

REVISTA www.revistaempresariofitness.com.br

EMPRESÁRIO

Aptitude

Ano V - nº 22 - 2006

Fit & Health



BIKE iNdOOR

A pedalada fitness de absoluto sucesso.
Um ótimo investimento com ótimos resultados



Negócios Saudáveis

Dr. Mário Vicente, 1248 - 04270-002 - São Paulo - SP - Fone/Fax: 55 11 5068 2000
www.maktubfitness.com.br - maktub@maktubfitness.com.br

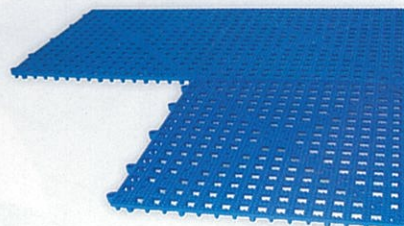


Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

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.



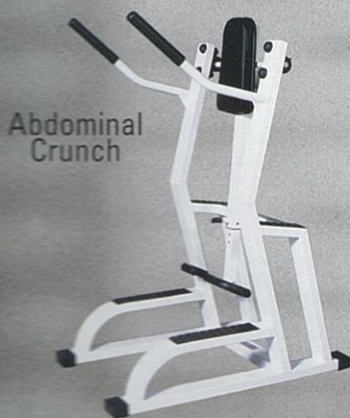
Total Cross Over



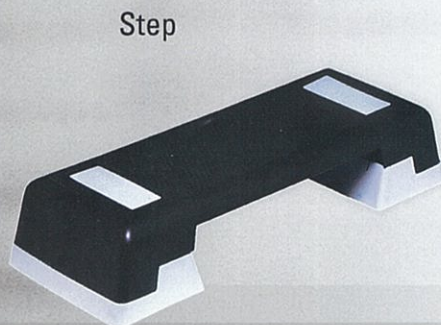
Piso para áreas úmidas



Esteira



Abdominal Crunch



Step



EL 470

 **maktub**
construindo saúde

CHEGOU A SUA VEZ DE TER OS PROGRAMAS DA BODY SYSTEMS!

Somente até o final de Julho, você assina contrato em condições especiais e sai na frente preparando sua academia para a alta temporada!

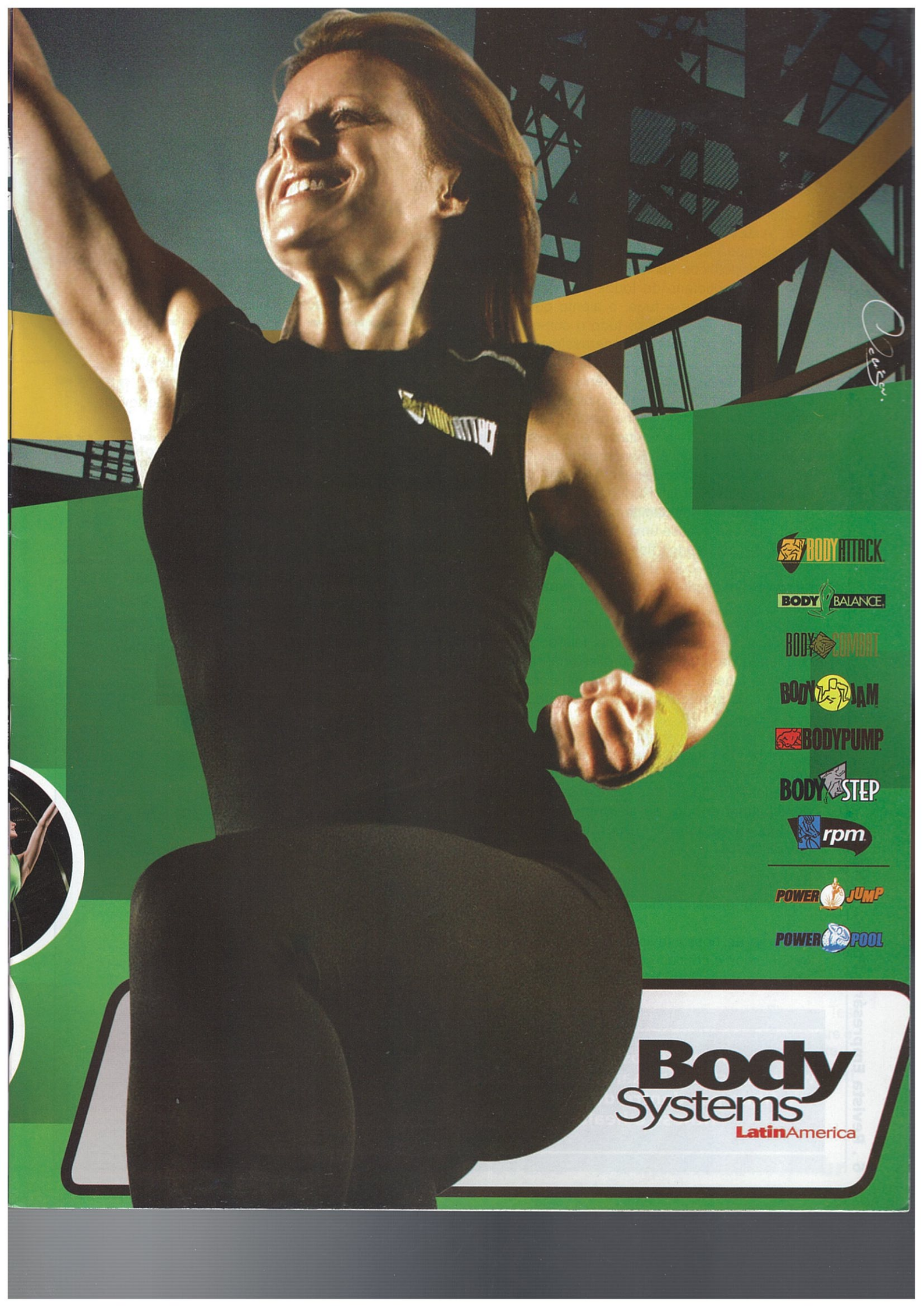
Ligue já e veja que é possível ter as melhores aulas do mundo em sua academia!

www.bodysystems.net / 11 5095.2880

Body Systems:

Proporcionando experiências inesquecíveis, a toda hora e em qualquer lugar.





De la Es...

 **BODY ATTACK**

BODY BALANCE

BODY COMBAT

BODY FLEX

BODY PUMP

BODY STEP

rpm

POWER JUMP

POWER POOL

**Body
Systems**
Latin America



Editorial

Que venha o Hexa!!!!

A cada 04 anos, o Brasil se transforma em um só time: "A SELEÇÃO BRASILEIRA DE FUTEBOL – Pentacampeã do Mundo". Em meio a todos os problemas políticos, sociais e econômicos que impregnaram o cotidiano de todos os brasileiros, a Copa Do Mundo é a fuga, o alento que duram exatos 30 dias. Apesar de tudo o comércio tem sua receita aumentada consideravelmente. Todo mundo quer ter uma camiseta da seleção, mesmo que de camelô, ou ter um tênis, comprar uma bola para os filhos, ter uma TV melhor, quem sabe uma tela plana, fazer um churrasco a cada jogo... enfim, são muitas as vontades e variedades de consumo da população nesse período.

A revista "Empresário Fitness & Health" pediu ao nosso colunista Prof.º Rodrigo Cintra, que além de empresário do fitness também é árbitro de futebol, que escrevesse uma matéria sobre a associação das atividades físicas de fitness e/ou esportivas com os jogos da Copa Do Mundo. Matéria essa bem escrita, de fácil entendimento e aplicável.

Fugindo do tema Copa Do Mundo, a colunista Andréa Vidal, da Fitness Mais, fala sobre a necessidade de atualização profissional dentro do mercado fitness, principalmente pela concorrência entre os profissionais pelos melhores empregos.

A matéria de capa é um show a parte – Como aumentar sua lucratividade investindo no Bike Indoor. Buscamos informações e opiniões de Empresários e Fornecedores sobre esse grande filão, principalmente para as academias, mostrando custos, investimentos, lucros e satisfação. IMPERDÍVEL!

Boa leitura,
Equipe Empresário Fitness & Health

Participe de nossa revista enviando suas opiniões, elogios e críticas para
atitude.editora@uol.com.br

Acesse nosso site
www.revistaempresariofitness.com.br
e fique por dentro do mundo do
fitness e health

Índice

10 Gente - Jorge Gonçalves
Treinar Para Que?

12 Consultoria - Marynês Pereira
Gestão de Carreira e Negócios - Parte 1

14 Notas
Informações Diversas

16 Consultoria - Rodrigo Cintra
Goooooooooooool de Placa!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

20 Consultoria - Prof. Gilberto Bertevello
O Pior Cego

22 Matéria de Capa - Madalena Almeida
Bike Indoor - A Pedalada Fitness de Absoluto Sucesso

30 Equipamentos - Luiz Perdomo
Desmistificando a Crise

32 Carreira - Andrea Vidal
Ensinando o seu Colaborador a se Tornar um Craque

34 Melhor Idade - Dra. Cacilda Velasco
A Natureza Conspira a Nosso Favor

Expediente

INSS 1678-7382 - A Revista **Empresário Fitness & Health** é uma publicação bimestral da **Atitude Editora Ltda.** dirigida a profissionais e proprietários de academias, clubes, hotéis, spas, condomínios e grandes empresas.



Diretor e Editor: Romeu Gomes Paião Junior

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

Diretor Comercial: Romeu Gomes Paião Jr.
Executiva Administrativa: Vivian Ingrid Ignácio
Jornalista Responsável: Viviane Monteiro – MTB 42654
Matéria de Capa: Madalena Almeida
Revisão de Textos: Daniel Amolin Pinheiro
Arte e Layout: Lilian dos Santos Fernandes
Diagramação e Editoração: Henrique Rodrigues
Criação & Relacionamento EF: Eduardo Henrique Fernandes
Comercial: André de Oliveira Januncio
Red. e Public.: atitude.editora@uol.com.br -
www.revistaempresariofitness.com.br
R. Brigadeiro Galvão, 34 - Sala 01 - Barra Funda - 01151-000 - S. Paulo - SP
Tel.: (11) 3822-2275 - Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: Gráfica Silfab Ltda. - Tiragem: 15.000 exemplares
Distribuição Nacional - Ano V - N° 22 - 2006 - Maio/Junho

As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da Editora. As fotos publicadas têm caráter de informação e ilustração das 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)

Atualize sua Avaliação Física

Com a nova versão do software mais vendido no mundo

PHYSICAL TEST 6.0

Agora com teste para piscina



Principais Recursos Novos

- Análise Postural Fotográfica. (1)
- Análise da Flexibilidade com Fotos. (2)
- Envia Relatórios Reais por e-mail.
- Novos Protocolos p/ Cardiorrespiratório.
- Cálculo de Vo2 Previsto.
- Cálculo da Zona Alvo de Trabalho.
- Cálculo do Déficit Aeróbio.
- Mais de 130 Protocolos p/ Composição.
- Controla Avaliações por Avaliador.
- Controle de Reavaliações.
- Relatório de Avaliações Realizadas.
- Ajuda Fotográfica com explicações para (3)
- dobras, diâmetros e circunferências.

Versões do Physical Test em Promoção:

- Versão 1.0 = Só R\$ 99,00
- Versão 2.8 = 3x R\$ 62,33
- Versão 6.0 = Consulte!

Conheça também softwares para...

- Administração de Academias, Personal, Musculação e Nutrição.



(1)



(2)



(3)

Aproveite!

- Super Promoção "Base de Troca"

Troque agora seu software de qualquer marca por um Physical Test.

Na troca pela versão 6.0 pagaremos até R\$ 839,00 pelo seu software e na troca pela versão 3.4 pagaremos até R\$ 261,00 pelo seu software.

Ligue agora e comece a trabalhar com o MELHOR!

Não Perca!
Promoção válida até:
30 de Maio de 2006



**TERRAZUL
SOFTWARE**



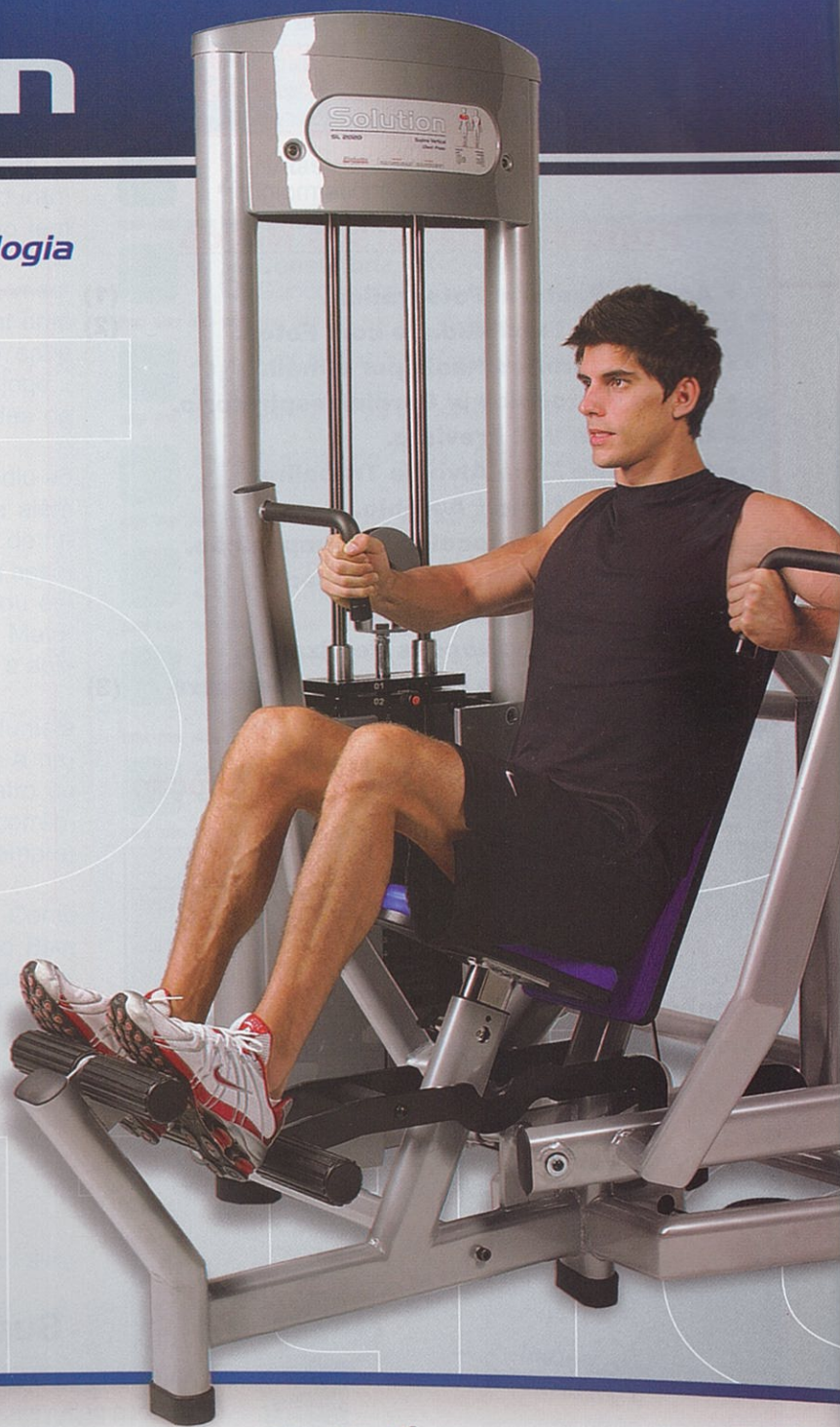
005511 32729305 - www.terrazul.com.br

11.000 Clientes e mais de 1.500 academias em 12 anos.

Solution

...porque não há limite para tecnologia

A Righetto usa a tecnologia em busca da excelência e para tanto investe constantemente em pesquisa e desenvolvimento. A Linha Solution é resultado deste empenho e dedicação e constata a freqüente preocupação que a Righetto tem em aliar tecnologia de ponta ao conforto, segurança e estabilidade de quem utiliza seus equipamentos. Este equilíbrio confere à Linha Solution desempenho e estética incomparáveis. Compare e comprove.



STAR TRAC

Distribuidor exclusivo

Righetto
FITNESSEQUIPMENT



Spinner® Pro



Spinner® Elite



Spinner® NXT

Você quer oferecer a seus alunos o autêntico treino Spinning® e não Çipinning?

A pioneira e original bike estacionária: **Spinner**® e um professor licenciado pelo **Team Brasil**® é tudo o que você precisa.

Sem obrigatoriedade de pagamento de taxas ou licenças e sem aquisição de receitas prontas, sua academia, através de um professor autorizado, com uma linguagem própria, vai criar um diferencial de trabalho, baseado em eficiência e segurança. Isso fará sua academia se distinguir das outras. Este é o segredo para retenção de seus alunos, ou seja, criatividade e qualidade.

Nosso objetivo com as bikes **Spinner**® e com o Programa **Spinning**® é ver você se tornar parte do grupo de mais de 25.000 academias de sucesso no mundo, oferecendo aulas com muita liberdade e rígidos padrões de segurança.

Somente a equipe de mais de 120.000 **Spinning**® Professionals pode fazer isso acontecer: desafiar, motivar e inspirar seus alunos. Qual seu primeiro passo nesta direção? visite nossos sites: www.jgspinning.com.br e www.spinning.com

Righetto
FITNESSEQUIPMENT

Distribuidor exclusivo



STAR TRAC

SPINNING



SPINNING

Treinar para que?



Jorge Gonçalves é consultor no mercado de esportes e fitness

Professor da pós graduação da UNIFMU (São Paulo), dirige palestras e cursos em vários eventos do setor.

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

Inicialmente, quero agradecer a você, leitor desta coluna, pois tenho recebido congratulações e manifestações de carinho por todos os lugares onde tenho tido o prazer de trabalhar, em todo o Brasil. A cada “bate-papo”, aumenta minha vontade de continuar escrevendo sobre estes temas que venho desenvolvendo neste espaço, há, aproximadamente, três anos.

O ser humano tem o hábito de fazer sempre o que dá menos trabalho. Não importa se somos pró-ativos ou não, por natureza sempre tendemos à

“zona de conforto”, como se tivéssemos um “chip” programado para fazer o mesmo que fizemos ontem. Modificar o comportamento e fazer de forma diferente gera uma enorme resistência. Há alguns meses ouvi uma música que tinha o refrão: “Treinar para quê, se eu já sei o que fazer”... Infelizmente, esta frase é a que boa parte dos profissionais de nosso mercado utiliza. Tenho empenhado-me em convencer as pessoas que me dão a honra de sua atenção de que podemos ser cada vez melhores e mais eficientes, se treinarmos constantemente, buscando mais e mais conhecimento a cada dia. Como em todos os meus artigos, tento demonstrar que o importante não é só relatar o problema, e, sim, apresentar soluções; aí vão algumas sugestões de como tenho tratado o tema TREINAMENTO:

1º. Minha proposta é que você faça e compartilhe com seus amigos ou seus colaboradores: prepare para o próximo semestre um “M. D.” (metas de desenvolvimento), entregue a cada um, uma pequena folha com uma pergunta e espaço para três respostas:

A) Quais são suas “Metas de Desenvolvimento” para o próximo semestre? B) Escreva quando e como vai executar cada etapa deste desenvolvimento.

C) Coloque datas de início e finalização de cada atividade.

2ª. Monte um programa de treinamento para sua academia, fixe uma data (por exemplo: todos os primeiros sábados de cada mês) e faça uma progra-



mação de cursos. Não coloque obstáculos, viabilize cada encontro trazendo pessoas que possam contribuir com desenvolvimento de todo o time: profissionais da educação física e áreas correlatas, mas também de outras áreas de conhecimento, como publicitários, administradores, atores, enfim, não se limite a trazer somente pessoas que tenham conhecimento no *fitness*.

Torne este programa uma marca registrada de sua academia.

3ª. Coloque em prática a "RAPIDINHA" (não, a proposta não é sexual...). Promova encontros de seus colaboradores diariamente, fomente o interesse de todos da organização em encontrar soluções para os pequenos problemas do dia-a-dia. Funciona assim: se observar uma situação para a qual não tem a resposta, convide dois ou três profissionais para, de forma rápida, naquele momento do acontecimento, trocar informações e chegar a uma solução conjunta. Esta iniciativa pode ser de qualquer pessoa dentro da academia. Este encontro de inteligências não pode ultrapassar 5 ou 10 minutos.

4ª. Coloque em funcionamento um grupo de estudos: proponha a seu time que se encontre em um determinado dia e ho-

rário, semanalmente, para debater e desenvolver novas aulas, novas atividades extras para os clientes, como passeios de *bike*, caminhadas e corridas.

5ª. Ponha em funcionamento um programa de capacitação e reciclagem: incentive seus amigos e colaboradores a estudar, buscando novos cursos de pós-graduação e de extensão. Você que é gestor de academia, viabilize, financeiramente, por exemplo, disponibilizando a antecipação de parte do 13º salário, para que seu time possa pagar estes cursos. Não pague integralmente, faça com que cada colaborador possa investir em seu conhecimento e em si mesmo. Isso fará com que o aprendizado tenha muito mais valor.

6ª. Promova cursos para estagiários da educação física e peça a seus professores que os dirijam. A melhor forma de aprender é ensinar, pois para se preparar, eles deverão estudar mais.

7ª. Encontros semanais para debater textos e livros: não faça encontros longos, uma hora para ouvir o texto e debater idéias e opiniões sobre o material é o suficiente. Insista em tais encontros, não deixe cair no esquecimento. Lembre-se: a persistência e a perseverança acompanham os vencedores.

Treinar é fundamental, quanto mais, melhor. O sucesso está diretamente ligado à competência. Desenvolva intelectualmente cada membro do seu time, pois, crescendo as pessoas, com certeza sua academia vai crescer.

Este livro vai mudar sua forma de conduzir sua academia.

- 1. Gestão da academia**
- 2. Conquista de novos clientes**
- 3. Como manter seus clientes leais**

São algumas das respostas que você vai encontrar.

Adquira o seu exemplar pelos telefones
(11) 3822-2275 / 3828-0473



Gestão de Carreira e Negócios - Parte 1



Marynês Pereira
(11) 5087-8872

www.providersolutions.com.br
marynes@providersolutions.com.br

**Como vai a sua carreira?
E os seus negócios?
Você sabe onde estará
daqui a 5 anos?
Tem um plano B?
Está preparado para as
mudanças?
Você está em que ciclo
da sua carreira?**

Estas e outras perguntas fica sempre sem resposta, na maioria dos casos, numa confirmação de que a cultura em que estamos inseridos ainda preserva o conceito de que não adianta planejar, não podemos prever o futuro, se é que ele vai existir. Planos realizados e que fracassaram reforçam mais ainda esta falta de perspectiva.

Mas agora, a realidade é outra. Mesmo que muitos "mensageiros do apocalipse" digam que as coisas estão piores, não podemos dizer que nossa economia não está estável. Este percurso de estabilidade já nos acompanha por 10 anos, e muitos ainda não se acostumaram a elaborar planos. Muitas pessoas, ainda,

nem perceberam que vão durar muito mais do que 60 anos. E o que fazer até os 90??? Onde estarei, como serão minhas aulas quando eu estiver com 45 anos?

Enquanto o mercado corporativo preocupa-se com as tendências, com um olho no futuro, insistimos, quase como avestruzes a viver o presente negando a existência de um futuro iminente, possível e recheado de mudanças e coisas novas que sequer poderíamos ter imaginado.

Enquanto muitas empresas adotam o cliente como o mais importante, constatamos que ainda existem academias cujos colaboradores estão mais preocupados em agradar o chefe, cujo humor oscila a cada 5 segundos. É o que chamo de chefe *Dinosaurius Bufantis* (braços curtos, e que fica com o rosto vermelho e bufando a toda hora como se fosse um vulcão).

Quanto são os professores que me procuram com a seguinte dúvida: virei coordenador ...e agora, o que eu faço? Totalmente despreparados para a função que não os deveria ter pegado de surpresa, uma vez que este é o ciclo natural das profissões, ou pelo menos deveria ser...já que a profissão de professor de academia, especificamente os da área de *Fitness*, tem um ciclo de vida muito curto e observamos que muitos, aos 35 anos, estão se questionando se é isso mesmo que querem fazer. E o vazio aparece quando olham para trás e pensam que deveriam ter, aos 25 anos, começado a preparar o fu-

turo, pensando em cursos de administração, de Marketing, de Recursos Humanos, ou outras áreas, cuja longevidade profissional seja maior do que a de professor de academias. Isso não quer dizer que o professor não consiga ou não possa continuar em sua área mesmo após os 40, 50 anos, mas, conhecendo o mercado, a remuneração e custos, fica difícil imaginar que um profissional que tenha pelo menos uns 20 anos de carreira esteja satisfeito com sua remuneração atual, se ele exerce exclusivamente a atividade de professor de academia.

Durante o *boom* das academias na década de 90, reinamos em berço esplêndido, tranqüilos de nossa posição com clientes entrando aos milhares nas academias e professores dando aulas com salas lotadas.

As academias ganhavam muito dinheiro, e, os professores, também.

Os anos passaram, a demanda de clientes não aumentou (***ainda bem que não reduziu!!!***), mas aumentou o número de academias por região. Resultado?? Todos estão dividindo a mesma fatia do bolo, isto é, um cliente, hoje, é disputado por, no mínimo, 10 academias.

**Esta matéria
continuará na
edição de nº23**

2006



SPORTS BUSINESS FORUM

Pavilhão Amarelo - Expo Center Norte
Av. Otto Baumgart, 1000 - Vila Guilherme

ATENÇÃO ACADEMIA

Participe do Forum Sports Business

Business & Network, e além de reciclar seu conhecimento de Gestão, você ainda participará das seguintes discussões:

1) ECAD

Com a participação do Deputado Federal Gilberto Nascimento, assinaremos o manifesto em prol da moralização da arrecadação e distribuição do Direito Autoral.

06 de julho de 2006, às 18h00.

2) Simples

Luigi Nesi (Presidente da Confederação Nacional de Serviços) irá relatar o trâmite da Lei Geral da Pequena e Micro Empresas que garantirá, definitivamente, o SIMPLES às Academias.

* Participação especial de Guilherme Afif Domingues* (Presidente da Associação Comercial de São Paulo e ex-Deputado Federal).

06 de julho de 2006, às 19h00.

APOIO:



3) Terceirização em Clubes

O SEEAATESP e a CBC – Confederação Brasileira de Clubes – estão elaborando propostas para tratar das bases da terceirização das academias nos clubes. Esta discussão é favorável em função da melhoria da qualidade no atendimento ao cliente frequentador do Fitness em clubes. E para as academias, abre-se um novo campo de trabalho.

07 de julho de 2006, às 14h00.



Gilberto Bertevello
Presidente do SEEAATESP

APOIO:



PATROCÍNIO:



APOIO:



4) Projeto contra o Sedentarismo

A Sociedade Paulista de Medicina do Esporte e a ASMEL (Associação dos Secretários Municipais de Esporte e Lazer) estão elaborando um projeto contra o Sedentarismo, utilizando as academias e os clubes como certificadores para a população comprovar a atividade física, gerando uma redução de preço no plano de saúde do praticante.

07 de julho de 2006, às 14h00.



Julio Filgueira
Presidente da Asmel

APOIO:



5) Incentivos Fiscais para as Academias

O Ministério do Esporte está preparando, a exemplo dos clubes e escolas, um projeto de incentivo fiscal às academias que receberem atletas militantes no esporte de alto rendimento. Esta ação será apresentada aos proprietários de academia. Palestra com o Secretário Nacional de Esporte de Alto Rendimento, André Arantes.

06 de julho de 2006, às 14h00.

APOIO:



Também iniciaremos a terceirização em condomínios através do SECOVI-SP.

*Palestrante a confirmar.

Inscrições: (11) 3078.5616 ou www.sportsbusiness.com.br

Visite 23ª Feira Internacional de Equipamentos, Serviços e Materiais Esportivos

Dia 6 de Julho - das 11h às 22h / Dia 7 de Julho - das 9h às 22h / Dia 8 de Julho - das 9h às 18h

Informações sobre a Feira: (11) 3168.5790

REALIZAÇÃO:



Academia para Mulheres

A **Fly System Express** traz para o Brasil um sucesso de fitness norte-americano voltado para a mulher. Seu diferencial é um treinamento de 30 min em um conjunto de equipamentos pressurizados de baixo impacto e de alta tecnologia projetados para a biomecânica feminina.

Faça parte dessa idéia!

Seja você também um franqueado.

Em breve contaremos com 02 unidades em Brasília e 01 em Goiânia.

Visite nosso site e saiba mais: www.flysystem.com.br
(61) 3556-9383



Fly System

express

Academia para mulheres

NOVA LINHA SMART

"Design, funcionalidade, preço atraente, qualidade, resistência e beleza".

Esse conceito vem agregar uma nova opção de produtos Cybergym, fabrica com alta tecnologia e qualidade já comprovada em sua linha principal. São equipamentos onde design proporciona equilíbrio entre as formas para a otimização total dos exercícios. Inteligência, ergonomia e eficiência. A melhor relação custo X benefício.

Isso é ser smart.

Vendas: 55(11) 6989-6299

www.cybergym.com.br - e-mail: contato@cybergym.com.br



OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

A INNER, consultoria especializada no mercado de fitness está em busca de empresários do setor que tenham interesse em vender ou negociar sua academia

Os requisitos mínimos para os interessados são: mínimo de 800 m², bom nível de conservação e localizadas em São Paulo capital.

Os interessados deveram enviar e-mail para innergp@innergp.com.br

Informando:

- modalidades, números de alunos atual, capacidade de alunos, ticket médio;
- localização e valor de aluguel;
- valores envolvidos na venda (caso haja passivo informado);
- motivos para o interesse na negociação;



7 DE JULHO DE 2006 - Pavilhão Amarelo - Expo Center Norte Av. Otto Baumgart, 1000 - Vila Guilherme

INDÚSTRIA ESPORTIVA

Aos fabricantes de acessórios e equipamentos, a Sports Business desenvolverá o Fórum da Indústria Esportiva.

Venha discutir e exigir a melhoria de impostos. Venha conhecer as regras das licitações públicas e saber sobre a exportação de materiais e equipamentos esportivos!

Além disto, a interação com o SECOVI-SP (Sindicato da Habitação), no que se refere à áreas de lazer, agregará a Construção Civil, incluindo os fabricantes de bombas, caldeiras, filtros, equipamentos e inúmeros prestadores de serviço.

A) Redução de ICMS para 12% para a indústria do esporte e fitness.
7 de julho de 2006, das 9h00 às 10h00.

B) Licitações Públicas - Serão propostas prioridades ao programa Segundo Tempo, implantado nas escolas da rede Pública pelo Governo Federal, que atende mais de um milhão de crianças. Academias, acessórios e material esportivo também estão incluídos em função da interação com as Secretarias de Esporte, para elaboração das normas deste convênio. Participação Julio Filgueira (Presidente da ASMEL).
07 de julho de 2006, das 10h00 às 11h00.

C) Exportação - A APEX-Brasil vem incentivando a indústria nacional a participar de feiras no exterior a título de investimentos, subsidiando a exportação. Será apresentada a Ação ISPO que teve 80% dos custos pagos pela APEX-Brasil. O Banco do Brasil também mostrará à indústria nacional seu incentivo à exportação.
07 de julho de 2006, das 11h00 às 12h00.

D) O SECOVI-SP e os escopos para a indústria da Construção Civil que reunirão incorporadoras, arquitetos e engenheiros. A ação, que tem o apoio do Sindicato e das principais associações do segmento, beneficiará de muitas formas a indústria do Esporte.
07 de julho de 2006, das 11h00 às 12h30.

Inscrições: (11) 3078.5616 / 3168-5790 ou www.sportsbusiness.com.br

APOIO:



PATROCÍNIO:



REALIZAÇÃO:



SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO
fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200
www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

GOOOOOOOOOOOOOOOOL DE PLACA!!



PROF. ESP. RODRIGO MARTINS CINTRA
CREF-SP 005762/G

Graduado em Ed.Física e Desportos – UFJF/MG
Pós graduado em Adm. e Mkt. Esportivo – UGF/SP
Gestor – Academia Bio Sports/SP
Árbitro de Futebol profissional – CBF/ FPF

É isso aí pessoal, exatamente no período em que naturalmente as academias costumam ter quedas acentuadas na frequência e conseqüentemente na receita mensal, que é a aproximação do inverno, recebemos um auxílio “milagroso” para contermos a desistência deste período, facilitando a retenção de nossos alunos em nosso estabelecimento, seja ele academia, clube recreativo ou similar. É a Copa do mundo de futebol!

De quatro em quatro anos, nosso inverno se torna um chamariz para pessoas que curtem o esporte, uma vez que podemos utilizar desse mega evento, a Copa, pra traçarmos estratégias de retenção, adesão e até mesmo de socialização, como a transmissão dos jogos do Brasil na academia.

É notório que com a passagem do outono e a chegada o inverno, as pessoas fiquem com preguiça de treinar, de ir a academia, um clima de desânimo tende a dominar o ambiente. Mas é nesta hora que temos que mostrar para que é que nós existimos enquanto empresa de fitness & wellness. Principalmente do ponto de vista do “wellness”, bem-estar, é que devemos enfatizar nossos esforços promocionais e de organizadores de eventos neste período do ano. Devemos aumen-

tar as promoções, a gama de atividades, promover eventos associados a grande festa do futebol, focar o aluno incessantemente em seu aspecto global, muito além do treino, buscando o lado sócio-afetivo que é o que o manterá na academia após uma boa estratégia de marketing.

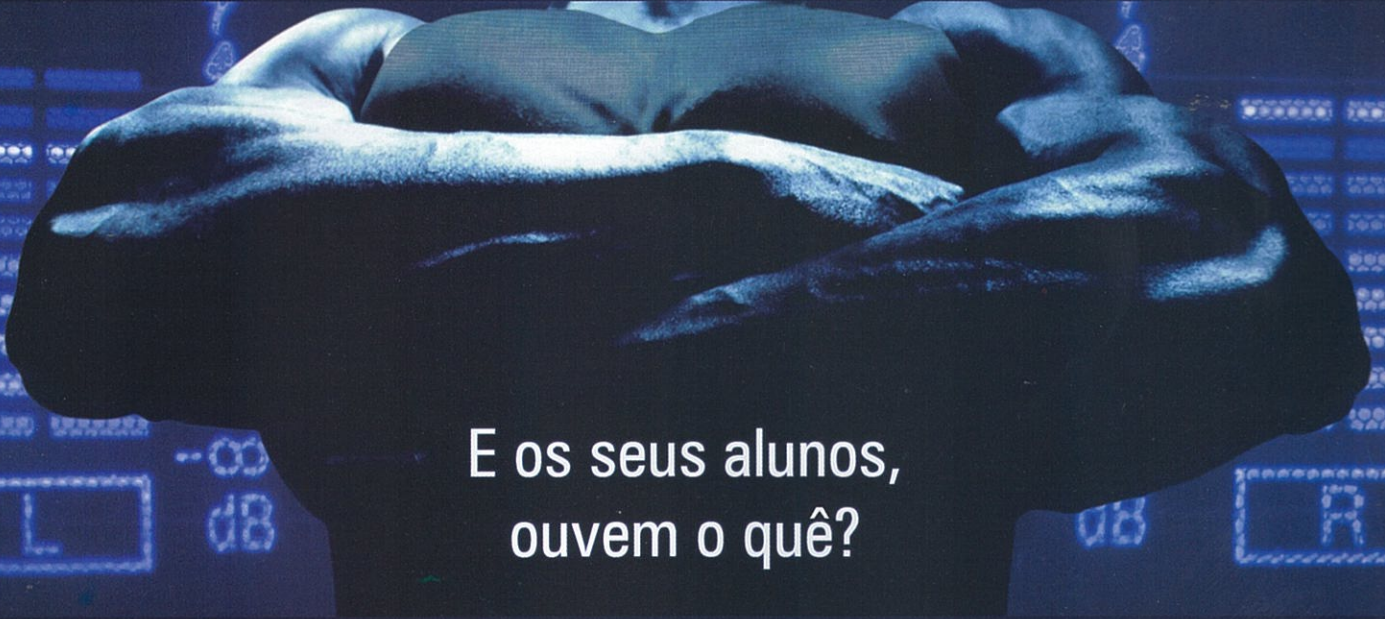
Partindo do princípio que as academias vivem um ambiente salutar, este é o momento de se organizar para os professores assistam aos jogos do Brasil com seus alunos, ou muito mais... O ideal é a própria academia estar preparada pra sediar uma torcida organizada nos jogos, com lanchonete, cadeiras, mesas, telões, som ambiente, televisões de 29", 34", ou até mesmo 42". Esse é o momento do proprietário “tirar o escorpião do bolso”, ou seja investir, para que seu aluno sinta vontade de assistir os jogos com os amigos da academia. Conquistado no primeiro jogo por um evento legal, bem organizado e empolgante, você terá esse aluno por todo o inverno. E muito mais, esse aluno que vai aos jogos na academia (ou num lugar escolhido pela direção caso não caiba um público razoável na academia) levará também sua família e seus amigos, fazendo desse momento um excelente momento de novas matrículas. Mas não caia na tentação de montar um balcão de inscrições ou algo parecido em dia de jogo. Procure apenas registrar a presença desses possíveis candidatos à alunos por meio de convite com os dados da pessoa ou sorteio de brindes nos intervalos dos jogos com preenchimento de cupons. Dessa forma, você gestor da academia marcará um golaço de placa fazendo de um momento aparentemente de fuga dos alunos, em um momento de aproximação de alunos, parentes, ex-alunos, amigos...

Algumas dicas são fundamentais para este tipo de vento, como:

- Evite bebidas alcoólicas, principalmente se o evento for dentro da academia, ou ainda se a academia for reabrir após os jogos;
- Procure enfeitar o ambiente da transmissão dos jogos;
- Teste tudo horas antes do evento para não ser surpreendido com imprevistos;
- Organize seu time para receber os convidados;
- Faça convites para ter noção de quantas pessoas participarão do evento;
- Pense se estiver chovendo no dia, se tiver escolhido local aberto;
- Caso utilizem fogos de artifício, planeje bem, pois os mesmos são perigosos e devem ficar bem longe dos participantes;
- Caso terceirize o bar, se certifique do que será vendido e se é compatível com a filosofia da academia;
- Oriente os funcionários que trabalharão após os jogos para não ingerirem bebidas alcoólicas;
- E é claro, planeje muito bem antes para que tudo transcorra bem e todos aproveitem este grande momento de conagração.

Lembre-se de como todo grande evento, a copa do mundo é um atrativo excepcional por possuir marcas agregadas (FIFA, CBF, marcas esportivas, entre outros), e por mais que façamos camisetas, gravuras, cartazes e panfletos, que são fundamentais, devemos nos atentar que são marcas registradas e que devem ser tratadas como tal em suas reproduções públicas. Bons jogos, que venha o “hexa” e que saibamos aproveitar esse grande momento!

Mais de 600.000 alunos satisfeitos e motivados
ouvem LISTENX em todo Brasil!



E os seus alunos,
ouvem o quê?



RÁDIO ACADEMIA

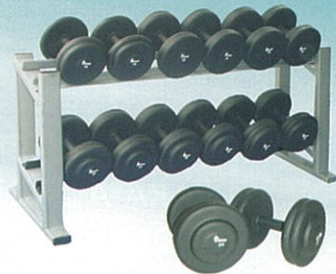
Tel: 55 11 5572-7716

www.listenx.com.br

linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br

Presente nas melhores academias do Brasil

DUMBELLS - REVESTIDOS



HALTERES



KIT PUMP

COLCHONETES - PROFISSIONAIS

**TORNOZELEIRAS - CORITA
E LONA**



**MINI - TRAMPOLIM
REVESTIDO**



**LONA TÉRMICA
PARA PISCINA**



ANILHAS



PERSONALIZAMOS
A SUA ANILHA



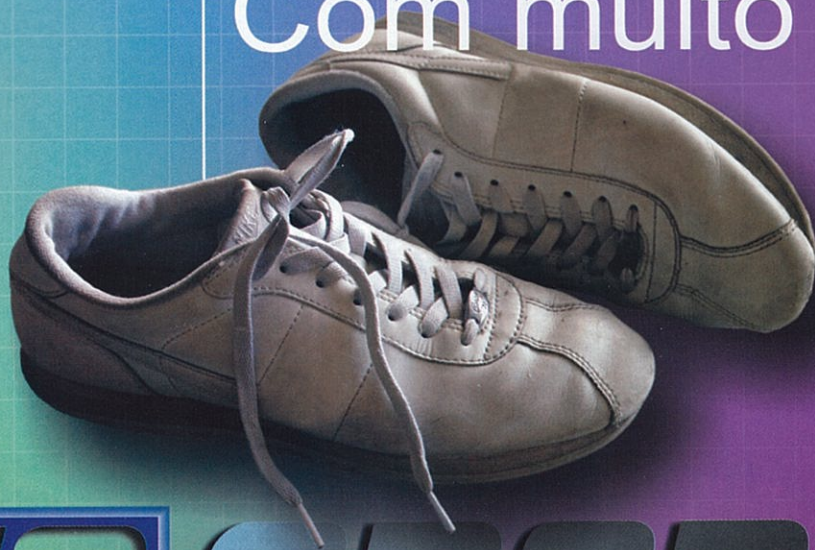
PROTETORES DE BARRAS



TELEVENDAS 13 3406 1466

paulo.vendas@spandex.com.br

Você vai trocar
o equipamento
por um novo. **velho**
Com muito **estilo.**



RIO SPORTS [®] 2006 **SHOW**

8ª Edição FEIRA DE EQUIPAMENTOS, SERVIÇOS E PRODUTOS DE FITNESS, PARA ACADEMIAS, CLUBES E EMPRESÁRIOS DO ESPORTE.

20 a 22 **julho**
marina da glória - rj | Horário:
13h00 às 21h00

Realização:



Apoio:



Apoio institucional:



www.riosportshow.com.br - fone: (21) 3478-1999

WEGA

• INOVAÇÃO, QUALIDADE, DESIGN E SOFISTICAÇÃO, SE ENCONTRA AQUI !!!

• ESTRUTURA ELÍPTICA E TUBULAR QUE VARIAM DE 3.0mm à 4.7mm DE ESPESSURA.

• INSTRUÇÕES DOS GRUPOS MUSCULARES.

• CURVAS QUE VALORIZAM O DESIGN.

• CABOS DE AÇO REVESTIDOS EM NYLON.

• ESTOFADOS INJETADOS EM POLIURETANO E COM REVESTIMENTO EM CORVIN ANTI-MOFO.

• BOTÕES QUE FACILITAM A REGULAGEM DOS EQUIPAMENTOS.

• SISTEMA VARIÁVEL DE ESFORÇO.

• CARENAGEM MOLDADA EM ACRÍLICO.

• AJUSTE DE REGULAGEM DE BANCO COM AMORTECEDORES A GÁS.

• BANCO EXTENSOR PW-002

• BASE APOIADA COM NIVELADORES DE ALTURA.



• BANCO FLEXOR PW-003



• BANCO ADUTOR PW-005



• PEITORAL PW-013



• BANCO P/ BÍCEPS PW-024



• POLIA SUPERIOR PW-017

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

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



PRÓ-PHISICAL
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

O PIOR CEGO

Paulinho nascera saudável. Desde garoto mostrou-se esperto e vivaz, mas um acidente lá pelos vinte e poucos anos, tirou a sua visão e o pobre Paulo ficou cego.

A vida, que a princípio lhe era relativamente fácil, começou a ficar bem difícil. Privado da visão já não sabia como iria trabalhar e como levaria a vida à frente. Com os pais muito velhos e sem família, não lhe restou outra alternativa a não ser a de esmolar em busca da sobrevivência. Sem visão, transformar-se em um pedinte, forma que encontrou para lutar pelos seus.

Um dia, passava pela rua um senhor muito distinto, de nome Emerson, que se apiedou da sua situação e, ao entregar-lhe uma moeda, perguntou:

- Você nasceu cego, meu filho?
- Não senhor. Fiquei assim por conta de um acidente.
- Você gostaria de enxergar novamente, se é que é possível?
- Quem me dera, meu amigo. Não sabes o quanto eu quero enxergar.
- Pois eu sou um Oftalmologista e quero examina-lo. Se for possível e algum meio houver, eu o ajudarei e se Deus quiser, voltarás a ver.
- Agradeço muito meu senhor, mas o médico que me examinou disse que jamais eu poderei recuperar a visão.
- Mesmo assim, eu quero examina-lo. Você me permite?

Como não havia nada a perder, o rapaz resolveu atender o médico e foi com ele até o seu consultório. Após alguma conversa e exames preliminares, outros mais apropriados foram solicitados e custeados pelo médico e pela sua clínica. Uma bateria de testes e exames que cansaram e incomodaram muito do pobre Paulo, mas para sua felicidade, concluiu-se que haveria uma remota possibilidade de êxito.

Acontece que o jovem Paulo estava nas mãos de um dos maiores cirurgiões de olhos do mundo. Alguém que conhecia a visão e o funcionamento do globo ocular, como poucos. O Dr Emerson era conhecido e respeitado por toda a classe médica nos quatro cantos do planeta. Um gênio, para muitos.

E, em poucos dias, a operação foi feita.

De olhos vendados, Paulo sofria de ansiedade na expectativa do que iria acontecer quando tirasse a bandagem.

Passados os dias necessários a recuperação, as ataduras foram retiradas e a visão do Paulo estava turva, distorcida e sentia dores nos olhos, mas o pobre estava enxergando.

Para espanto dos presentes e principalmente para o Dr Emerson, ao invés de alegrar-se e agradecer, Paulo começou a lamentar-se dizendo que não dera certo, a operação, e que a sua visão, embora recuperada, jamais seria a mesma de antes ele estaria fadado ao desconforto para o resto da vida.

De nada adiantou o Dr Emerson explicar que o processo de recuperação era lento e trabalhoso.

Gilberto Betevello
Professor de Educação
Física e Psicanalista.
Consultor de academias
e Coach em PNL.



www.biopnl.com.br
betevello@uol.com.br

Que o pior que podia acontecer era o Paulo ficar como estava e que já houvera lucro, afinal, estava enxergando novamente. Que havia necessidade de calma para que o efeito de remédio, que deveria tomar por um tempo viria a melhorar a sua visão. Sem dar ouvidos ao médico, Paulo abandonou o tratamento. Desapareceu da clínica e nem os colírios levou.

Passados alguns meses da operação, o Dr Emerson passando por uma rua da cidade, viu o jovem Paulo em uma esquina. De chapéu na mão, óculos escuros e voz chorosa, esmolava:

- Uma esmola ao ceguinho, pelo amor de Deus.

O médico aproximou-se, colocou uma moeda no chapéu do Paulo e disse, ao pé do ouvido.

- Que Deus se apiede da sua alma. O pior cego é aquele que não quer ver.

Assim, às vezes, agimos na empresa.

Recusamo-nos a lutar. Recusamo-nos a trabalhar um pouco mais. Recusamo-nos a enfrentar os problemas, abdicando de um falso conforto em prol de uma conquista maior, em benefício do grupo. Recusamo-nos a enxergar. ●

**Se o seu negócio é uma academia,
o nosso é cuidar dela.**

Controle de Acesso
access manager

**Prescrição de Exercícios
Musculação**
body manager

f m
fitness manager

Avaliação Física
physical manager

**Envio de e-mails
automáticos**
web manager

Soluções para Academias, Clubes, SPAs e Escolas.

Accesse o site para obter o demonstrativo gratuito.

Revendas:

TIME
Controle de Ponto / Acesso

Tel: 47 3397-1555
comercial@timetec.com.br
www.timetec.com.br
Santa Catarina

GR Digital
Tecnologia em Controle de Ponto e Acesso

Tel: 43 3321-6176
comercial@gprdigital.com.br
www.gprdigital.com.br
Paraná

Precision
Soluções em Controle de Ponto e Acesso

Tel: 51 3029-8664
comercial@precisionsistemas.com.br
www.precisionsistemas.com.br
Rio Grande do Sul

Produzido por:

Manager Consulting

Tel: 47 3028-3230

Cel: 47 8803-2530

agaspar@fitnessmanager.com.br

www.fitnessmanager.com.br

**MANAGER
CONSULTING**
Tecnologia e Gestão de Negócios

NOVA LINHA TUBULAR

TONUS



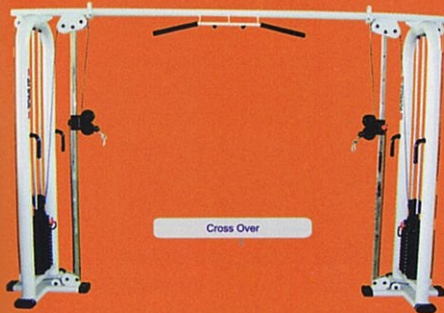
Extensora



Barra Guiada



Desenvolvimento
Articulado
Convergente



Cross Over



Leg Press 45°

www.tonusfitness.com.br
(19) 3441-9693

TONUS
Tecnologia 100% Brasileira

Ciclismo Indoor

Um opção poderosa para captação e retenção de clientes

O ciclismo indoor invadiu as academias no Brasil, mostrando ser uma modalidade que veio para ficar e tornando-se um dos centros de retenção de clientes e um bom investimento.

O início dos anos 90 foi um importante marco para o fitness mundial, caracterizando-se por uma época de democratização da atividade física nas academias, até então elitizada devido ao alto grau de complexidade que se tinha, principalmente em aulas coletivas.

Para tanto, houve uma busca por atividades que simulassem situações cotidianas, trazendo para o ambiente *indoor* das academias algumas técnicas desenvolvidas para atletas, que pudessem ser praticadas pelo indivíduo comum. Nessa onda, o ciclismo *indoor* foi uma das modalidades que surgiu nessa década e ganhou força, fazendo adeptos em todo o mundo.

"Ao contrário do que se imagina, o ciclismo *indoor* não foi uma evolução da bicicleta ergométrica, tão pouco utilizada em detrimento da esteira. Na verdade, essa atividade foi a popularização do treino de atletas de ciclismo que, para se prepararem em dias com condições climáticas adversas, utilizavam o 'rolo' para manter suas bicicletas estacionárias", comenta Christian Munaier, gerente de Relacionamentos, consultor GFM e treinador PRO da Body Systems.

Por outro lado, como toda atividade nova que envolve a aquisição de equipamentos, no início, muitos empresários tinham receio de que não passasse de um modismo, ques-

tionando se valeria mesmo a pena investir na compra de bicicletas e na formação de professores.

O fato é que ao longo dos anos, o ciclismo *indoor* foi invadindo as academias, inclusive no Brasil, mostrando ser uma modalidade que veio para ficar e tornando-se um dos centros de retenção de clientes e um bom investimento.

"Nos últimos quatro anos, acredito que seja o segmento que mais cresceu dentro do mercado do fitness. No Brasil, a prática tornou-se popular a partir de 2000, sendo inclusive um diferencial no momento do aluno optar entre uma academia e outra. Desde então investimos fortemente neste ni-

cho, no desenvolvimento e no aperfeiçoamento dos produtos. Com base na evolução de nossas vendas, podemos dizer que se trata de um setor que cresce mais de 20% ao ano, sendo uma modalidade mais difundida nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, mas outras regiões, como Norte e Nordeste, a evolução desse mercado também vem surpreendendo", comenta ex-

plica Roberto Carlos Mamede Abdala, diretor da Pró-fitness.

Atuando há dez anos nesse setor, a Pró-fitness se dedica há quatro anos ao desenvolvimento de bikes *indoor*. "O mercado nacional carecia de produtos mais robustos, duráveis e equivalentes aos importados, que até então dominavam 90% desse segmento.

Hoje, fabricamos três modelos de bikes: Durable, Silver e Rubber. São equipamentos ergonomicamente e mecanicamente iguais. O diferencial está na pintura e no revestimento do quadro de cada modelo. Em 2003, desenvolvemos o quadro revestido (emborrachado), além de oferecer todas as carenagens em fibra de vidro, que pôs fim

ao maior de todos os problemas apresentados por este tipo de equipamento: a pequena vida útil devido à altíssima corrosão ocasionada pelo suor dos praticantes", acrescenta Roberto.

Junior Fernandes, gerente comercial da Lion Fitness, também concorda que se trata de um seg-



Academia Monday



ENERGIA E BEM ESTAR TOTAL!!



**NAUTILUS NITRO PLUS
TRICEPS**

Confira nosso novo site:
www.schwinncycling.com.br



**ESTEIRA NAUTILUS
T912**

**BIKE SCHWINN
IC PRO**



**BIKE SCHWINN
EVOLUTION SR**



ANILHAS EMBORRACHADAS



**BIKE WELLNESS
COMP**



**BIKE WELLNESS
SS (AÇO INOX)**



**ESTANTE TRIPLA
PARA DUMBELLS**

Projetos para condomínios, residências e academias.

Wellness.com.br
Equipment Center

SAC (11) 4616-0206

www.wellness.com.br

mento que vem se mostrando mais aquecido neste ano, mas que ainda apresenta grande potencial para ser trabalhado.

Segundo o gerente, em relação ao desenvolvimento das bikes, uma das principais preocupações ao longo dos anos foi em relação aos quesitos segurança e conforto para o usuário, visando evitar quaisquer tipos de lesões para os alunos ou acidentes durante as aulas.

Atualmente, a Lion Fitness oferece dois modelos de bicicletas para esta modalidade, sendo produtos com a mesma biomecânica, diferenciando-se em acabamentos e acessórios, mas atendendo a públicos de níveis distintos.

De fabricação totalmente nacional, as bicicletas profissionais da Lion Fitness possuem pés-de-vela em aço maciço, disco de inércia usinado em aço maciço com 25 kg, sistema de transmissão, utilizando corrente industrial com capacidade de tração até 612 kg, coroa em aço carbono feitas em corte laser, movimento central com rolamento blindado DDU de primeira linha, pedais em aço com fixador para pés, sistema de freio com ajuste e fácil frenagem, pé nivelador, pintura eletrostática a pó com pré-tratamento químico de superfície e cinco banhos por imersão, rodas para facilitar o transporte entre outras características.

"Este é um segmento dentro do mercado de fitness de absoluto sucesso, pois é uma das modalidades mais procuradas nas academias. Com o aumento da oferta de modelos de diferentes faixas de preço, é cada vez maior o interesse e aquisição de bikes *indoor*, não só pelas grandes, mas também por academias de pequeno e médio porte", ressalta Marcelo Lima, supervisor de Marketing da Wellness Equipment Center.

Para ele, cada vez mais o mercado vem desenvolvendo bikes mais resistentes à corrosão. "Os equipamentos têm evoluído, apresentando pinturas especiais (a zinco no modelo Schwinn Evolution, por exemplo) e alguns modelos totalmente de inox (Wellness SS). Além disso, as bikes que comercializamos permitem uma aula muito similar em relação ao ciclismo de rua, utilizando componentes como o pé de vela, ajustes de banco e guidão e comando central superdimensionado, como os modelos downhill, tornando-as mais resistentes do que as bikes utilizadas em rua", esclarece.

Hoje, a Wellness conta com a apresentação exclusiva da Schwinn, uma das marcas líderes mundiais em vendas de bikes *indoor*, oferecendo quatro modelos diferentes (Evolution SR, Evolution PRO, IC Elite e IC Pro). "Ainda oferecemos mais três modelos com a marca Wellness (Wellness SS, Wellness Pro e Wellness Comp), além da opção de bikes Schwinn recondicionadas e usadas. Todas são importadas com exclusividade pela Wellness, mas já estudamos a nacionalização destes produtos através da terceirização de fabricação com a indústria brasileira de fitness. Nossos preços variam de R\$ 1.850,00 à R\$ 5.750,00 e oferecemos ainda bikes Schwinn recondicionadas a partir de R\$ 1.740,00", revela Marcelo Lima.

Para fidelizar seus clientes, a Wellness também desenvolveu uma oferta de serviços exclusivos através do Clube Schwinn. Comprando bikes Schwinn, o cliente tem diversas vantagens como diversidade de modelos para a escolha, recompra garantida, financiamento direto, contratos de manutenção preventiva, opções de garantia estendida, padronização das aulas (inclusive uniformes Schwinn) e, principalmente, o programa Schwinn Cycling que fornece um treinamento altamente especializado aos professores da modalidade, não cobrando mensalidade das academias para sua utilização. No programa são oferecidos desde a

certificação internacional (base do treinamento) até cursos de educação continuada (especializações).

Várias opções

Outra empresa que vem investindo no segmento de ciclismo *indoor* é a Vector, que comercializa hoje três modelos de bicicletas importadas com preços para atender a academias de diferentes portes.

"Nosso modelo mais simples, a Vector Club, já oferece acessórios e regulagens que normalmente nas outras bikes importadas não são disponíveis, por um preço de R\$ 1.900,00. No modelo intermediário, a Vector Pro, a bike já vem na cor prata e com pedal duplo, além de oferecer regulagens milimétricas de ajuste do banco, por um valor de R\$ 2.320,00. E nosso modelo Top, usada em academias de grande porte, a Vector Elite, também na cor prata, vem com carenagem de proteção no sistema de freio e detalhes na roda e no guidão na cor vermelha, além de um sistema inovador em alumínio de regulagem milimétrica do banco, por um valor de R\$ 2.648,00. A Vector também envia qualquer peça da bike, em garantia ou não, em até 24 horas para o clifreio, que não são, geralmente, disponíveis em outras bikes importadas pelo valor básico", completa o diretor.

Manutenção

Não restam dúvidas de que hoje é utilizada tecnologia de ponta no desenvolvimento das bicicletas, provando que o ciclismo *indoor* não é somente um modismo. "A tendência desse mercado no Brasil sempre foi de crescimento. Trata-se de um segmento que sempre superou as expectativas", garante Admilson Braz de Araújo, diretor da Freelifte, empresa que oferece uma linha de bikes fabricadas no Brasil com peças importadas, que custam em média entre R\$ 1.690,00 a R\$ 2.500,00.



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMÉTRICAS

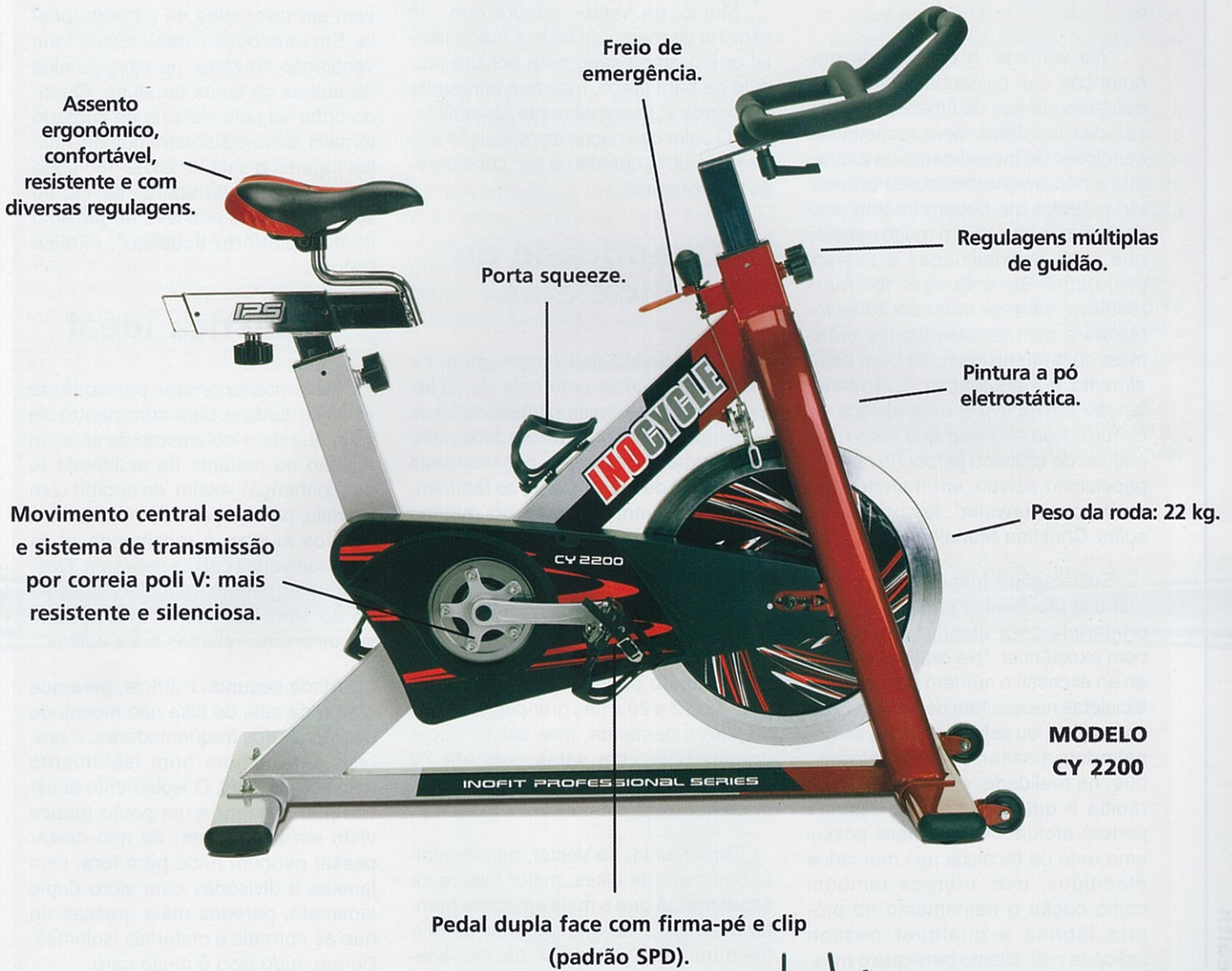
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



ERGOTECH CORREIAS TÉCNICAS LTDA. - R. Tacito Loschiavo, 149Jd. Modelo - Amparo-SP Cep-13905-650
Fone/Fax: 19 3807 7402 E-mail: vasconcellos.cia@hotmail.com.br - www.lonasergetech.com.br

NOVA BIKE INDOOR INOCYCLE SUNDOWN. UMA MARCA PARA SUPERAR TODAS AS OUTRAS.

HEADS



Fotos meramente ilustrativas. Devido à constante atualização tecnológica, os produtos Sundown podem sofrer alteração sem prévio aviso.

GARANTIA DE 1 ANO
E ASSISTÊNCIA TÉCNICA
EM TODO O BRASIL



OS MAIS COMPLETOS ITENS DE SÉRIE.

CONHEÇA A LINHA COMPLETA INOFIT: ESTEIRAS, BIKES E ELÍPTICOS PROFISSIONAIS.

INOfit Profissional. Inovação em movimento.



De fato, o mercado brasileiro oferece muitas opções de equipamentos para as academias que desejam investir nessa modalidade. Mas além da escolha de bicicletas de boa qualidade, os empresários precisam saber que, assim como outros aparelhos na academia, são equipamentos que exigem manutenção constante.

“Na verdade, a questão da manutenção é o ‘calcanhar de Aquiles’ dos empresários de fitness. A aquisição das bicicletas deve respeitar as condições de investimento da academia e não a vontade do seu proprietário. Tenho me deparado com academias que investiram muito mais do que suas possibilidades e tiveram prejuízos. Se o *budget* for mais restritivo, deve-se optar por bikes robustas e com representantes próximos, com um histórico de bom atendimento e manutenção. E a manutenção preventiva é uma apólice de seguro. Não há nada que irrite mais o aluno de ciclismo *indoor* do que um papelzinho escrito ‘em manutenção’ na bicicleta favorita”, lembra o consultor Christian Munaier.

Em relação à manutenção, a maioria dos fabricantes possui estrutura preparada para atender os clientes com excelência. “Na realidade, devido ao excessivo número de aulas, as bicicletas necessitam de manutenção preventiva, ou seja, tem-se de semanalmente passar por uma revisão que, na realidade, é muito simples e rápida e qualquer pessoa treinada poderá efetuar. A Pró-fitness possui uma rede de técnicos nos mercados atendidos, mas oferece também como opção o treinamento na própria fábrica a qualquer pessoa indicada pelo cliente para que o mesmo possa realizar esta manutenção a custo zero”, explica Roberto Carlos.

Já Júnior Fernandes, da Lion Fitness, explica que se a bicicleta for de boa qualidade é um produto que possui baixo índice de manutenção corretiva. A empresa também mantém uma rede de assistentes técnicos autorizados em todo território nacional para realizar a manutenção nos clientes.

Da mesma forma, a Wellness oferece todo suporte necessário ao cliente, através de uma assistência técnica com profissionais treinados pela Schwinn, com sede própria em São

Paulo e Rio de Janeiro (fora desses estados, a manutenção é terceirizada), e mantém estoque de peças de reposição com pronta entrega. “Além disso, temos contratos de manutenção preventiva que aumenta a vida útil das bikes e minimiza as despesas da academia”, acrescenta Marcelo.

Murilo, da Vector, lembra que na escolha da marca da bike, é fundamental que o empresário opte por um produto de bom preço, mas que apresente qualidade e, principalmente, durabilidade. “O valor das peças de reposição são também uma questão a ser considerada”, recomenda.

Quantidade de Bicicletas

Outra dúvida dos empresários na hora de estruturar uma sala de ciclismo *indoor* é quanto ao número de bikes a ser disponibilizado. Na verdade, não existe uma regra, mas, considerando academias de médio porte, os fabricantes aconselham começar no mínimo com 11 bikes, sendo uma para o professor e dez para alunos.

“Uma sala básica para uma academia de pequeno porte deve ter de cinco a seis bikes; nas academias médias esse número pode subir para algo em torno de 12 a 20 e nas grandes, de acordo com a demanda, mas existem academias hoje com salas com até 70 bikes”, revela Roberto Carlos, da Pró-fitness.

Para Murilo, da Vector, quanto maior o número de bikes, maior o lucro da academia, já que é mais em conta manter mais bikes do que agendar um número maior de aulas por dia. “As academias de médio porte tem optado por colocar de 20 a 25 bikes e as de grande porte, chegam a ter até 50 bikes nas suas salas”, complementa o diretor.

Segundo a arquiteta Patrícia Totaro, proprietária da empresa Arquitetura de Resultados e especialista em projetos arquitetônicos voltados ao segmentos esportivo e do bem-estar, a área ideal de uma sala para se ministrar aulas de ciclismo *indoor* depende do número de bikes que se pretende colocar. A conta é geralmente 2,5m² por equipamento. As bicicletas podem ser dispostas em plataformas que formem um *stadium* ou todas no mesmo plano.

“A ventilação é também um fator primordial: a aula de bike *indoor* é aeróbica, o que exige ótima renovação de ar. Se a opção for pela colocação de ar condicionado deve-se também colocar um sistema mecânico de renovação de ar. Em salas sem sistemas mecânicos as janelas devem ficar abertas e ventiladores devem ser colocados na parede oposta. Em uma opção ideal, a sala teria ventilação cruzada, ou seja, janelas de ambos os lados do aluno. Quando optar-se pelo sistema de conforto térmico, deve-se lembrar que em muitos lugares a sala de bikes não pode ficar com a janela aberta, devido ao som alto, o que nos leva ao próximo item: o conforto acústico”, explica Patrícia.

Acústica ideal

Devemos entender por conforto acústico tanto o bom som dentro da sala, quanto o isolamento da sala em relação ao restante da academia (e da vizinhança). Assim, de acordo com Patrícia, para se garantir um bom som para os alunos, é recomendável se distribuir várias caixas pela sala. Dessa forma, garante-se melhor qualidade do som, permitindo que possam ser utilizados volumes mais baixos.

Ainda segundo Patrícia, para que o som da sala de bike não incomode o restante dos frequentadores, é preciso garantir um bom isolamento acústico do local. O isolamento acústico pode chegar a um ponto (pouco visto em academias) de não deixar passar nenhum ruído para fora: com janelas e divisórias com vidro duplo laminado, paredes mais grossas do que as normais e materiais isolantes. Porém, tudo isso é muito caro.

Assim, o que mais se usa, normalmente, é a colocação de vidros laminados dentro de caixilhos, que deixam passar menos som, alguns elementos isolantes na parede interna, como espumas expandidas, EVA, tecidos e a colocação de uma parede de gesso acartonado (*dry-wall*) com lã de rocha ensacada por dentro.

A própria construção de plataformas ajuda a isolar a sala do restante da academia. “Um erro muito comum é deixar o som escapar pelos buracos das luminárias ou dutos de ar condicionado. Para evitá-los, é imprescindível lembrar que as salas têm de ser

isoladas também por cima do forro”, lembra.

Quanto ao piso ideal, Patrícia recomenda se optar por um revestimento de fácil limpeza e resistente às rodinhas das bikes, uma vez que esses equipamentos precisam ser removidos para limpeza e lubrificação.

Brinque com a iluminação

Já para as paredes, a arquiteta recomenda alguma decoração, especialmente por ser uma aula movimentada, como imagens, desenhos ou esculturas. “Caso seja utilizada luz negra, tire partido disso colocando nas paredes quadros com detalhes em branco ou pinte algo com ‘glow’, que é uma tinta que somente aparece com luz negra. A glow pode também ser usada para pintar o piso, o que fica muito interessante”, revela.

A iluminação ideal, segundo Patrícia, é a que dê a possibilidade do professor criar vários cenários, como por exemplo, uma aula com poucas luzes brancas acesas, outra somente com luz negra (que destaca tudo o que for branco), ou com bastante luz, com luzes coloridas. “Só deve-se evitar a luz estroboscópica, que pode desencadear problemas de presápio pode ter vários interruptores: um para a luz colorida, outro para metade da branca, outro para a outra metade, outro para luz negra. O resto o professor faz”, acrescenta.

Em relação à tendência de cores para esses espaços, Patrícia destaca duas opções. O empresário pode optar por salas escuras tipo ‘boate’ e salas claras mais voltadas à natureza. Ambas têm sido usadas e funcionam bem.

“Costumo adotar a sala clara quando temos um público que não se sente tão à vontade em ambiente tipo ‘boate’ e também quando quero tirar partido de

uma vista bonita. Nesse caso, também coloco vegetação dentro da sala, como bambus secos ou mesmo plantas em vasos e uso cores pastéis na maioria das paredes, deixando as cores mais fortes para painéis decorativos. Às vezes, indico persianas para poder escurecer a sala em algumas aulas. Mas quando recomendo a decoração tipo ‘boate’, coloco cores escuras em todas as paredes e os detalhes decorativos em cores claras”, revela.

Geralmente, os custos para estruturação de uma sala de ciclismo *indoor* variam em função do que se pretende: depende da qualidade de som, de acústica e de iluminação pretendida na sala.

Para se ter idéia, segundo Patrícia, existem pisos adequados para bike *indoor* que variam entre R\$25,00/m² e R\$200,00/m². Assim, o projeto é que define o custo.

“O público procura a academia de ginástica em busca de saúde e fideliza-se



FL 500
Spinning Future

Fábrica: Brasília-DF Tel/Fax: (61) 3556-9383
freelife_5@hotmail.com www.freelfesport.cjb.net

Free Life
Equipamentos Profissionais

quando encontra diversão. A aula de bike é divertida e leva a ótimos resultados físicos, portanto, é uma modalidade que deve continuar crescendo. Acredito ser um investimento que vale a pena, tanto quando falamos na montagem de salas novas, quanto em tematizar salas existentes, pois o aluno percebe quando o empreendedor investe nas instalações e valoriza sua academia para garantir sua satisfação", analisa Patrícia.

Evolução

Entre os fabricantes, a opinião também é unânime: o ciclismo *indoor* é certamente um investimento com retorno garantido, uma vez que se trata de uma aula motivante e prazerosa com ganho de condicionamento físico, o que atrai os alunos.

Para Marcelo Lima, da Wellness, são aulas que ajudam a não sobrecarregar o setor de esteiras, bikes ergométricas etc. nas academias, no qual o investimento é bem maior e a procura é grande, especialmente em horários de pico. "Portanto, projetos de arquitetura para a sala de bikes devem ser desenvolvidos para criar uma atmosfera positiva e motivante", comenta Marcelo.

Para se ter idéia, as primeiras bicicletas que vieram para o Brasil foram as da Keiser e da Ketter, ambas empresas alemãs, que fabricavam produtos residenciais e tinham representantes no Brasil. As primeiras unidades que chegaram ainda tinham uma fita de nylon para dar resistência (carga) na roda e se pareciam com as bicicletas ergométricas verticais.

Por volta de 1997 e 1998, surgiram as bikes que já dispunham de um sistema de freio (carga) mais eficiente, assim como os atuais, que oferecem mais conforto e segurança ao usuário. Estas bikes foram projetadas e desenvolvidas pelo criador do Spinning®, Johnny G., que foi ciclista profissional e apresentou um design que até hoje determina uma perfeita ergonomia ao pedalar.

Ao se analisar o mercado, o que se percebe é que se trata de um segmento que deverá continuar apresentando crescimento e novidades em termos de equipamentos. "Creio que as maiores inovações deverão surgir seja na área da tecnologia eletrônica associada a essa modalidade. Nós,

da Prófitness, já estamos testando algumas delas em nossas bikes, que, muito em breve, estarão disponíveis no mercado", revela Roberto Carlos.

Na opinião de Júnior, da Lion Fitness, os equipamentos não vêm apresentando novas mudanças estruturais ou em biomecânica, mas existe sim uma tendência em diversidade de cores.

Já Murilo, da Vector, informou que em feiras internacionais já pode-se ver bikes estacionárias que inclinam para os lados e movem os guidões, além de opções para piscina com diferentes designs.

Ainda segundo ele, as academias de médio e grande portes são as que mais investem nesse tipo de modalidade, mas academias pequenas também começam a oferecer essa atividade aos seus alunos. "Nesse grupo de academias, muitas vezes, ainda há alguma dúvida quanto à viabilidade econômica do retorno do investimento na montagem de uma sala de bike *indoor*. Mas esta dúvida vem diminuindo à medida que o preço das bicicletas também tem reduzido devido a uma maior oferta no mercado", explica Murilo.

Na visão do diretor, o investimento no ciclismo *indoor* é excelente e tem grande retorno. "A conta que as academias têm de fazer é a seguinte: um aluno que frequenta as aulas de bike *indoor* não vai utilizar depois outro equipamento de cardio. Seu trabalho cardiovascular já foi realizado. Além do que as bikes *indoor* têm um custo menor: não necessitam de energia para funcionar e possuem uma manutenção mais barata do que qualquer outro equipamento da área de cardio. A academia atende também em 50 minutos, tempo médio de uma aula, a um número muito maior de alunos. Isso sem contar a satisfação e a retenção do cliente", analisa Murilo.

Admilson Araújo, da Freelif, vê o ciclismo *indoor* como um avanço para o mercado de fitness. "Hoje, as academias que não oferecem essa modalidade perdem para a concorrência. Acredito que o sucesso da atividade está também diretamente ligado à qualificação dos professores. A falta de profissi-

onais capacitados acaba impossibilitando um crescimento ainda maior desse mercado", opina o diretor da Freelif.

Cases de sucesso

Geralmente, os alunos que praticam o ciclismo *indoor* são os que buscam perder peso através da atividade física e aqueles simpatizantes do ciclismo, que vêm a modalidade *indoor* como uma alternativa para melhorar sua condição cardiovascular geral e muscular dos membros inferiores.

Mas com um marketing mais agressivo e um pouco de criatividade é possível atrair alunos dos mais diferentes perfis.

Hoje, a maior parte das academias prefere oferecer a atividade em es-



Academia Monday

paços específicos, permitindo aulas inovadoras e animadas. "Para atrair e motivar os alunos, produzimos eventos com desafios de duas horas de pedal, ou clínicas de treinamento para o aperfeiçoamento das técnicas de pedalar. Também realizamos eventos externos, como passeios com bike (*trekking*), circuitos de aulas com dois a quatro professores, ministrando a aula ao mesmo tempo, bem como sorteamos brindes durante os eventos, entre outras atividades", comenta o professor Fernando Dias Baeta, diretor da Monday Academia, de São Paulo.

A sala da Monday foi totalmente planejada para oferecer essa modalidade a seus clientes. Trata-se de um anfiteatro com uma área física de 100 m² e 41 bicicletas. São ministradas aulas nos períodos da manhã, tarde e noite, de segunda a sexta-feira, além de sábados, domingos e feriados.

"Pela manhã e à tarde, temos uma média de 20 alunos e à noite algo em torno de 35 alunos. Importante lembrar que o ciclismo *indoor* é uma modalidade que pode ser praticada por pessoas de todas as idades, desde que seja feita uma avaliação física prévia para o direcionamento das melhores atividades para cada indivíduo dentro da academia", recomenda Fernando Baeta.

Segundo ele, a Monday possui hoje entre seis e sete professores treinados em programas de ciclismo indoor, rpm e spinning. Na sala, há também um telão e retroprojektor, através dos quais são exibidos DVD's de músicas, máquina de fumaça, *strobball* e globo colorido giratório, além da climatização do studio de bike. Tudo isso, visando tornar as aulas mais animadas e atrair a atenção de todos os alunos.

"Sem dúvida, é uma modalidade muito procurada pelos clientes por ser extremamente motivante e diversificada. Temos em todos os horários um público muito fiel e assíduo", revela o diretor técnico.

Vários horários

Outra academia que investiu em aulas de ciclismo *indoor* foi a Competition. Na unidade da Paulista, em São Paulo, a sala fica localizada no centro do andar da ginástica e possui aproximadamente 88m², contendo 32 bicicletas.

As aulas são oferecidas em três períodos (manhã, tarde e noite), sen-

do duas aulas pela manhã, duas à tarde e três à noite.

Segundo informou Ivo Moraes da Silva, coordenador de Ginástica da Competition Unidade Paulista, o público praticante do ciclismo *indoor* é também bastante fiel e em geral participa das aulas, conforme orientações dos professores, entre duas a três vezes por semana.

"Temos desde jovens até pessoas da terceira idade que freqüentam as aulas. Porém, existe uma preocupação com os limites pessoais de cada aluno e nível de condição física de cada um", explica Ivo. Atualmente, a unidade Paulista da Competition mantém nove professores capacitados para ministrar as aulas de bike.

De acordo com Ivo, em alguns casos, o ciclismo *indoor* até chega a competir com outras modalidades oferecidas pela academia, mas ele não considera isso um problema.

"Vejo sim como uma maior oferta de opções de aulas com objetivos e características similares, facilitando se obter a satisfação de um número maior de alunos. Há muito tempo esta modalidade tem sido

muito procurada pelo público que freqüenta as grandes academias. Ciente disso, a Competition investe na formação técnica dos professores, em aulas especiais periódicas com maior tempo de duração ou com temas variados de acordo com o período do ano, além de passeios ciclísticos outdoor com treinos simulados em sala de aula. O fato é que o sucesso da modalidade não depende só da estrutura da sala, mas também da contratação de professores especializados, bem como da organização das aulas durante a semana com treinos com objetivos variados e com coerência, a fim de não sobrecarregar o praticante nem tornar as aulas monótonas e repetitivas", alerta o coordenador.

São preocupações que, sem dúvida, ajudam na retenção e no aumento da visitação da academia. Portanto, para quem já oferece o ciclismo *indoor*, o segredo está em reinventar a modalidade regularmente, fazendo sempre algo diferente. Para isso, abuse da criatividade. Para quem ainda não investiu nessa atividade, estude essa possibilidade.

Os alunos, com certeza, agradecerão. ●

Exatamente como deveria ser.
Só não faz curva.

www.yozda.com.br



YOZDA
FITNESS EQUIPMENT
Licenciada Industry CO Ltda. Japan

Rua Anita Garibaldi, 41 - Vila Hipica Paulista - Marília - SP
Tel/Fax: (014)3451-5044 - vendas@yozda.com.br

"Desmistificando" a crise



Luis Perdomo
Consultor de Em-
presas e Diretor da
BBC Business

luis@bbcbusiness.com.br

Nas últimas semanas/meses, tenho ouvido, de vários proprietários de médias e pequenas academias, as palavras **.crise.**, **.fraco.** e outras do gênero, sempre acompanhadas do comentário de que os custos sobem, mas, devido à concorrência, o mesmo não acontece com as mensalidades, enfim, o negócio ficou apertado.

Assim, buscando a definição da palavra **crise**, encontrei duas opções:

Alteração para **melhor** ou **pior** no curso de uma doença. (**Crise?**)

Pela descrição acima, vemos que **Crise** significa mudança ou alteração, nem sempre para pior.

Bem, o que se consegue perceber é que, de fato, estão ocor-

rendo mudanças no mercado, nos sistemas de vendas, na percepção do cliente, no aumento da concorrência e na forma de abordar o consumidor, buscando sempre atender as suas expectativas... **enfim, mudanças.**

Por outro lado, 100% das pessoas questionadas sobre a conveniência do exercício físico alegam que sabem, perfeita e **RACIONALMENTE**, que o mesmo deve ser praticado regularmente. Ou seja: não é necessário convencer as pessoas, de forma racional, sobre a necessidade dos produtos e serviços ofertados por nossas academias.

Assim, estamos na peculiar situação de termos uma indústria, na área de *fitness*, com muitos clientes potenciais, taxas de crescimento invejáveis (quando comparado a outros mercados), fatores de crescimento **MACRO** inigualáveis. Ao mesmo tempo, segmentos importantes deste mercado alegam estar trabalhando somente "para pagar as contas" e não conseguem se desenvolver.

A evidente contradição se explica através do processo *darwiniano*: **Transformação e Adaptação**. Este processo nem sempre é acompanhado pelas empresas – **ACADEMIAS** – com a mesma velocidade das mudanças do "ambiente econômico-mercadológico", em que atuam e se desenvolvem.

Pois bem, como perceber qual é o caminho mais correto? Qual a "fórmula" do sucesso que algumas empresas do segmento apresentam? Como acompanhar a velocidade das transformações?

Aqui cabe uma breve explicação sobre a **ORIGEM** das mudanças em curso: as palavras-chave são **INFORMAÇÃO** e **EXPECTATIVA**.

Por quê? Porque o grande volume de informação que a **MÍDIA** difunde diariamente sobre os benefícios da atividade física, e pelo qual devemos agradecer eternamente, cria **EXPECTATIVAS** que muitas vezes são frustradas no dia-a-dia, desde a apresentação dos nossos serviços (vendas) até durante o período em que o cliente frequenta a academia.

Na verdade, as expectativas de nossos clientes vão muito além de um espaço físico para "malhar". Eles estão procurando sentir-se melhor como seres humanos, na

O correto entendimento e posterior aproveitamento das expectativas dos clientes é que vão mostrar o caminho do sucesso.



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMÉTRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



sua plenitude e isto envolve sensações e emoções totalmente dissociadas dos aspectos racionais.

O correto entendimento e posterior aproveitamento das expectativas dos clientes é que vão mostrar o caminho do sucesso.

Não raro, questiono os administradores ou proprietários de academias para que definam aquilo que estão vendendo e a resposta, às vezes não muito clara, é: Serviço; Saúde; Lazer; Condicionamento; Vida; Bem-Estar e por aí vai...

Não quero afirmar que tenho a resposta "mais acertada", mas creio que o caminho seria tudo isso junto e muito mais...

Se forem verdadeiras as informações sobre o que vendemos, como Serviço, Saúde, Lazer, Condicionamento, Vida, Bem-Estar, não é de se estranhar que nossa indústria seja tão bem sucedida, já que estamos fornecendo **Sensações e Emoções** positivas para nossos clientes. Mas será que estamos fazendo isso de forma consciente e planejada ou somente como um sub-produto da atividade física que nossos clientes praticam em nossas academias?

A pergunta é tanto ou mais relevante uma vez que outras indústrias de serviços têm atendido às mesmas expectativas que comentamos anteriormente. Vale ressaltar as mudanças ocorridas nos restaurantes e outros lugares públicos, onde os gestores se preocupam com a forma de "como está se sentindo" o cliente e não somente com a qualidade técnica. Para não fugirmos do assunto *fitness*, uma das respostas para algumas expectativas dos clientes é o surgimento de academias temáticas nos EUA e Europa; outra é o extremo cuidado com o "AMBIENTE" que as academias bem sucedidas vem apresentando.

Já não basta oferecer um serviço tecnicamente adequado, maquinário moderno e limpeza. O "AMBIENTE" no seu todo, ou seja: professores, vendedores, funcionários em geral que interagem com o cliente, além da decoração, etc., tornou-se um componente fundamental na decisão do cliente/consumidor, assim como a comunicação.

A ACADEMIA é agora um complexo em que devemos perseguir o "Bem-estar" completo do cliente, oferecendo condições adequadas para o seu total

envolvimento, gerando **ENCANTAMENTO**. Desta forma, a prática de atividade física se tornará um negócio que busca, antes de tudo, produzir impacto emocional positivo nas pessoas.

Dentro desta ótica, pode-se afirmar que a mencionada "crise" nada mais é que a "inadequação momentânea" de nossos negócios às expectativas dos clientes, e que não devemos nos preocupar com o Mercado para academias - o qual vai muito bem - e, sim, caminhar e nos adaptar para nos mantermos "dentro" dele.

Portanto, chegamos à conclusão de que: Devemos nos preocupar mais com o todo do negócio, focando sempre a emoção do nosso cliente, afinal, vendemos acima de tudo, uma sensação de "BEM ESTAR". ●

Você se preocupa bastante com a saúde dos seus alunos. A BBC com a da sua academia.

- Apresentação de produtos
- Estratégia de preços e vendas
- Pré e pós-venda
- Treinamento
- Cronograma anual
- Campanha interna e externa
- Comunicação do conceito do negócio
- Manutenção da marca
- Fluxo "caixa de competência"
- Planejamento financeiro, investimento e marketing
- Seleção e Treinamento
- Programa de desenvolvimento humano



business
consultoria e gestão

Maurício F. Marques
diretor e consultor

Luiz Perdomo
diretor executivo e consultor

TREINAMENTO

Ensinando o seu colaborador a se tornar um craque



Andrea Vidal

Diretora da Fit-ness Mais - Escola de Excelência em Fitness que oferece cursos e treinamentos de capacitação e atualização para professores e gestores. Consultora e professora, com aulas e cursos ministrados em 13 países da América Latina, Europa e Ásia.

www.fitnessmais.com.br
andreavidal@fitnessmais.com.br

Líderes de pequenas, médias e grandes academias afirmam que, entre tantos fatores determinantes para o sucesso do seu negócio, uma regra de ouro é ter colaboradores motivados, comprometidos com os valores e metas da sua companhia, cheios de conhecimento, ótimos em atendimento e relacionamento e com sólidos princípios éticos.

Só conheço uma maneira para conseguir isto: treinando a sua equipe, ensinando o seu colaborador a se tornar um craque, para que, juntos, encontrem a realização profissional e pessoal.

O termo "treinamento" vem do latim *Tharere*, que significa trazer ou levar a fazer algo. Treinamento é educação, é tomada de consciência. Acredito que só se muda o jeito de fazer quando se muda o jeito de pensar.

A missão do treinamento tradicional tem sido educar pessoas, ensinar o que fazer e o que não fazer, visto como centro de custos, focado no conteúdo técnico, como uma ferramenta para avaliar as pessoas e conduzido pela *expertise* interna. Já a missão do treinamento moderno tem sido melhorar a empresa e as pessoas, ensinar o que fazer e por que fazer, focado no conteúdo comportamental, visto como centro de lucros, como uma ferramenta para avaliar resultados e conduzido pela *expertise* interna e externa.

Muitas vezes, a vontade de treinar os seus colaboradores é grande, mas a falta de tempo para planejamento e execução, conhecimento e estrutura adequada acabam dificultando ou adiando. Não se afaste deste objetivo, já que o mercado oferece empresas especializadas para que

você e os seus colaboradores sejam qualificados e capacitados, dentro das necessidades do seu negócio, de maneira motivante, impactante e efetiva.

Tenha sempre em mente que qualidade, alto desempenho, excelência, inovação e tecnologia constantes NUNCA são um acidente. Portanto, ai vão algumas sugestões. Mãos à obra e muito sucesso!

POR QUE TREINAR?

Para elevar e alinhar o grau de maturidade do grupo.
Fortalecer as bases de relacionamento e convivência do grupo.
Potencializar as habilidades e competências individuais e coletivas.
Criar uma identidade corporativa.
Motivar, envolver e comprometer a equipe.
Agregar valores e diferenciais ao seu produto.
Executar melhor.
Reduzir o "retrabalho".

QUANDO TREINAR?

Nas admissões, promoções e transferências de atividades.
Na implantação de novos processos e serviços.
Sempre que ocorrerem mudanças nas operações, processos e procedimentos.
Sistematicamente e continuamente como sistema de retro-alimentação e evolução da equipe e do negócio.
Para a formação contínua de novos colaboradores.

COMO TREINAR?

CONTEÚDO

Equipe: integração, relacionamento, valores, competências
Gestão: liderança, comunicação, administração de tempo
Empresa: missão, valores, metas, números, estratégias atuais e de crescimento, produtos, serviços
Cliente: perfil, necessidades e anseios, atendimento, excelência
Produto: modalidades, planos, serviços, diferenciais
Construção de Futuro: *business plan*, cenário, mercado
Criatividade, Inovação e Tecnologia: tendências e necessidades
Vendas e Retenção: técnicas e habilidades de vendas, telemarketing, fidelização
Técnico: teoria e prática das modalidades esportivas
Segurança: primeiros socorros, salvamento aquático, procedimentos de emergência

FORMA

- Explicações teóricas e experimentações práticas
- Jogos, Dinâmicas e Laboratórios
- Reuniões informativas individuais ou em grupo
- Relatórios de Observação
- Filmes, livros, artigos, anuais, apostilas, e-mails e intranet

FAÇA O SEU TREINAMENTO VALER A PENA

Comunique claramente e antecipadamente o conteúdo.
Diagnostique o que a sua equipe e o seu negócio realmente precisam melhorar.
Diagnostique quem precisa aprender o previsto.
Prepare situações estruturais e emocionais que possibilitem o aprendizado.
Tenha claro e planejado o que vai ser ensinado.
Elabore um conteúdo imediatamente aplicável.
Incentive positivamente a participação de todos.
Dê abertura para opiniões, idéias e compartilhamento de experiências.
Faça uma avaliação ao final do mesmo.

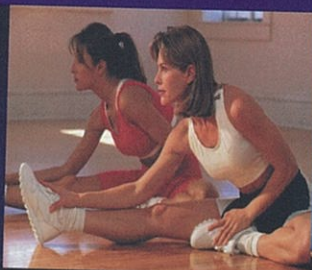
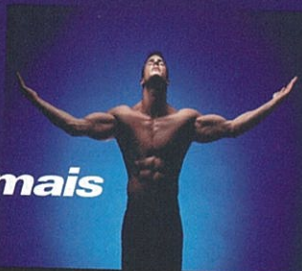
PÓS-TREINAMENTO

Estimule a aplicação dos conhecimentos adquiridos.
Acompanhe e confie nos seus colaboradores.
Reconheça os progressos.
Dê *feedback*.
Avalie os resultados.
Planeje sessões individuais ou em grupo para os que não compareceram e para os que precisam de reforço.
Concentre-se nas oportunidades e, não, nos problemas.

ESCOLA DE EXCELÊNCIA EM FITNESS

Impulsionando a sua carreira

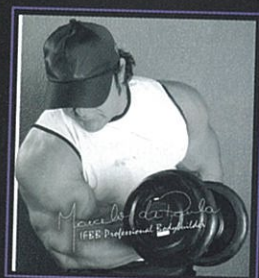
**PERSONAL TRAINER, GINÁSTICA, MUSCULAÇÃO,
COORDENADORES E GESTORES TÉCNICOS, FITNESS
AQUÁTICO**



www.fitnessmais.com.br

Equilibrio Fitness

A arma perfeita para o máximo desenvolvimento do seu corpo!



Linha Completa
Anilhas, acessórios para musculação
e Dumbells de borracha prensada de tecnologia internacional

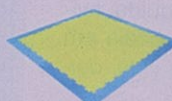
www.equilibriofitness.com.br
equilibrio@aquilibriofitness.com.br (31) 3541-6446
Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000



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

Completa linha de acessórios e aparelhos novos

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois



Kit Completo de Tatamis



Material completo para boxe



Step Modular

Vendemos produtos exclusivos para limpeza de tapeçaria metalão e carenagem

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

Solicite uma visita sem compromisso tanto para reforma como para manutenção

A NATUREZA CONSPIRA A NOSSO FAVOR



CACILDA GONÇALVES
VELASCO

Professora, pedagoga e psicomotricista Responsável pela FLECHINHA - Natação e Cursos Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER. ceto.pvd@uol.com.br

Muito se fala em envelhecimento, nos dias atuais. Qualidade de vida, envelhe-cência, bons hábitos e longe-vidade são assuntos abordados em vários recursos de mídia falada, escrita e televisiva. Mas o que podemos fazer a favor da melhoria de nossa própria vida? Bons hábitos, modificar rotinas, prevenção, pensamentos positivos, vida social e amizades... enfim, *quebrar paradigmas*.

Nesta nossa edição, gostaríamos de dar somente "dicas" que o dia-a-dia com a população idosa nos fez acreditar que funcionam:

- ❖ Fazer de cada dia um dia de festa, cuidando da aparência, vestindo-se bem, comemorando a vida. *O hoje já é um presente.*
- ❖ Fazer passeios diários, não sendo prisioneiro de sua própria casa, isolando-se das pessoas. *Ninguém vive sem amigos, eles nos dão energia e vigor.*
- ❖ Movimentar-se, fazer exercícios, frequentar academia, grupos de atividades físicas, caminhar pequenas e longas distâncias. *Não pare... vida é movimento.*
- ❖ Postura ereta, cabeça erguida, evitando que o peso dos anos recaia em suas costas. *Não carregue a vida, deixe a vida lhe levar.*
- ❖ Mudar de assunto, não falar de suas dores e doenças, ninguém quer

saber histórias de hospitais. *Quanto mais velho o vinho, melhor.*

- ❖ Ter pensamentos positivos, bom humor nas palavras, alegria no rosto, amabilidade em seus gestos. *Às vezes, não é uma questão de anos, e, sim, de ânimo, pois os espinhos nascem nas rosas.*

- ❖ Ser útil no dia-dia, arrumar coisas para fazer, ajudar as pessoas, oferecer colaboração, afinal, a experiência de vida é grande. *Para ajudar, basta um sorriso, um conselho, um serviço.*

- ❖ Trabalhar no que se sente bem em fazer. O trabalho é uma terapia infalível. Qualquer atitude de trabalho - intelectual, artístico, artesanal - *é um remédio para todos os males, do corpo e da alma.*

- ❖ Não comer demais, não fumar, não tomar medicamentos desnecessariamente, não se expor ao sol durante muito tempo...*use filtro solar.*

- ❖ Praticar a sua fé em Deus e o agradecimento àquele que nos conferiu o dom da vida, amando verdadeiramente aqueles que fazem parte do seu dia-a-dia, relacionando-se com paz e harmonia. *O amor é imprescindível.*


- ❖ Exercitar constantemente sua auto-estima, pois somente aquele que se ama poderá amar o seu próximo. *Ser mais tolerante com os defeitos dos outros e praticar a gratidão.*

- ❖ Ser honesto e verdadeiro para consigo e para com os outros, sempre. *Autenticidade, transparência e humildade são as maiores virtudes.*

Aos profissionais que abraçaram o trabalho junto aos idosos, convém, também, algumas dicas:

- ❖ Promover programas de atividades que possam ser bastante diversificados, pois as turmas, normalmente, são heterogêneas em relação às idades.
- ❖ Planejar atividades corporais com exercícios de curta duração, distribuídas em mais vezes por semana.
- ❖ Orientar a dieta alimentar de cada um, aconselhando-os a optarem por alimentos frescos, principalmente crus, com quantidades significativas de vegetais e alimentos integrais, com ênfase em vitaminas e sais minerais. Assim como não abusarem de bebidas alcoólicas, café, mesmo descafeinado, nem chá.
- ❖ Sempre introduzir técnicas de descontração ou relaxamento, como a meditação, para combater o estresse diário e promover bem - estar físico e mental.
- ❖ Oferecer sempre uma surpresa, um passatempo, um passeio, uma festa ou outro interesse que os mantenham física e mentalmente ativos e interessados, saindo da mesmice da aposentadoria.
- ❖ Cuidar da ecologia do nosso planeta, fazendo a sua parte e orientando os idosos para serem agentes ecológicos em seus meios e comunidades.
- ❖ Todos os dias, fazer uma auto-avaliação e perceber se conseguiu tomar atitudes que promoveram o bem-estar e o conforto ao grupo, praticando a escuta, a tolerância e a solicitude com cada um.

Com essas dicas, acreditamos que estaremos em harmonia com a natureza humana. Precisamos brincar com nossas falhas, lidar com nossos medos, dominar nossos impulsos e agradecer aos nossos inimigos: eles podem mostrar o que não enxergamos em nós mesmos. O envelhecimento é um processo inevitável, mas que pode ter seus efeitos retardados e minimizados, no corpo, na mente, no espírito e na alma.
Um grande abraço a todos.

Portal da **educação**
FI  **ICA**



www.educacaofisica.com.br

LANÇAMENTO

Autor: Prof. Dr. João Carlos Bouzas Marins

3 DVD's + Manual por R\$ 279,00



Esse e outros títulos em DVD e VHS sobre Educação Física, Esportes, Fitness, Ginástica Laboral, Lazer e Saúde, além de CD's para aulas de ginástica, livros didáticos, softwares e vestuário, você pode encontrar na loja do maior Portal de Educação Física do País.

GANHE
10%
DESCONTO
Digite o código EFIT-15985-PRO-2006 no fechamento do pedido (válido até 30/06/2006)

Acesse já:

www.educacaofisica.com.br/loja

A QUALIDADE É INTERNACIONAL. NÃO É À TOA QUE TEM A MAIOR GARANTIA DO MERCADO.

BIKE INDOOR SUMMER G2 MOVEMENT.

Proporciona maior rendimento dos exercícios
e muito mais segurança aos usuários.



Assento de gel proporciona maior conforto



Sistema de freio de emergência e freio lateral



- Alta resistência num equipamento compacto
- Biomecânica que proporciona melhor desempenho
- Rolamentos blindados que silenciam, suavizam e diminuem o atrito
- Garantia de 3 anos*

www.brudden.com.br

Outras localidades: 0800 772 40 80

 **Movement**
Brudden

* Garantia limitada. Vide condições no termo de garantia e manual de instruções do equipamento.