em número de academias licenciadas", complementa Sérgio.

Segundo ele, o BODYCOMBAT é o programa recordista em crescimento dentro do mercado brasileiro, que combina movimentos de artes marciais à ginástica, permitindo também alto

gasto calórico e condicionamento cardiovascular.

"O BODYCOMBAT não é uma aula de defesa pessoal. É uma aula de ginástica com movimentos de artes marciais, criada para que o praticante gaste calorias e descarregue energia", explica Christian.

Atenta às necessidades dos praticantes de atividade física no Brasil, a Body Systems trouxe, posteriormente, o BODYSTEP, no qual a Les Mills resgata os princípios que nortearam o surgimento do step, oferecendo aulas simples com baixo grau de complexidade, motivantes, possibilitando a participação de alunos iniciantes ao lado dos mais treinados, e um alto gasto calórico.

Outro programa bem-sucedido da Les Mills que a Body Systems trouxe para o Brasil é o BODYJAM, ideal para quem deseja gastar calorias ao som dos mais variados ritmos como Funk, Hip-Hop, latino etc., permitindo até mesmo aos menos coordenados divertirem-se e aprenderem alguns passos de dança. O programa atrai tanto o público feminino quanto masculino.

"Esse sete programas são mundiais e podem ser encontrados em 54 países do globo. O objetivo da Les Mills é dobrar o número de participações em aulas de ginástica coletiva até 2010", revela Sérgio.

Programas brasileiros

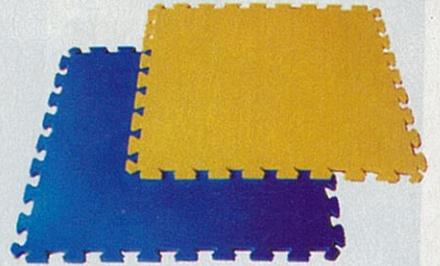
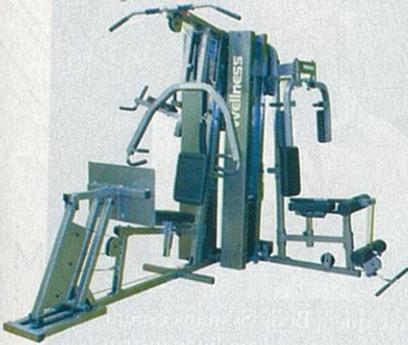
Assim como a Les Mills, a Body Systems também se mantém alinhada às necessidades das empresas na área de fitness. Tanto que desenvolveu exclusivamente no Brasil dois programas, que seguem os mesmos conceitos e filosofia de trabalho dos outros sete programas Les Mills International.

O primeiro programa exclusivamente brasileiro foi o POWER POOL, que nasceu da percepção de se criar uma aula intensa, adaptável a qualquer nível de condicionamento físico dos alunos. São aulas de 45 minutos pré-coreografadas, cujo objetivo é promover o desenvolvimento cardio-respiratório dos alunos.

"A piscina é uma área de alto custo no negócio, especialmente se a academia tiver baixa ocupação. A hidrogenástica, por sua vez, tem sido vista como uma atividade mais voltada para pessoas da terceira idade, o que contribui para agravar esse quadro, e a natação ficou mais focada no público infantil e para bebês. O POWER POOL surgiu como uma opção para que os empresários tenham retenção de alunos e a rentabilidade real que a piscina pode proporcionar. A proposta é levar para as piscinas e para a hidrogenástica a padronização dos demais programas



**TUDO EM
12 X SEM JUROS**

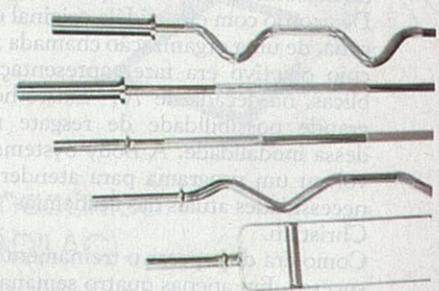


Flexen

Distribuidor de Equipamentos
Nacionais e Importados

Rua Agostinho Menezes 97 - Tijuca
Rio de Janeiro - RJ - Cep: 20540-150

www.flexen.com.br - flexen@uol.com.br
Tel: (21) 2288-6469 / 2268-3471
7844-8353 / 7844-8354



da Body Systems”, explica Sérgio. Outro programa desenvolvido pela Body Systems no Brasil foi o POWER JUMP. Percebendo que algumas academias no Brasil adquiriram mini-trampolins e poucas conheciam a melhor maneira de usá-los, a Body Systems criou seu programa: o POWER JUMP.

“Para se ter idéia, fizemos uma pesquisa, na época, junto aos nossos licenciados que apontou que mais de 50% tentavam ministrar aulas de trampolim, mas sem critérios de segurança, eficácia e, principalmente, sem todo aparato de marketing que pode transformar a idéia em um sucesso. Portanto, era uma necessidade do mercado, que

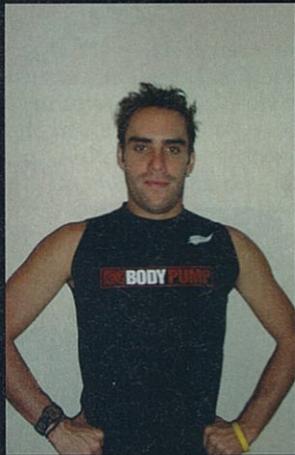


Foto: Divulgação

“Os programas contribuem para nosso crescimento profissional, pois a Body Systems oferece todo o suporte que o professor precisa para realizar um bom trabalho e ter sucesso em sua carreira”.

Rodrigo Rangel Rizzo - Prof.º Credenciado

a Body Systems decidiu atender, desenvolvendo um programa com todos os conceitos da filosofia Les Mills”, explica Sérgio.

De acordo com ele, a idéia original é americana, de uma organização chamada Air Ink, cujo objetivo era fazer apresentações públicas, na década de 70. “Existe hoje uma grande possibilidade de resgate mundial dessa modalidade. A Body Systems desenvolveu um programa para atender a essas necessidades atuais das academias”, declara Christian.

Como era de esperar o treinamento foi um sucesso. Em apenas quatro semanas após o seu lançamento, em setembro do ano passado, a Body Systems já possuía mais de 200 academias licenciadas. Hoje, são mais de 700 academias que oferecem essas aulas.

“Assim como os demais programas, o objetivo é sempre criar estímulos para que o aluno faça a primeira aula e torne-se um adepto, que é o maior problema hoje

nas academias. Os programas da Les Mills têm essa proposta de fidelizar o aluno. O POWER JUMP pode ser implantado de forma complementar aos programas da Les Mills”, acrescenta Christian.

O POWER JUMP já atravessou, inclusive, fronteiras internacionais. A Body Systems implantou esse programa em Portugal e alguns países da América Latina. Além disso, há grandes chances de que o mesmo seja distribuído nos outros países da rede Les Mills.

Consultoria

Dentro de todo esse trabalho da Body Systems, um ponto importante a ser destacado é que a empresa não apenas oferece programas de ginástica, mas sim soluções completas, que envolvem, inclusive, o fornecimento de ferramentas gerenciais e de gestão, visando o sucesso das academias.

“Hoje, a Body Systems possui um departamento de consultoria que ministra cursos e palestras em seus workshops trimestrais, sem custos adicionais, para treinamento de recepcionistas, coordenadores, liderança etc, cujo conteúdo é voltado tanto para a área técnica quanto administrativa”, revela Sérgio.

Além disso, a Body Systems oferece um programa gerencial que é uma espécie de Meeting in Company, no qual os consultores da agência fazem uma imersão nas academias, trabalhando a questão de vendas, atendimento e realizam um acompanhamento dos resultados.

“O objetivo é ajudar o empresário a identificar os pontos que precisam ser melhorados em seu negócio e quais as ações necessárias para que os programas tragam resultados. Nesse aspecto, orientamos, por exemplo, quanto à melhor forma de vender os programas na recepção até como organizar o quadro de horários, ou seja, é um verdadeiro arcabouço gerencial”, observa Sérgio.

De acordo com ele, a Body Systems não deseja que os programas sejam introduzidos nas academias todos de uma vez. “Vendemos conjuntos de soluções. Assim, nosso objetivo é que as ferramentas sejam implantadas na academia no tempo correto e, para isso, existe um monitoramento constante, a fim de analisarmos o perfil de cada cliente e as melhores soluções para cada empresário”, complementa Sérgio.

Professores capacitados

Além dos treinamentos gerenciais, outro ponto forte do trabalho da Body Systems é o treinamento dos professores que vão ministrar as aulas, cujo objetivo é auxiliar no aprimoramento e o crescimento profissional, mas também contribuir para valorização dos professores na sociedade.

“Os professores brasileiros sempre tiveram grande notoriedade mundial por serem entusiasmados, carismáticos e bem preparados. Porém, geralmente, não usam ferramentas que possam alavancar seu crescimento profissional. A comunidade de Educação Física vinha se movimentando para buscar uma maior valorização desses



Foto: Divulgação

“O fato é que a Body Systems espera que os professores sejam bons instrutores na parte técnica, mas também bons vendedores de seu trabalho, bons comunicadores e pessoas que também contribuam para o crescimento das academias”.

Christians Murnaier - Body Systems

profissionais e a Body Systems veio contribuir com isso, mostrando que os professores são profissionais que devem se voltar para o bom atendimento, preocupados com saúde e provedores de saúde”, relata Christian.

Sendo assim, a Body Systems entende que o treinamento dos professores é essencial para o sucesso dos programas. “A cada três meses, na ocasião dos lançamentos dos novos mixes, aproveitamos esses encontros para preparar e reciclar os profissionais. Na verdade, o lançamento dos mixes é o motivo para o encontro, mas o objetivo é mesmo a reciclagem. A cada encontro, os professores aprendem as novas coreografias, porém, mais do que isso, trocam experiências e têm acesso a ferramentas muito importantes. Abordamos, por exemplo, questões como marketing pessoal, técnicas de neurolingüística, aspectos técnicos e científicos de como oferecer seu trabalho



O MÁXIMO EM PILATES

A MELHOR QUALIDADE PELO MENOR PREÇO

DIRETO DA FÁBRICA

PROMOÇÃO

STEP BARREL

5 X R\$ 110,00

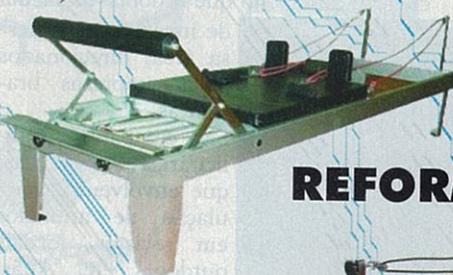


CADILAC

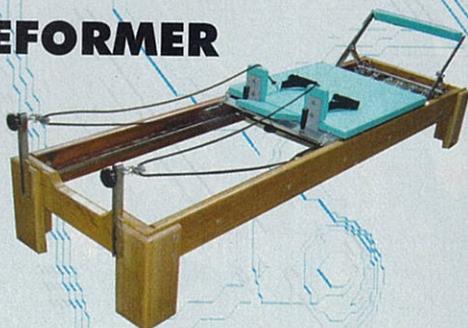


Aço: 5 X R\$ 1.135,00
Madeira: 5 X R\$ 1.249,00

REFORMER

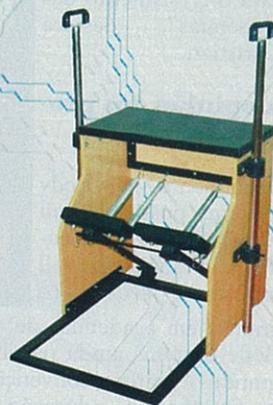


Aço: 5 X R\$ 845,00
Madeira: 5 X R\$ 918,00



CHAIR

5 X R\$ 335,00



HIGH BARREL

5 X R\$ 292,00



BARREL

5 X R\$ 48,00



CARACTERÍSTICA DOS PRODUTOS

- Equipamentos construídos com material de alta resistência mecânica.
- Disponível nas versões aço e madeira de lei (REFORMER e CADILAC).
- Pintura eletrostática e cromação altamente resistente.
- Molas em aço zincadas seguras e duráveis.
- Construção anatômica e extremamente confortável.

VENDAS

Tel:(11) - 4221-4545 / 5071-5007 Cel:8264-2467
e-mail: pilates@sebrasil.com.br
www.sebrasil.com.br/pilates

FÁBRICA

Tel:(11) - 4996-2334
Rua: Distrito Federal,443 - Piso Superior
Bairro: Santa Terezinha - Santo André - SP

nas academias e de como ajudar na fidelização dos alunos, aspectos fisiológicos dos exercícios etc.”, revela Christian

Ele explicou que depois de aprovados nos dois módulos do treinamento, os professores assinam um contrato com a Body Systems e participam dos cursos trimestrais. “Eles só podem ministrar os programas em academias credenciadas. Grande parte desses profissionais alcançou um up grade em suas carreiras depois que se tornaram credenciados da Body Systems, uma vez que começaram a aplicar as ferramentas fornecidas nos treinamentos para seu crescimento profissional. Na verdade, essa é uma preocupação que vem da própria filosofia Body

Systems, afinal, Paulo Akiau foi um grande atleta, mas também um profissional de grande visão empresarial. Por isso, nosso objetivo é compartilhar um pouco desse know how com os professores. O fato é que a Body Systems espera que os professores sejam bons instrutores na parte técnica, mas também bons vendedores de seu trabalho, bons comunicadores e pessoas que também contribuam para o crescimento das academias”, destaca Christian.

A opinião dos professores

Atualmente, a Body Systems possui 12 mil profissionais treinados, dos quais oito mil ministram seus programas em academias de todo o Brasil. A Body Systems ainda participa de 90% dos grandes eventos e convenções voltadas para profissionais de educação física, buscando levar informações que possam ajudar em seu crescimento profissional.

Rodrigo Rangel Rizzo, professor credenciado há um ano e meio para aulas de BODY-PUMP e RPM, garante ter aumentado sua empregabilidade com os treinamentos da Body Systems.

“Os programas contribuem para nosso crescimento profissional, pois a Body Systems oferece todo o suporte que o professor precisa para realizar um bom trabalho e ter sucesso em sua carreira. Nos treinamentos são desenvolvidas habilidades importantes, mas acima de tudo, orientam o profissional

a trabalhar com profissionalismo, a passar segurança para os alunos, além de estar sempre preparado para motivar e, conseqüentemente, a ajudar na retenção dos alunos. Na verdade, os programas são bem motivantes e seguros tecnicamente, facilitando o trabalho dos professores e a vida dos proprietários de academias na busca por maior rentabilidade”, comenta Rodrigo.

Completa estrutura

Para viabilizar todo esse treinamento dos profissionais, a Body Systems definiu sedes de workshops no Brasil

para contratação de um professor, mas a escolha é uma atribuição da academia. Não temos como prever nem garantir que o professor vá se adaptar ou não em determinada academia”, declara Sérgio.

Marketing agressivo

Como parte das soluções oferecidas para as academias, é responsabilidade da Body Systems cuidar também de todo marketing dos programas e comunicação junto à mídia. Para se ter idéia, a Body Systems faz anualmente investimentos bastante agressivos em marketing, percentuais que chegam a mais do que o dobro da média

de investimentos nessa área, direcionados pelas empresas brasileiras.

São campanhas publicitárias poderosas, que envolvem a veiculação de anúncios em revistas, jornais outdoors etc. Aliás, a Body Systems foi a empresa que realizou, no ano passado, uma das maiores campanhas de outdoor já vistas no Brasil na área de fitness, com grande impacto e alcance nacional.

Além disso, as academias têm à sua disposição todo material de marketing, sem custos adicionais, como por exemplo, convites para lançamentos dos mixes, banners, malas diretas para ex-alunos, imagens, fotos etc. Desde

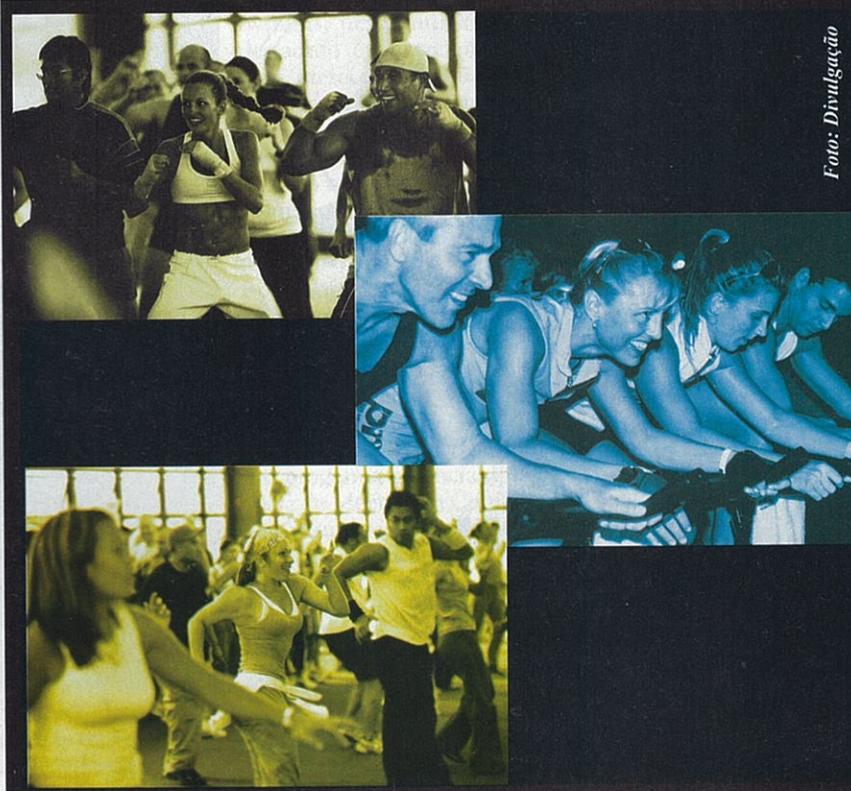


Foto: Divulgação

com datas programadas. Normalmente, a empresa realiza 23 workshops trimestrais em 23 cidades sedes, totalizando 92 eventos anuais.

“Importante deixar claro que o trabalho da Body Systems, tanto para os empresários na área gerencial, quanto para os professores na parte profissional, é contribuir para o sucesso da academia. Porém, não podemos e nem queremos sentar na cadeira do proprietário, ou seja, não podemos tomar a decisão por eles. Nosso papel é de parceiros, portanto, a escolha dos professores ou mesmo se os empresários seguirão ou não nossas orientações são variáveis que não temos como controlar. Certamente, levamos às academias os parâmetros

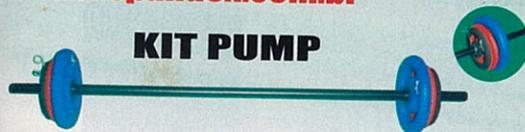
do ano passado, a empresa também vem realizando parcerias importantes, visando contribuir para atrair alunos e divulgar os benefícios e vantagens dos programas Body Systems.

Uma ação de grande retorno foi realizada, em julho de 2004, juntamente com a Revista Boa Forma, através da qual assinantes e leitores da publicação receberam convites para realizar uma semana de aulas gratuitamente em academias que aceitaram participar da campanha.

“Foi um sucesso. Para se ter idéia, tivemos academias que, por conta dessa ação, fecharam mais de 40 matrículas em uma época considerada de baixa, que é o inverno”, comenta Sérgio.

No final do ano passado, outra parceria

KIT PUMP



DUMBELLS - REVESTIDOS



HALTERES



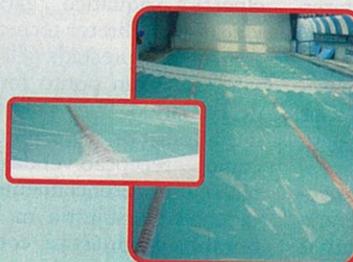
MINI - TRAMPOLIM REVESTIDO



TORNOZELEIRAS - CORITA E LONA



LONA TÉRMICA PARA PISCINA



COLCHONETES- PROFISSIONAIS



PROTETORES DE BARRAS



SÃO PAULO 11 3462 2666
spandex.vendas@bignet.com.br

CURITIBA 41 9211 7430
spandex_pr@hotmail.com 336 4585

RIO DE JANEIRO 21 2710 9351
repro@predialnet.com.br 9214 4563

SANTOS 13 3019 3586
paps.vendas@bignet.com.br

LANÇAMENTOS



FL 301 Leg Press 45°



FL 302 Rak Agachamento



Spinning



FL 300 Leg Press Horizontal Sentado



Abfitness FL 200

A evolução em abdominal



Fone: (61) 484-3887 Tel/Fax: (61) 556-9383
E.mail-freeltda@ig.com.br

bem-sucedida com a Kellogg's contribuiu para que milhares de pessoas conhecessem os programas da Body Systems, por meio de uma das maiores campanhas de conscientização da importância da atividade física já realizada no País.

"Na verdade, ao contrário da Boa Forma, cujos leitores já são freqüentadores de academias, nessa promoção da Kellogg's objetivamos estimular as pessoas a praticar atividade física, ou seja, a intenção era criar conscientização. Isso porque a Kellogg's fez uma pesquisa que apontou que os consumidores de seus produtos, apesar de manterem hábitos saudáveis no que se refere à alimentação, tendo uma preocupação com a saúde, não costumam se exercitar até mesmo por falta de informações. Daí, a idéia de fazer a promoção, na qual foram veiculadas em cerca de 800 mil caixas da linha Kellness todas as informações sobre os programas da Body Systems, bem como os benefícios que podem ser alcançados nas aulas", conta Sérgio.

Os resultados também superaram as expectativas. Em dezembro, que é considerado um mês de baixa para as academias, muitas registram um número altíssimo de matrículas.

"Em 2005, vamos continuar com essa estratégia. No momento, estamos negociando uma nova parceria que irá agregar ainda mais valor aos programas e tornar as academias ainda mais satisfeitas", revela Sérgio.

Esforços reconhecidos

E ao que tudo indica esses esforços vêm realmente dando certo para garantir a satisfação dos clientes. Para se ter idéia, o número de cancelamentos seja por descontentamento ou inadimplência das academias credenciadas à Body Systems não chega a 1% mensalmente.

"Quando uma academia fecha contrato conosco, passando a utilizar nossas sugestões de como operar e a adotar nossos programas, a meta é chegar a 29% de rentabilidade e a um turn over menor do que 15%", comenta Sérgio.

Um bom exemplo de cliente satisfeito com os programas Body Systems é o da Monday Academia, localizada em São Paulo. Desde que inaugurou sua primeira unidade – em 2003, na Móoca, e, em 2004, no Shopping Plaza Sul, a Monday adquiriu todos os programas da Body Systems.

"Todos os programas têm uma grande aceitação nas unidades, atraindo um público muito variado. A implantação das aulas sistematizadas trouxe um incremento, especialmente na parte de ginástica, de cerca de 30%. Podemos dizer que foi um grande diferencial para a Monday implantar esses programas, uma vez que podemos atender a



Foto: Divulgação

"Todos os programas têm uma grande aceitação nas unidades, atraindo um público muito variado. A implantação das aulas sistematizadas trouxe um incremento, especialmente na parte de ginástica, de cerca de 30%".

Fernando Baeta - Academia Monday

todas as necessidades e expectativas de nossos clientes nos departamentos de ginástica e aquático", garante Fernando Dias Baeta, diretor técnico da Monday. A assessoria prestada pela Body Systems também é um ponto forte na opinião de Fernando. "São palestras direcionadas a todos os segmentos da academia, como recepção/ventas, supervisão técnica e gerenciamento. Recebemos também consultoria na elaboração de horários de ginástica, como também na melhor forma de trazer alunos para os dias mais fracos da semana com auxílio dos programas e ainda um processo de comunicação visual, através de cartazes que criam um impacto chamativo para as aulas e um sistema organizacional de senhas disponíveis para todos os programas. Além disso, a cada trimestre com os workshops, os professores melhoram a sua performance na técnica corporal e no desenvolvimento das aulas dentro da academia", destaca.

De acordo com o diretor, os treinamentos da BS são importantes para a fidelização dos alunos. "Os programas são eficazes na retenção de alunos na academia e no departamento de ginástica, percentuais esses que chegam a aproximadamente 20% a 30%", revela

Soluções ao alcance de todos

Ao contrário do que muitos empresários possam imaginar, não são somente as grandes academias que podem ter acesso as soluções Body Systems. Para se ter idéia, das duas mil academias licenciadas, cerca de 80% possui um ticket médio de R\$ 40,00, ou seja, a grande maioria. "As grandes academias têm condições de enviar seus professores para eventos internacionais. Já as pequenas não. Por isso, procuramos levar tudo o que há de mais moderno na área de fitness para nossos clientes", explica Christian. Por tudo isso, a Body Systems é a agência da Les Mills de maior destaque no mundo, despontando em várias áreas: força do marketing, alto nível de seu

corpo de professores, qualidade do trabalho etc.

Hoje, entre as duas mil academias credenciadas, a média é de 3,58 programas por unidade. O BODYPUMP, o BODYCOMBAT e o BODYBALANCE estão entre os mais populares nas academias brasileiras, com crescimento acelerado também dos demais programas nos últimos anos.

Nova fase

Para este ano, a Body Systems se prepara para um novo e audacioso desafio. Conforme revelou Sérgio, a empresa vai mudar sua estratégia de atuação, visando a excelência do atendimento aos licenciados.

"Definimos atender de forma ainda mais encantadora nossos clientes. Assim, o objetivo para esse ano não é crescer mais em número de academias credenciadas, mas sim em número de programas por unidade. Portanto, as duas mil academias que estão conosco vão experimentar um up grade no atendimento", conta Sérgio. Na verdade, a Body Systems revolucionou a área de fitness no Brasil e contribuiu para a valorização dos profissionais de educação física. O trabalho realizado pela agência brasileira democratizou a atividade física junto a um grande número de pessoas que não via a atividade física como algo prazeroso e eficiente.

Além disso, facilitou a vida dos empresários que passaram a ter acesso não somente a programas sistematizados de ginástica, mas também a know how e ferramentas de gestão para ajudar no sucesso de seu negócio.

"Trata-se de um trabalho inovador e usado de uma empresa que vende soluções inteligentes para as academias, mas que também está preocupada em promover saúde, qualidade de vida e bem-estar às pessoas. Essa é também, indiscutivelmente, nossa missão", evidencia Sérgio.

www.bodysystems.net

Pare de perder dinheiro e informatize agora mesmo a sua academia de forma Definitiva e Inteligente.

Plano Compra Inteligente

Fitness School

O Plano Compra Inteligente Fitness School é o mais novo benefício criado para você pela Outside Informática, uma empresa inovadora que conhece bem as necessidades de quem administra uma academia. Saiba porque o Plano Compra Inteligente é tão inteligente assim.

Inteligente, porque você adquire a Solução Fitness School em várias parcelas, sem entrada e sem juros.

Inteligente, porque você obtém retorno do seu investimento antes mesmo de começar a pagar.

Inteligente, porque através dele você está adquirindo um sistema estável, confiável e seguro, preparado para informatizar todo tipo de academia.

A maneira mais Inteligente de informatizar sua academia.

Inteligente, porque você informatiza o seu negócio coerentemente, investindo capital na medida que vai queimando etapas do processo de implantação do sistema. Você não se descapitaliza e informatiza verdadeiramente a sua academia. O seu sucesso é o nosso sucesso. Esta é a Garantia Fitness School.

www.fitness-school.com.br

Software para
Administração



Software para
Controle de Acesso



Mini-card Fitness School
1/3 do cartão convencional



Fitness School
Soluções Inteligentes para um Mundo Fitness

Solicite o Contato de um dos nossos Consultores e conheça melhor este Plano. **(31) 3273-5510**

Resultados Alcançados



Clientes Satisfeitos

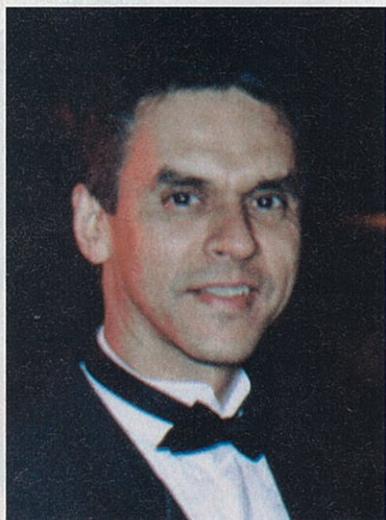
Aumente a receita de sua academia com um negócio saudável

- ▶ Empresa multinacional com 25 anos no Mercado Mundial
- ▶ 10 anos no Brasil
- ▶ Nutrição esportiva e controle de peso
- ▶ Produtos nutricionais naturais

Saiba mais através do site
www.muitos.com/academias
ou (0xx62) - 281-2153

INDÚSTRIA DO BEM-ESTAR

Foto: Divulgação



A busca pelo “bem-estar” é uma tendência que está crescendo nas comunidades do mundo todo: várias empresas estão se especializando em serviços e produtos para a promoção de saúde, prevenção de doenças e projeção de uma longevidade saudável. Ou seja, uma tendência que gira em torno da promoção do “ser humano”, ajudando-o a se manter saudável e a usufruir da qualidade e do estilo de vida.

Atualmente, a indústria do “bem-estar”, em geral, movimenta algo em torno de 250 bilhões de dólares no mundo, algo irrisório se comparado com trilhões de dólares da indústria da doença. Entretanto, a previsão é de que ela cresça quatro vezes nos próximos 6 anos, chegando a 1 trilhão de dólares por ano, até 2010.

Portanto, os estudos da economia mundial indicam que a indústria do “bem-estar” será a indústria do próximo trilhão de dólares. E por que essa tendência? Bem, as pesquisas mostram que as doenças, que são as principais causas de morte no mundo, estão relacionadas diretamente à má alimentação, à falta de atividades físicas e aos hábitos de vida inadequados.

A indústria farmacêutica está especializando-se cada vez mais em produtos e serviços para o controle de doenças que a cada dia es-

tão se tornando mais graves e complicadas. Os medicamentos e os procedimentos médicos atuais são mais modernos e potentes, porém as doenças continuam aumentando e as projeções para o futuro, se persistir esse ritmo, são assustadoras, para não dizer catastróficas.

Como é possível nos dias de hoje, com tanta tecnologia e tantos avanços científicos, o crescimento das doenças mais graves da humanidade? Será que a ciência não consegue lidar com as causas das enfermidades? Será que ela não pode trabalhar a favor da saúde das pessoas?

Na verdade, ela pode e já apresenta várias soluções. Estudos sobre as causas das doenças revelam que o “estilo de vida” é responsável por mais de 50% dos casos de infarto do miocárdio e de derrames cerebrais. Na origem dos casos de câncer, o “estilo de vida” influencia em quase 40% das ocorrências. Se somarmos os fatores ambientais, que também se relacionam diretamente à “qualidade de vida”, as influências de “estilo de vida / ambiente” sobre a origem dessas doenças aumentam expressivamente: infartos (79%), derrames (71%) e cânceres (66%). Só para se ter uma idéia do peso dessa influência, veja o peso relativo dos fatores ligados à assistência médica sobre elas: infarto (9%), derrame (7%) e câncer (10%).

Diversas indústrias farmacêuticas e alimentícias estão voltando-se para a produção de drogas e alimentos que ajudem na promoção da saúde das pessoas.

A população mundial está vivendo mais e quer também viver melhor”, diz Theo Van der Loo, presidente da Schering no Brasil, à Revista Isto É Dinheiro, em uma reportagem intitulada “A Indústria do Bem Estar”, em maio de 2003. Nessa mesma reportagem, Cláudio Sturion, médico da Roche diz: “A população está mais preocupada com estética e qualidade de vida. A indústria só acompanha esse novo comportamento”.

A Roche, que fatura US\$ 12 bilhões por ano, destina 12% dessa verba ao segmento “Life Style” (Estilo de Vida), que inclui remédios destinados a promover a estética e o bem estar. Até mesmo empresas sem tradição na área já mostraram suas armas. É o caso de L’Oreal e Nestlé, que criaram a empresa Inneov, dona de medicamentos voltados para essa tendência. Com certeza várias outras empresas estarão entrando nesse mercado, aliando as suas expectativas de lucros e crescimento financeiro aos interesses dos consumidores, em relação à sua qualidade de vida.

É uma forma inteligente de negociar com pessoas inteligentes, em vez da velha relação predatória a que o mercado está habituado.

Precisamos também, acelerar a demonstração de interesse das academias em ingressar e participar desta nova tendência, que é a do Bem-Estar, promovendo a seus alunos o que de fato eles estão procurando agora. E, da mesma forma que a indústria farmacêutica busca soluções, a indústria do fitness deveria agregar outros valores à sua receita atual e perceber, rapidamente, que pode contar com parceiros nessa área de promoção de saúde, estilo de vida e bem-estar, consciente de que esse é o caminho, essa é a grande tendência. Sejam eles da área alimentícia, suplementação nutricional, modalidades “ZEN”, alternativas... o importante é observar as mudanças que vêm ocorrendo em nosso mercado e nos perguntar, a cada dia: o que o nosso cliente quer? O que posso fazer para ele se sentir melhor?

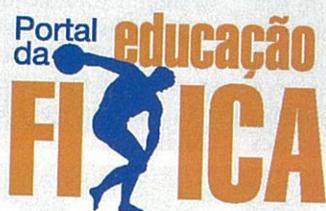
Estilo de vida é exercício, alimentação, mente, corpo... e nosso cliente quer isso! Você quer fazer parte da Indústria do Bem-Estar???

Então você não está sozinho. Busque seus parceiros! ●

Danilo Maciel Carneiro Médico Homeopata ●
Supervisor Herbalife
Contato(0xx62)281-2153
www.muitos.com/academias

www.educacaofisica.com.br

Referência em Educação Física na Internet.



A comunidade da Educação Física agora tem seu lugar na Internet. Aqui você encontra tudo que precisa para sua atualização e atuação profissional: academias, artigos, notícias, trabalhos, pesquisas, dicionário técnico, glossário de atividades, livros, revistas, universidades, produtos e serviços do setor, oportunidades de emprego e negócios, organizações esportivas, cursos, eventos, pós-graduação, boletins, anúncios, web mail personalizado, campanhas filantrópicas, convênios, promoções, Conselhos de Educação Física e muito mais. E veja o que ainda vem por aí:

- **Clube** da Educação Física
- **Shopping** da Educação Física
- **WPEF**: seu site profissional
- Cursos On-line, Classificados, Agência de Currículos etc.

Acesse já e descubra o mundo da Educação Física na Internet.

WFIT

seu academia em forma na web

LANÇAMENTO PARA ACADEMIAS

Agora você poderá divulgar o site da sua academia sem receios. O WFIT é um website dinâmico desenvolvido exclusivamente para atender às necessidades de informação de Academias, Clubes e Spas. Veja algumas de suas vantagens:

- Seu site completo no ar em até 1 semana;
- Interface clara e objetiva com as cores e logotipo da academia;
- Atualização rápida e fácil;
- Avançado sistema de segurança dos dados;
- Custo-benefício ideal para a sua academia.

Acesse o site www.wfit.com.br para mais informações.



DESENVOLVIMENTO:

EFCOM
Web Fitness

APOIO:

**FITNESS
BRASIL**
Associação Brasileira de Fitness

**Body
Systems**
Estética America

Rafe
ARTE E DESIGN
www.rafedesign.com.br

PLANOS DE PAGAMENTO

Foto: Divulgação



Antigamente, as academias cobravam mensalmente: o cliente pagava 1 mês e treinava 1 mês.

Mais tarde, vieram as academias de grande porte e começaram os planos extensos: contratos semestrais e anuais, com pagamento em cheque-pré, cartão de crédito ou, até mesmo, à vista.

Não demorou muito para que as pequenas empresas de fitness adotassem esta forma de recebimento.

São inúmeras as vantagens dos planos de pagamentos: você aumenta a retenção, garante o cliente por mais tempo na academia, capitaliza dinheiro, entre outros. Mas, cuidado!!

Veja o que eu percebi, visitando grande parte das academias que me solicitam consultoria.

Elas fazem planos com muitas vantagens, oferecendo descontos, agregando serviços (musculação grátis para quem faz natação), dando brindes, etc.. Até aí, tudo bem, mas você nunca pode esquecer de olhar para seu fluxo de caixa.

Quando você consegue fazer que seu cliente deixe pago por mais de 1 mês, o cor-

reto é você não gastar os meses que ainda vão vencer, pois se você fizer isso, estará adquirindo uma dívida, que pode virar uma “bola de neve” e que pode aumentar a cada mês. Isto acontece porque você deixou que sua despesa ficasse maior do que a receita, gastando mais do que deveria ou investindo em algo (equipamento, instalações, novas aulas, etc.) que não lhe trouxe retorno previsto.

O responsável pelas academias tem que estar ciente do custo fixo de sua empresa, ou seja, quanto que ela precisa para se manter. O mesmo não varia muito. Quando você realmente está ciente dele, automaticamente saberá de quantos alunos pagantes precisará para sobreviver.

Veja o que está acontecendo com os centros de fitness.

Os donos estão utilizando os cheques ou dinheiro dos alunos a vencer, para pagarem suas contas atuais. Isto gera uma série de fatores negativos, tais como:

- **A empresa adquire uma dívida, pois você vendeu e ainda não entregou.**

- **Com a antecipação dos recursos, provavelmente em bancos ou agiotas, os juros + impostos variam em 4%, com isto você aumentará seu custo com os mesmos.**

- **Você também terá outro custo que se elevará: o da devolução, muitas pessoas irão pedi-la, por vários motivos (perdeu emprego, está sem tempo, saúde, etc.) e você terá que devolver.**

- **Para poder vender planos extensos, geralmente**

você terá que dar férias para o aluno, isto influenciará em seu custo como, por exemplo, se ele pagar 6 meses e tirar 30 dias de licença, ele só pagará a academia novamente, após 7 meses.

Se você se sentiu nesta situação, você está com uma bela “pedra no sapato”. Para você sair dela, terá que montar uma estratégia, que irá requerer muito trabalho e determinação. Não adianta injetar dinheiro na empresa para parar de pagar juros; se você não adequar seus custos, provavelmente após alguns meses, você estará com a mesma dívida.

Dicas para Administrar seu Fluxo de Caixa.

- o Organize seus documentos para controle de saídas e entradas.

- o Apure seu saldo de caixa.

- o Faça um plano de contas. Você tem que saber quanto gasta de Folha de Pagamento, Água, Aluguel, todos os meses.

- o Projete seu fluxo de caixa. Se você sabe quanto gastou no 1º trimestre de 2005 o 2º trimestre, não será muito diferente.

- o Planeje a utilização do dinheiro da empresa.

- o Tome decisões em cima de números e dados; tenha sua empresa em sua mão, pois é você o responsável pelo rumo dela. ●

Consultor, Marcelo Massafelli
marcelo@modellacenter.com.br



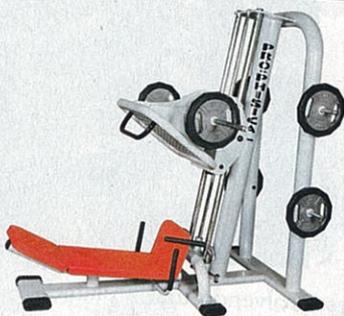
PRÓ-PHISICAL[®]
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

Lançamentos 2005



• LEG PRESS 45°

HFI-028



• LEG PRESS 80°

HFI-030



• HACK AGACHAMENTO

HFI-029



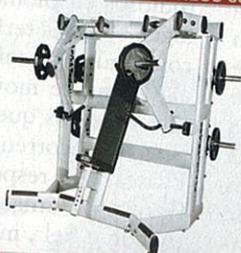
• FLEXOR SENTADO

HFI-003



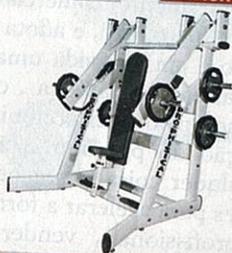
• PULLOVER

ES-067



• WIDE CHEST

ES-058



• INCLINE PRESS

ES-059



• MILITARY BENCH

ES-085



• REMADA T

HFI-036

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140
7.º Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jauá-SP
E-mail: prophysical@prophysical.com.br
Homepage: www.prophysical.com.br

FAX: (14) 3621-1880
VENDAS: (14) 3624-2521
3624-9707
3624-3055
3622-5541

SPORT MIX



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

Telefones: (11) 3733-2500 / 3733-2200
www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

PILATES NAS ACADEMIAS

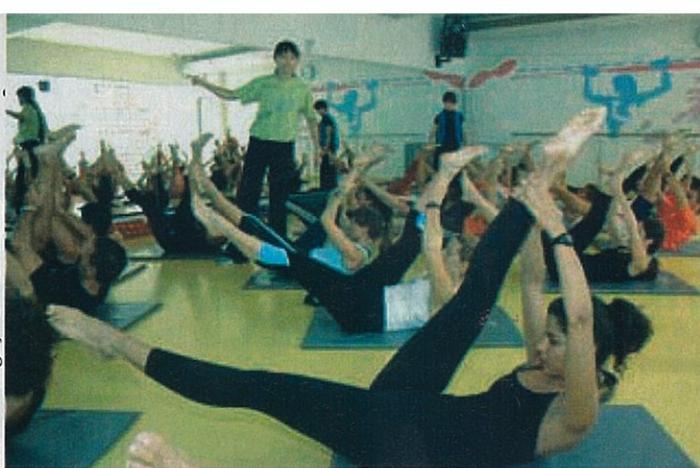


Foto: Divulgação

Foto: Divulgação



estar, e que vem desenvolvendo um excelente trabalho no Brasil, é Inélia Garcia, profissional que não cede aos apelos puramente comerciais de expansão e lucro fácil, e adota em seu trabalho e em sua vida uma grande filosofia, em que a ética, o caráter, a busca pelo perfeccionismo e a realização do próximo estão acima de qualquer coisa. Já recebeu vários convites para acelerar a formação de seus profissionais, vender equipamentos, expandir sua rede de franquias rapidamente e lucrar muito, mas Inélia mantém-se firme diante de seus princípios, e busca sempre a excelência e qualidade.

Seus profissionais são, sem dúvida nenhuma, os melhores na área, uma vez que participam de um treinamento ao longo de um ano com mais de 1000 horas, o que inclui aulas práticas, teóricas, provas, estágios. Além disso, é Inélia quem acompanha seus professores certificados com a educação continuada. Estes participam, mesmo após formados, de treinamentos com sua mestra, duas vezes por semana, além de fazerem sempre aulas práticas para se aperfeiçoarem cada vez mais. Nem um MBA (Master Business Administration) tem uma carga horária tão ampla, e só este diferencial já nos deixa tranquilos sobre quem será o profissional que cuidará de nosso corpo, nossa mente e nos transformará em seres plenos.

Hoje, Inélia Garcia é responsável pelo autêntico "Método Pilates", que está presente em mais de 30 escolas/academias, espalhadas pelo Brasil.

E por que autêntico?

Porque é o único que respeitou 60 anos de pesquisa e desenvolvimento de um método que hoje é considerado completo. Joseph Pilates foi um gênio para sua época, e quem somos nós para realizarmos qualquer alteração em seus princípios tão am-

plamente estudados. Para afirmarmos que o método precisa ser mudado ou adaptado, precisaríamos recorrer aos estudos da Biomecânica e da Cinesio- logia, os quais teriam que afirmar que o corpo humano sofreu alterações de suas alavancas de movimento e anatomia, mas sabemos que nos últimos séculos isso não ocorreu. Portanto, o Método Pilates, sob responsabilidade de Inélia Garcia, é o único que é amplamente estudado e fiel, mesmo depois de tantos anos de seu desenvolvimento.

Pilates trabalha condicionamento físico, alongamento, força e equilíbrio.

The Pilates Studio, sob a direção de Inélia Garcia, já treinou.....professores e certificou, ao longo deanos no Brasil.

Considero um excelente investimento, para aumentar a sua participação no mercado, ter uma franquia do The Pilates Studio, além de estar de acordo com as tendências do mercado. Pilates não é moda, é estilo de vida.



Foto: Divulgação

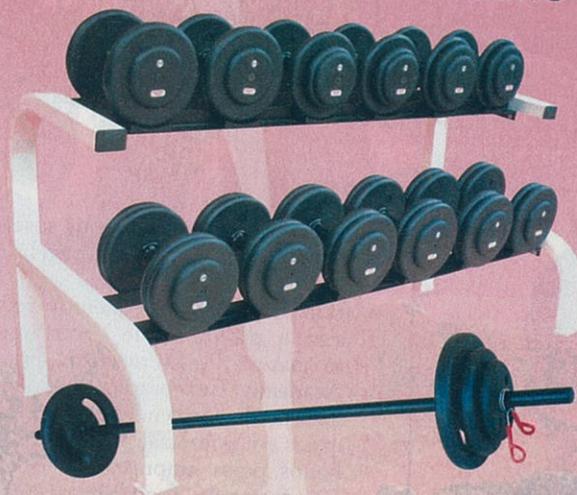
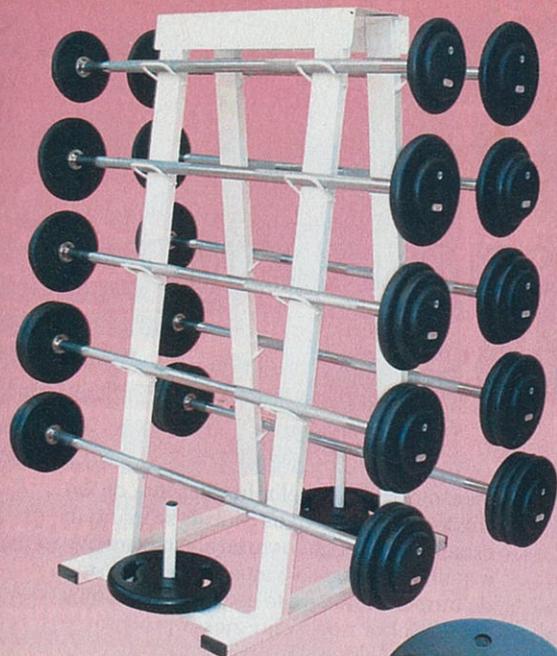
Se você quiser conhecer mais sobre o Método Pilates e The Studio Pilates, acesse o site www.pilates.com.br. Nele, você encontrará também informações

Marynês Pereira
Provider Solutions
Pós-Graduação em Administração - Gestão de Marketing e Recursos Humanos.
Tel: (11) 5087-8872
marynes@providersolutions.com.br

Equilíbrio Fitness

Linha completa de Anilhas
e Dumbells Borracha
Prensada.

Marcelo de Paula,
atleta profissional IFBB
aprova e recomenda os
melhores acessórios.



www.equilibriofitness.com.br

Fabricamos uma linha
profissional completa de
acessórios para musculação
e ginástica: pesos, barras,
caxadores, suportes, mesas,
tornozeleiras...

Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000
Nova Lima - MG - e-mail: equilibrio@equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446

AGILITY
manutenção em fitness

Cuidando dos seus Equipamentos

Manutenção Preventiva

Revitalização, ajustes, lubrificação e orientação

Objetivo

- Manter sua academia em perfeito funcionamento
- Constatar defeitos nos equipamentos antes de sua paralização

Benefícios

- Diminui em até 55% os problemas elétricos e eletrônicos
- Diminui em até 35% os problemas de desgaste mecânico
- Diminui em até 18% o consumo de energia elétrica
- Aumenta em até 40% a vida útil de seus equipamentos

Planos semestrais a partir de R\$ 129,00 mensais

Manutenção Corretiva

Temos uma Equipe Técnica especializada na manutenção de esteiras, bicicletas ergométricas, elípticos, spinnings e máquinas em geral trabalhamos em parceria com os principais fabricantes



Revitalização



Lubrificação



Ajustes

Rua Salvador Padilha Gimenes, 195 - Loja 2
Bairro do Limão - São Paulo - CEP 02562-130
Telefone: (11) 3965-2022

ACADEMIA CORPORATIVA RESPONSABILIDADE PROFISSIONALISMO E NOVOS MERCADOS

Foto: Divulgação



Sabemos que a busca por novos mercados e oportunidades é a solução cada vez mais clara e necessária para sobreviver neste crescente “Mundo Fitness”.

A indústria do Fitness e todo o universo que a compõe, está vivendo um momento de muita visibilidade, as propagandas se multiplicam, personalidades com hábitos saudáveis são referência nos dias de hoje, matérias, revistas e todos os meios de comunicação mostram de uma forma ou de outra a importância da atividade física e seus resultados.

Então por que os empresários do setor têm encontrado tantas dificuldades para fechar em suas contas?

Essa é uma pergunta interessante, mas muito complexa, onde não há apenas uma resposta, mas sim uma série de outros entendimentos e fatores que implicam nos resultados. Mas, talvez isso não seja o suficiente para levar ao menos 8% (índice estimado de praticantes na Europa) da população Brasileira até nossas academias e centros esportivos. Agora, uma coisa é certa se essas “ações” não tem o poder determinante de atrair o público, é certo que ao menos o despertam para a

questão, tornando-os mais suscetíveis a tomar uma decisão favorável.

Bom, depois dessa pequena introdução, sem a profundidade necessária nessa matéria, volto ao tema principal, Academia Corporativa. Essa vem se mostrando como um dos grandes mercados em potencial para serem trabalhados pelos empresários do setor e uma forma de “fugir” da concorrência, ou melhor, uma forma de expandir seu negócio. Vejo que mais importante que um novo negócio, está a conquista de novos clientes, que até então não pertenciam aos números disputados pelo mercado. Esse é o caminho do crescimento, buscar a população que não compõe as estatísticas do mercado, 2% a 3% (% colhido em veículos de informação), e sim deixar essa “briga” para trazer mais adeptos. Porém para isto ocorrer, principalmente no plano corporativo, são fundamentais algumas mudanças de postura e trabalho.

Primeiro sabendo que as empresas estão olhando com mais determinação para as mudanças e aceitando novos desafios, estes independentemente de estarem ligados ou não ao seu negócio, o empresário de fitness que estiver bem organizado e ciente deste conceito, poderá entrar neste promissor mercado de academias corporativas. Mas para que obtenha sucesso, deve-se ter alguns cuidados, que aponto aqui os que considero fundamentais:

- Deve-se ter cuidado em não aplicar o remédio errado para o diagnóstico correto;
- Deve-se ter cuidado para não transferir a competitividade do ambiente de trabalho para uma atividade que requer alegria, descontração e felicidade;
- E por fim, deve-se buscar conscientemente e de forma profunda a qualidade de vida e as atividades que as compõem, de maneira que esta ação não seja mais uma obrigação sem consciência da verdade em sua escolha.

Existem ações que em nenhum mo-

mento conseguem eliminar a fonte de estresse, e seus objetivos e ideais se mantem estacionados, jogados num abismo em que a qualidade de vida é apenas uma questão de utopia. Constatado este fato, deixamos abater sobre nós, sobre nossa profissão e nosso negócio, o descrédito.

Por isso reputo o mercado corporativo como muito interessante, porém, deve-se ter sempre em mente a responsabilidade e o profissionalismo. A filosofia de uma academia corporativa, os profissionais envolvidos, e a sua organização, não são as mesmas das academias ao público em geral, e nossa parcela de responsabilidade não se resume apenas ao nosso negócio dar lucro ou não, dar certo ou não, mas sim, à nossa profissão e as atividades que as cercam serem aceitas “profissionalmente e verdadeiramente”, dentro das corporações.

Concluindo:

Para que as mudanças aconteçam, é necessário informar as pessoas, fazendo-as entender e reconhecer a importância daquilo que lhes estão transmitindo. É preciso compreender que melhorar a qualidade de vida e saúde de um grupo de pessoas, com suas experiências e convicções individuais, é uma tarefa que requer paciência, análise e conhecimento na utilização dos meios para se chegar ao objetivo final, que é a melhoria da Saúde e do Bem Estar de seus colaboradores.

Para que seu projeto traga um resultado satisfatório, é preciso antes de tudo elaborá-lo de maneira que cumpra com suas propostas e as mesmas estejam de acordo com a filosofia e expectativas da empresa.

“Os pilares de uma vida menos tensa começam por transformações filosóficas e novas atitudes no dia-dia”. ●

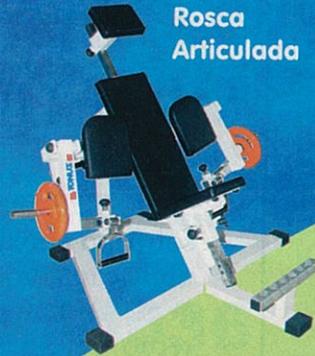
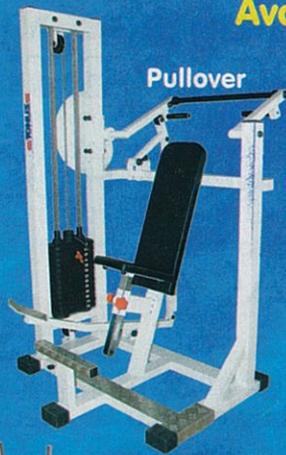
Profº João Vicente de Moraes Neto (João Moraes) Especialista em Programas de Qualidade de Vida Corporativa
Consultor de Fitness
CREF: 033716-G/SP
e-mail: jmmoraes.neto@uol.com.br

MERCADO MUNDO FITNESS

A mais completa linha de Equipamentos Profissionais
Solicite a visita de um dos nossos consultores
Avaliamos seu usado como parte de pagamento

Acessórios em geral:
Barras Cromadas
Puxadores
Anilhas
Colchonetes
Tornozeleiras
Kits Pump
Steps
Jumps

Conheça também nossos acessórios para boxe e piscina



10X
R\$ 224,00*



Representante exclusivo

TONUS

Show Room

Rua Salvador Padilha Gimenes, 195 - Lj. 02
Bairro do Limão - São Paulo - 02562-130

Fone/Fax: (11) 3965-2022

*Sujeito a aprovação de crédito

2005

SPORTS BUSINESS

22ª Feira Internacional de Equipamentos e Materiais Esportivos e Serviços

21 a 23 de Julho - Expo Center Norte
(Pavilhão Amarelo - São Paulo)

Venha participar da 22ª Edição da Sports Business em 2005, a mais conceituada feira de negócios voltada aos profissionais do setor de esporte e fitness.

Uma grande oportunidade de ficar frente a frente com os seus novos clientes e conhecer as tendências do mercado esportivo brasileiro e internacional.

Faça parte desse time, seja um expositor e torne-se um campeão de vendas.

A partir de 01 de junho/2005, confira a programação completa do Sports Business Congress, inclusive tudo sobre a temática do Fórum de Gerenciamento de Academia, com os melhores profissionais da área, acessando o site: www.sportsbusiness.com.br

REALIZAÇÃO

MF
Promoções Esportivas

AHK CÂMARA
BRASIL
ALEMANHA

ABRINCO
Associação Brasileira dos Indústrias
dos Equipamentos de Condicionamento Físico

FIFOTS

7
CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA
DE FORTALECIMENTO
SOCIETY

ABRILEME

Mais informações: MF Promoções Tel.: 55 - 11 - 3168-5790

DICAS DE MANUTENÇÃO E TIPOS DE PINTURA DOS APARELHOS DE MUSCULAÇÃO

Foto: Divulgação



Olá, colegas profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios e condomínios!

Sabemos que existem vários tipos de pintura de aparelhos de musculação: a revólver de pressão (sintética / duco), a pincel e rolinho com esmalte sintético, a aerossol e à eletrostática.

A pintura feita a pincel e rolinho com esmalte sintético é a mais fraca, e amarela mais rápido que as outras, por ser uma tinta grossa. A manutenção da pintura deve ser feita com detergente neutro em esponja de espuma macia, e, a secagem, com pano de algodão. Logo após, passa-se silicone líquido com uma esponja e seca-se com uma flanela macia. Este procedimento é para dar maior proteção ao aparelho e pode ser realizado quinzenalmente.

A pintura em aerossol (tipo epóxi simples) deixa uma camada fina nas ferragens. A manutenção e proteção devem ser iguais à descrita no processo anterior.

A pintura a revólver é um pouco mais resistente do que as duas anteriores, mas com o tempo tende também a amarelar e descascar, porque a tinta demora a secar e curar. Esse tipo de processo de pintura tende a ter pouco brilho e, às vezes, pode ser áspera. A manutenção deve ser com removedor em uma esponja de espuma macia, e, a secagem, com pano de algodão. A proteção deve ser feita com cera automotiva líquida, para não danificar a qualidade da tinta.

A pintura eletrostática é a mais recomendada e, atualmente, é a utilizada pelas fábricas de aparelhos de musculação. Essa pintura pode ser de dois tipos: a poliéster, que é feita para aparelhos que poderão sofrer com a maresia e com intempéries, e a híbrida, que é normalmente utilizada em aparelhos de uso em ambientes internos. Em ambas, a pintura fornece excelente acabamento, cor e brilho duráveis, proteção da superfície, resistência à abrasão, impacto leve, intempéries, raios ultravioletas, ação de ácidos e álcalis. O acabamento da pintura

eletrostática pode ser brilhante, acetinado, fosco, texturizado, microtexturizado, craquelado, duplo (tinta e verniz) e transparente (verniz).

Esse trabalho é realizado aplicando-se a tinta em pó no ferro, com uma pistola abastecida de elétrons, e, posteriormente, colocando-o em uma estufa, na qual o ferro deve permanecer durante 15 a 20 minutos, com uma temperatura entre 220°C e 270°C, dependendo da espessura do metal. Por todos estes fatores, a manutenção desse tipo de pintura deve ser feita com um pano de algodão macio e seco, podendo-se utilizar querosene para remoção de sujeira grossa (graxa, vaselina, etc). A proteção deve ser com cera automotiva em pasta, e o brilho pode ser obtido com uma flanela macia e seca.

Em todos os tipos de pintura, não se deve usar água e álcool para limpeza, porque podem danificá-las. Atualmente, existe um produto para limpeza e proteção, o White Clean Gel, ótimo para qualquer tipo de pintura.

Lembrem-se de que a aparência da pintura e a limpeza dos aparelhos de sua academia, mesmo sendo antigos, são primordiais para cativar e manter os clientes. ●

Prof. Almir Diógenes Fachinatto CREF 4/SP 0019-G Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060
Diretor Comercial da OUTFITMIXX Delegado Regional da FIEP-SP
Rua Prof. Antônio de Paula Santos, 157 São Paulo - S.P. CEP 05140-120
www.outfitmixx.com.br / outfitmixx@ig.com.br

ComPark Academy. Software de Gestão

Profissional

EFICIÊNCIA * SEGURANÇA * FACILIDADE DE USO * BAIXO CUSTO



Senha por usuário. Proteção contra evasão de receita.
Matrícula, rematrícula, renovação e visitante. Relatório de frequência.
Consulta planos vencidos e a vencer. Relação de devedores.
Demonstrativo de receita/despesa. Estoque com baixa automática.
Integração com Word, Excel e Outlook. Gráficos diversos.
Gera e-mail, etiquetas e cartas para marketing e telemarketing.

CONTROLE DE ACESSO POR CATRACA ELETRÔNICA

CLIENTES: AQUAFORMA, BMQ SPORTS, CARECA SPORT CENTER, CONDUCT, COMMANDO, DOLPHINS, GAIVOTA, GRACE MORUMBI, HEALTH & FITNESS, JUMP, LKS SPORTS, MACACO GOLD TEAM, POLO, PULLING, RENAISSANCE SPA & FITNESS, SHAPER, SIMETRIA, STADIUM, STUDIO3, WATER SIDE, e muito mais, CONFIRA!

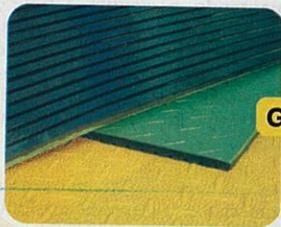


Contatos
compark@uol.com.br
www.compark.com.br

(11) 6163-4636

ComPark
INFORMÁTICA
Desde 1988

EBV: O MELHOR PISO PARA SUA ACADEMIA.



Única empresa no Brasil que oferece

Garantia de Satisfação

45 dias.



VANTAGENS

- ✓ Proteção do piso
- ✓ Estética (melhora o visual do ambiente)
- ✓ Ação antiderrapante (maior segurança)
- ✓ Fácil de instalar (material higiênico e impermeável)
- ✓ Totalmente ergonômico (alta absorção de impacto)



Solicite mais informações:

(18) 3902-4789

www.vedovati.com.br

vendas@vedovati.com.br
Presidente Prudente - SP

ESTRADO DE
Vedovati
BORRACHA



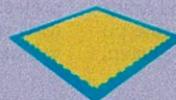
OUTFITMIXX
EQUIPAMENTOS, TATAMIS, PISOS ESPECIAIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
ESTEIRAS E BICICLETAS
profissional - residencial - condomínio

EMPRESA Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO

Com mais de 100 academias reformadas somos uma empresa qualificada para reformar seus aparelhos. Alguns de nossos clientes: Acad. Gaviões, Nova Imagem, Piramidal, Classe A, Trayner (Guarulhos), Corpus, Acad. Rosângela (Osasco), Casa da Força, Word Fitness (São Bernardo), Gladiadores, Aqua Center (Limão), Life Sport, Plena Forma, Home Fitness, Acad. Sol (Itaquá), Extrema Fit, Always Fitness, Fitness Company, Kenko Sports, KG Max, Maximo Acad, 4º andar Acad.

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois

Completa linha de acessórios e aparelhos novos



Kit Completo de Tatamis



Material completo para boxe



Step Modular



Lançamento exclusivo

MG QUIMICA IND.COM.LTDA

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EM SÃO PAULO DE PRODUTOS PARA LIMPEZA E HIGIENIZAÇÃO DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO E ESTEIRAS

Show room: R. Profº Antonio de Paula Santos, 157 05140-120 Pirituba São Paulo SP www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br Tel. (11) 3906-0860 Cel. (11) 9712-1060

A VISÃO INOVADORA DA ADCMB NA INDÚSTRIA DO FITNESS

Foto: Divulgação



A academia da Associação Desportiva Classista Mercedes-Benz - ADCMB, localizada no Grande ABC paulista, completa 18 anos de existência, e pode orgulhar-se por ser um dos melhores produtos do clube que a abriga. Embora possua uma situação híbrida no mercado, não é nem uma academia no estilo convencional "de rua" ou shopping, nem uma academia corporativa. Tem crescido e registrado uma história de sucesso, pois vive por conta própria, e possui 90% dos inscritos como funcionários da multinacional DaimlerChrysler do Brasil Ltda.

No princípio, a academia destinava-se apenas aos funcionários da citada empresa, que eram sócios do clube. Hoje, além destes, está aberta aos sócios simpatizantes, militantes e agregados da circunvizinhança.

O fato é que, durante seus primeiros 12 anos de existência, pouco ou quase nada evoluiu na academia.

Em dado momento, a Diretoria de Esportes do Clube percebeu a gradativa mudança de cultura do mercado esportivo individual e o crescimento da Indústria do Fitness. Rapidamente, foram planejados investimentos em busca de equipamentos e novas técnicas da fisiologia do exercício, procurando "fazer a diferença", criar um diferencial para os clientes, até aqui, internos.

No final da década de 90, a academia comportava 350 alunos inscritos, que se revezavam na ocupação de 2 salas, com 80 m² cada. Uma destinada aos aparelhos de musculação, e, a outra, no 1º andar, às ginásticas localizadas, aulas de step,

alongamento, abdômen e à área cardiovascular.

A decoração ainda era a convencional da época; o visual continuava triste e insólito. Os horários, apesar do esforço dos professores, apresentavam menos de 50% de ocupação. Cheia mesmo ficava somente com as "festinhas" (pizzas, cahorro-quente, halloween, etc).

O negócio tinha evoluído, mas ainda estava abaixo do esperado. Não existia uma harmonia entre recursos dispendiosos e o resultado apurado. De repente, lembramos do dito popular: "Quem dorme de botina, acorda com chulé". Foi aí que puxamos o freio totalmente. Percebemos que o mercado tinha se transformado em propostas e alternativas dinâmicas, alegres e eficientes, com ótima rentabilidade, ofertando melhor capacitação física e condições de saúde ao cliente.

Dessa percepção resultou a formatação de uma nova unidade de negócios que poderia, definitivamente, alavancar, como de fato alavancou, reais oportunidades de crescimento na frequência de sócios, na consolidação da imagem e na sobrevida da instituição. Assim, em plena convivência com o "bug" do milênio, uma real e total transformação instalou-se na academia da ADC Mercedes-Benz.

O primeiro passo, em julho de 2000, foi usar e abusar do "benchmarking", identificando as "best practices" do mercado. Depois, consolidar as necessidades dos clientes. Em seguida, foram constituídos dois grupos de trabalho, um que definiria a estrutura organizacional e funcional, e outro que se encarregaria de formatar um "Business Plan", ou Plano de Negócios, com base em uma visão puramente técnica e empresarial. Daí por diante, reafirmamos qual era o "nosso negócio". Focalizamos o objetivo, identificamos a missão, resgatamos as crenças e valores do Clube, da academia e dos clientes. Definimos investimentos em treinamento pessoal e contratação de novos profissionais, exigindo grau de formação e experiência mais altos, enriquecidos de conhecimentos científicos e perfil empreendedor. Por fim, foi elaborado um arrojado planejamento estratégico de médio e longo prazos, alicerçado por Planos de Ação e Cronogramas que obedeciam a disponibilidade de capital e fluidez de caixa.

Certamente, as ações acima não teriam sucesso se não lhes adicionássemos, pela contratação de empresa especializada, um projeto técnico executivo que contemplasse total reestruturação de layout, equipamentos, os melhores programas coreografados e

aulas com novos padrões.

O resultado dessa sinergia permitiu a ampliação da academia em duas etapas distintas, envolvendo significativos planos de retrofit em dois edifícios: a 1ª, passando dos antigos 160 m² para 400 m² e, depois, para 800 m². Essa metragem oferece um piso com alta tecnologia na absorção de impacto, conjugando harmonia e confortos físico e visual, pela decoração em cores suaves e modernas. Novos equipamentos e programas foram adquiridos e, adicionalmente, foram criadas duas novas estruturas: uma de "diretoria" (de fitness e atletismo) e, outra, de "coordenadoria" dessa modalidade, sob responsabilidade da professora Lara Souza Ribeiro. Incrementando a equipe ("time", como eu gosto de tratá-los), temos assistentes, professores, quase todos com pós-graduação e estagiários. Paralelamente a este time, contamos com a infra-estrutura de apoio, disponível no clube, quer seja na área administrativa, quer seja nas áreas de manutenção e limpeza.

Nos últimos 12 meses, em média, tivemos cerca de 1250 clientes inscritos, o que nos possibilitou uma adequada rentabilidade. Trouxemos a empresa Body Systems, líder de mercado, o que nos rendeu a classificação de "Platinum", única na Cidade de Diadema. Passamos a acusar um "turn over" (rotatividade) de nossos clientes, oscilante entre 20 a 40 clientes/mês, e a inadimplência não ultrapassou 3%.

Esses indicadores demonstram a fidelidade, satisfação de nosso cliente e o grande sucesso do projeto. Demonstram, ainda, o quanto o trabalho pode e deve ser global, com a participação de todos. Por outro lado, estamos seguindo firmes para, até junho de 2006, estarmos com o empreendimento totalmente amortizado e pago, suportando todos esses procedimentos, não esquecendo do marketing objetivo, claro e sem apelação, atrelado a um eficientíssimo programa de atendimento à Sua Majestade, o Cliente.

Enfim, se nós pudemos promover tanta transformação, VOCÊ TAMBÉM PODE E DEVE MUDAR... PARA MELHOR...derrubando, uma a uma, todas as barreiras que impedem a realização dos seus sonhos.

Hoje é o novo! Abra mão do antigo. Esteja aberto para uma nova visão, um novo modo de pensar, mude! Cada momento o convida para recomeçar, fazer diferente... SER a diferença no mercado. Não se proíba de idéias, pois o triste não é ter dificuldades para mudar, mas, sim, não ter idéias para mudar !!!

Severiano Santos Presidente Executivo da ADCMB
Diretor de Fitness e Atletismo Diretor Regional do
ABC do Sindicato dos Clubes do Estado de São Paulo.
diretoria.fitness@adc.mercedes-benz.com.br
www.adc.mercedes-benz.com.br

Todos os recursos que sua academia precisa e um que você precisa mais que todos: custo-benefício.



INOfit é a nova marca de equipamentos profissionais de fitness da Sundown, empresa já consagrada no mercado de bicicletas no Brasil. Agora você tem esteiras, bicicletas e elípticos de alta qualidade, inovadores na tecnologia e no design arrojado e ergonômico, oferecendo eficiência e alta performance nos resultados. Conheça INOfit.

**ESTEIRA ELÉTRICA
PROFISSIONAL**

**TR
2100i**

- Motor WEG de 2 HP
- 0 a 16 Km/h
- Programas de treinamento
- Manta de 1.465 x 530 mm
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip
- Inclinação elétrica de 0 a 10%
- Rodas para facilitar a movimentação

Conheça nossa linha completa de esteiras.

*Obs.: Os produtos podem sofrer alterações sem prévio aviso.

**BICICLETA ERGOMÉTRICA
VERTICAL**

**PV
1000**

- Eletromagnética
- Transmissão suave e silenciosa por correia poli-V de borracha e eixos apoiados em rolamentos
- Selim ergonômico com regulagem rápida de altura e distância
- Painel multifunções
- 11 programas de exercício
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip



**BICICLETA ERGOMÉTRICA
HORIZONTAL**

**PH
1000**

- Eletromagnética
- Transmissão suave e silenciosa por correia poli-V de borracha e eixos apoiados em rolamentos
- Assento ergonômico com regulagem rápida de distância
- Painel multifunções
- 11 programas de exercício
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip



**ELÍPTICO
PE 1000**

- Eletromagnético
- Transmissão suave e silenciosa por correia poli-V de borracha e eixos apoiados em rolamentos selados
- Permite utilização dos braços combinando o exercício para a parte inferior e superior do corpo
- Painel multifunções
- 11 programas de exercício
- Medidor de pulsação cardíaca tipo Hand Grip



Alameda Araguaia, 3327 - Barueri - SP
CEP 06455-000 Tel.: 11 2103 4800 Fax: 11 4195 7822

0800 701 25 46
www.inofit.com.br



INOfit

Inovação em movimento.

IMPACTO? NÓS TEMOS A SOLUÇÃO.

Revolucionário



O único com amortecimento ajustável para qualquer pessoa.



Magic Paula,
medalha de prata em
basquete feminino,
nas Olimpíadas de Atlanta
em 1996



Este equipamento é ideal para pessoas idosas que buscam qualidade de vida.



Para pessoas obesas, cujo sobrepeso é a principal causa das lesões.



Para pessoas em recuperação ou portadores de doenças crônico-degenerativas, onde o cuidado no controle de impacto é fundamental.

As esteiras Movement com "Shock Absorber Control" reduzem muito mais o impacto nas articulações que qualquer esteira importada das melhores marcas. 70% das pessoas com 65 anos possuem problemas de articulação por falta de exercícios ou por excesso de impacto submetido ao aparelho locomotor ao longo do tempo. "Shock Absorber Control" reduz o impacto em até 4 vezes mais que os melhores tênis. O amortecimento é proporcionado por colchões de ar pressurizado, reguláveis para pessoas de qualquer peso. Comece já o seu trabalho de redução de impacto e manutenção da qualidade de vida.

Movement com "Shock Absorber Control".

Tecnologia patenteada 100% brasileira, com peças e assistência técnica em todo o país.

Consulte nossos revendedores.
www.movementtechnology.com.br
Mais informações: 0800-772-4080 / (11) 4166-4240

