

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano V - nº 25 - 2006



Super Simples:

Aprovado e sancionado
pelo Presidente da
República "Mas com
uma desvantagem"
Confira

AGENDA 2007:

Nesta edição de ano novo o
melhor conteúdo para você
empresário se programar
para 2007

Colunistas desta edição:

Jorge Gonçalves
Christian Munaier
Prof. Rodrigo Gonçalves
Prof. Edvaldo de Farias
Cacilda Velasco
Prof. Gilberto Bertevello
Marynês Pereira
João Moraes
Rodrigo Cintra
Gilberto Sterenkrantz
Prof. Almir Facchinatto
Ranieri de Souza

FELIZ ANO
NOVO

Atenção:

Confira agenda das obrigações
(Impostos e contribuições),
devidas pelas empresas do
segmento para 2007





Negócios



maktub

construindo saúde

Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

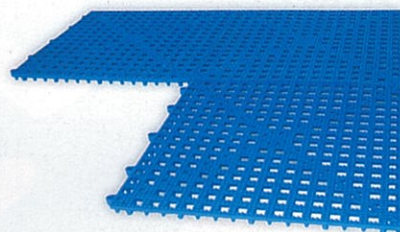
A Maktub é uma empresa que está posicionada na construção da saúde, oferecendo o que há de melhor em equipamentos resistentes e duráveis.

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

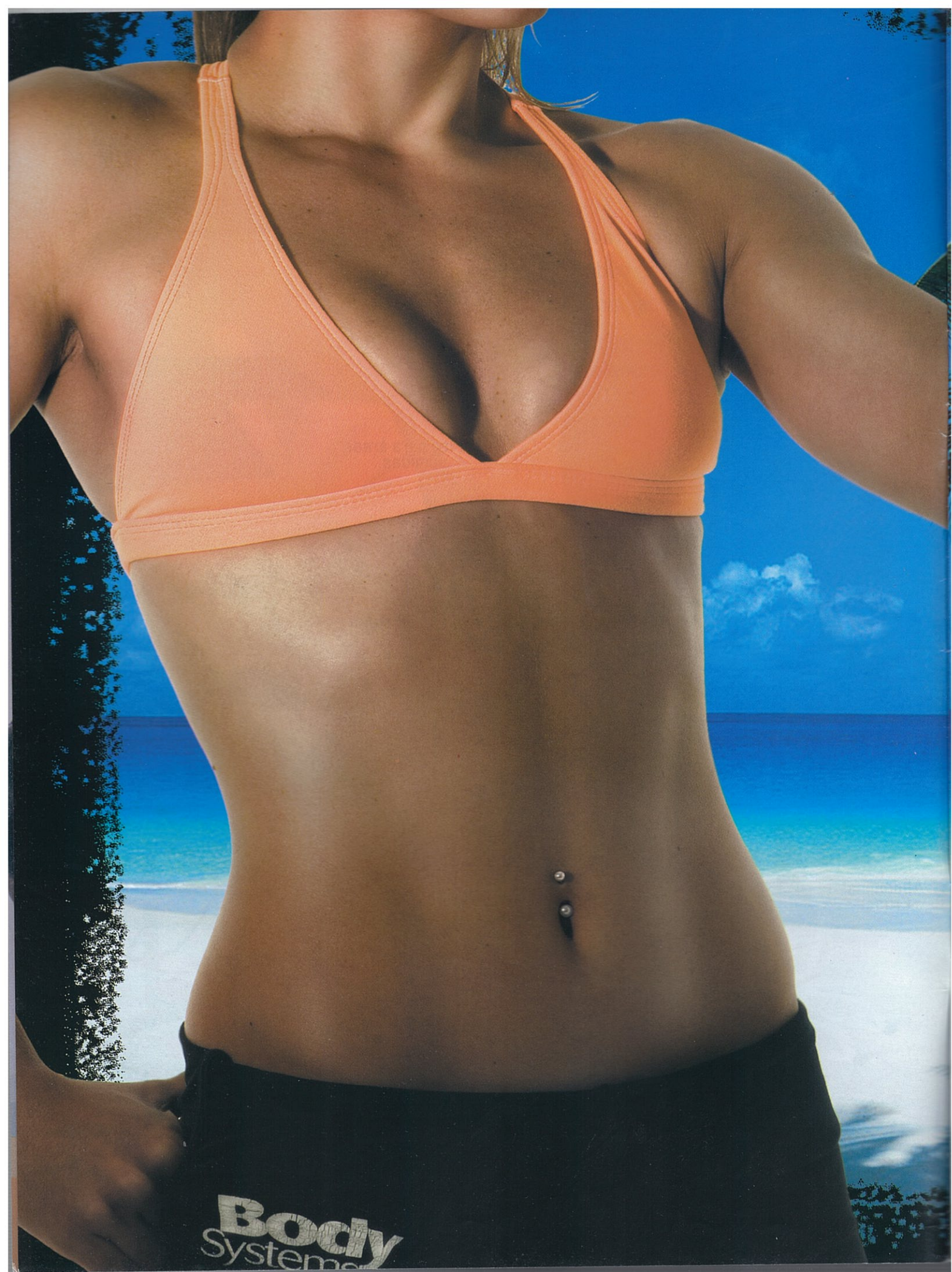


Step



EL 470





Body
System

PROMOÇÃO Verão 2007

Veja como é fácil ter a Body Systems em 2007 agora em 2006!

Quais ferramentas ajudarão o seu negócio no próximo ano? Quais parcerias você fará para levar sua academia ao ponto desejado? Quem estará ao seu lado em mais um ano?

A preparação de uma estratégia anual de sucesso começa bem antes do início do ano. Deixe a **Body Systems** fazer parte da sua história!

Feche contrato agora e veja a surpresa que temos especialmente para você em 2007.



Turn it UP!



**Body
Systems**
LatinAmerica

LIGUE: || 3529.2880 WWW.BODYSYSTEMS.NET

Editorial

Adeus Ano Velho, Feliz Ano Novo!!!!

2007 está aí a nossa frente... e junto com ele estão as chances de termos um ano repleto de trabalho, realizações e sucessos. Pensando nisso, nós da Empresário Fitness & Health, resolvemos fazer uma edição especial para ajudar nossos leitores a melhorar sua empresa, onde corrigir, onde acertar, ter um excelente desempenho e assim fazer do novo ano o melhor possível e superar positivamente os resultados do ano que se foi.

Todos que fazem a "Empresário" se empenham, desde nossa matéria de capa passando por todos os colunistas e outros colaboradores, os temas foram focados na passagem de ano, o que fazer no primeiro trimestre e como se planejar o resto do ano com calma e tranquilidade. Abordamos atendimento, período de férias, reformas, impostos, e muitas outras dicas excelentes que poderão mudar de maneira significativa a forma de executar trabalhos, gerir negócios e lidar com pessoas.

Que o Natal tenha sido excelente para todos e que o Ano Novo traga mais alegria, mais esperança, mais trabalho e acima de tudo que não se perca a fé nos Amigos, na Família, na Vida e em Deus.

Feliz 2007

São os mais sinceros votos da equipe Empresário Fitness & Health ●

Acesse nosso site

**www.revistaempresariofitness.com.br
e fique por dentro do mundo do
fitness e health.**

Índice

- 08 Consultoria - Jorge Gonçalves**
O sonho de ter uma academia
- 10 Mercado - Christian Munaier**
Tarefas para o Início do Ano
- 12 Health - Prof. Dnd. Rodrigo Gonçalves**
O futuro que "tarda mas não falha"
- 14 Consultoria - Prof. Edvaldo de Farias**
Empresabilidade 2007
- 16 Melhor Idade - Profª. Cacilda Velasco**
Planejando - uma questão de Atitude
- 18 Consultoria - Prof. Gilberto Bertevello**
Carga tributária 2007
- 20 Marketing - Marynês Pereira**
2007! Fomos programados para vencer!
- 22 Consultoria - João Moraes**
Começando o ano com o pé direito
- 24 Capa - Madalena Almeida**
Programe-se e faça de 2007 um ano de ouro
- 32 Mercado - Rodrigo Cintra**
Ano novo... idéias, projetos e receitas novas
- 34 Consultoria - Gilberto Sterenkrantz**
Aumente seus lucros em 2007
- 38 Manutenção - Prof. Almir Facchinatto**
Ano novo X equipamentos novos e reformados
- 42 Comunicação - Ranieri F. de Souza**
Criação - um grande passo para seus resultados



EXPEDIENTE

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

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

Ano V - Edição nº 25 - 2006

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio

Editor Responsável - Romeu Gomes Paão Junior

Jornalista Responsável - Viviane Monteiro - MTB 42654

Arte, Diagramação e Editoração - Lilian Fernandes

Capa - Henrique Rodrigues e Eduardo Henrique

Assistente editor - Eduardo Henrique

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda. - atitude.editora@uol.com.br

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01 - Barra Funda - São Paulo / SP

CEP: 01151-000 - Fone: (11) 3822-2275 - Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e impressão: (New Colors - Gráfica e Editora)

Tiragem de 15.000 exemplares - Distribuição Nacional

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

Promoção Natal em Dobro

Aqui o natal continua pra você...

Dobre seu controle administrativo,
Dobre a satisfação de seus clientes,
Em 2007 Dobre sua Lucratividade com...



Controle
Administrativo de
Academia

Versão 2 de R\$ ~~797~~
por R\$ 693,00
em 10X R\$ 69,30



Nutrição
plano alimentar e
perda de peso

Versão 2.0 de R\$ ~~397~~
por R\$ 250,00
em 5X R\$ 50,00



Musculação
Programas e Fichas

Versão std de R\$ ~~497~~
por R\$ 250,00
em 5X R\$ 50,00



Avaliação Física
Completíssima!

**incluso de 6 a 32 Vídeos para
treinamento de avaliadores**

V. 2.91 de ~~297~~, por 5x R\$ 50,
V. 6.20 de 1.350 por 10x R\$ 93,

**Aproveite as condições especiais e ainda escolha gratuitamente 1 Software de Flexibilidade Corporal
ou de Suplementação Alimentar e a 1ª parcela é só para Fevereiro!**



Personal Trainer completo e de altíssimos nível!

Best Training - O único software 6 em 1

Avaliação Física + Prescrição + Musculação +
Análise Postura + Flexibilidade + Administração.

Versão Inteligente de R\$ ~~52~~ por R\$ 250,00 em 5X R\$ 50,00

Promoção limitada em 300 unidades



15 Anos de Liderança e mais de 15.000 clientes conquistados.
0055 11 32729305 - www.terrazul.com.br

O sonho de ter uma academia



Jorge Gonçalves é consultor de empresas e professor de marketing na pós-graduação da UNIFMU (São Paulo).

Atua com palestras e cursos. Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jgorggoncalves@uol.com.br.

Estar durante todo o tempo com pessoas felizes e saradas, conversar constantemente com muita gente bonita que se diverte e ainda ganhar muito dinheiro? Esta, sem nenhuma dúvida, é uma situação muito agradável e invejável, mas o que fazer para torná-la realidade? Tornar-se um empreendedor. Em nosso país ainda impera a cultura do emprego. Aprendemos ao longo de nossa formação que o sustento e o sucesso residem em ter um bom emprego onde se trabalhe de segunda a sexta-feira das 9:00 às 17:00 horas e de preferência recebendo para isso, um ótimo salário. O ideal, ao terminarmos a faculdade, seria que várias oportunidades de emprego surgissem. Sinto muito se os decepçiono, mas a era do emprego acabou e foi substituída pelo momento do trabalho. Hoje, abrir uma academia pode sim ser um grande investimento no futuro; vou fazer um convite para que me acompanhem no seguinte raciocínio: os grandes economistas mundiais relatam através de seus artigos e comentários, que o mercado do bem estar e entretenimento será o que movimentará o próximo trilhão de dólares na economia mundial. Ao longo dos últimos tempos vimos este fenômeno acontecer com a indústria automobilística, com a informática e agora assistiremos ao crescimento deste nosso setor que vai gerar oportunidades, no mínimo pelos próximos cinqüenta anos. No Brasil apenas 1,6% da população faz atividade física em academias; comparado com o mercado americano que tem 13,4% e o europeu que tem 8,3%, nós só estamos começando, mas como em qualquer outro segmento, alguns cuidados se fazem necessá-

rios para o sucesso do novo empreendimento. Faço a seguir algumas sugestões tanto para quem pretende se lançar como para quem já está no mercado:

Crie um plano de negócios ou um estudo de viabilidade, pesquisando e elaborando cada detalhe; este procedimento pode definir o sucesso de seu empreendimento:

– Se você não dedicar tempo no planejamento corre o risco de ter tempo de sobra após abrir sua empresa;

1. Quais as oportunidades em sua cidade;

- A região objetivada tem que população? As áreas mistas (moradia e trabalho) são geralmente um alvo mais positivo;
- Visite as academias e descubra seus pontos fortes e fracos;
- Converse com pessoas que utilizam os serviços;
- Pesquise as novidades do segmento;
- Elabore quais podem ser seus diferenciais competitivos;

2. Quais as características de seus clientes;

- O perfil social;
- O poder aquisitivo;
- A faixa etária;
- Quais seus hábitos de consumo;

3. Escreva cada detalhe aprendido;

- As marcas dos equipamentos utilizados;
- Converse com os empresários do setor para buscar informações sobre o atendimento do pós-venda dos fornecedores;
- Observe os espaços físicos para cada atividade;

4. Monte detalhadamente toda a operação de funcionamento:

- Por quantas horas cada um vai trabalhar;
- Quanto pagar a cada colaborador;

- Que produtos sua academia vai oferecer (que atividades vai ter);
- Qual vai ser o valor cobrado por seus serviços;
- Qual sua grade de horários de aula;
- Entenda os custos de toda a operação;

5. Defina o investimento em cada etapa de seu projeto:

- A obra que vai ser necessária no local;
- A orientação de um arquiteto pode economizar muito tempo e dinheiro;
- Quando contratar as pessoas e como fazê-lo;
- Desenvolva uma planilha financeira estimando suas entradas e despesas;
- Defina claramente suas metas e objetivos de crescimento.

Com meu breve texto, espero tê-lo influenciado em suas ações como empreendedor no mercado de fitness e esportes, mas não posso terminar sem colocar minha maior convicção: tenha claro que não basta ter o melhor ponto, as melhores instalações e os melhores equipamentos; o que vai definir seu sucesso é o quanto você vai investir em pessoas.

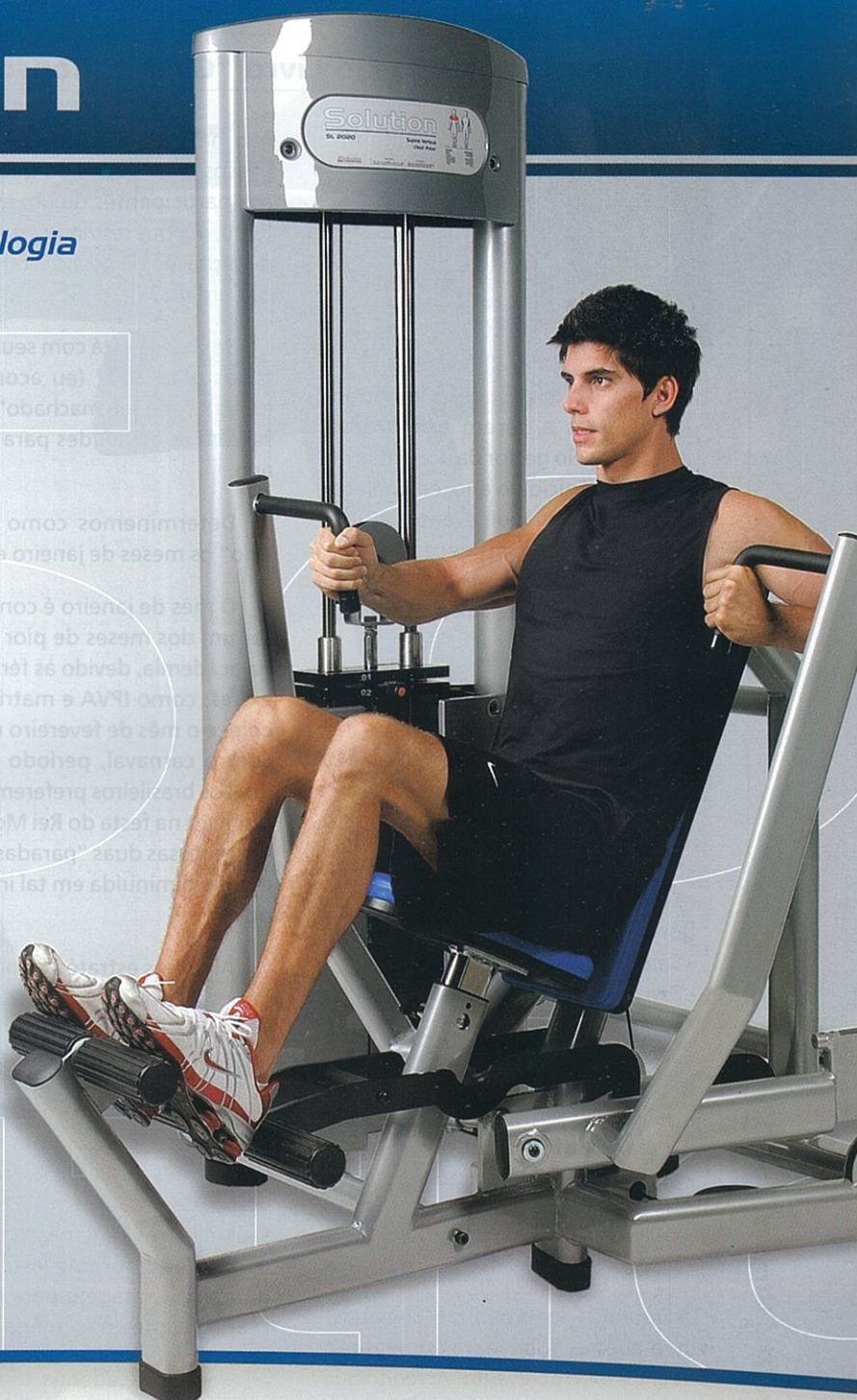
- Busque e motive seu time de colaboradores a conquistar novos conhecimentos de forma insistente;
- Invista em treinamento para sua equipe;
- Acredite no seu potencial e na sua capacidade de sempre poder fazer melhor. ●

JG
CONSULTORIA
Desenvolvendo valores

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
FITNESS EQUIPMENT



Spinner® Pro



Spinner® Elite



Spinner® NXT

Tarefas para o Início do Ano

Texto extraído do Livro "Gestão Consciente", de Christian Munaier



Christian Munaier
Consultor
Body Systems

De todas as tarefas importantes a serem executadas pelo gestor da academia no final do ano/início do ano, estabelecer o calendário anual de eventos é uma das mais simples, pois necessita uma folhinha e uma sensibilidade para saber quais são as datas de maior e menor apelo.

Listo aqui as mais importantes:

- Semana do "Ano Novo"
- Carnaval (fevereiro/março)
- Semana da Páscoa (março/abril)
- Semana do "Dia das Mães" (maio)
- Semana "Dia dos Namorados" (junho)
- Semana "Dia do Amigo" (julho)
- Semana "Dia dos Pais" (agosto)
- Semana "Dia da Pátria" (setembro)
- Semana "Dia das Crianças" (outubro)
- Halloween (outubro)
- Semana do Natal (dezembro)
- Datas específicas da academia (aniversário) e regionais (padroeiro da cidade, folclórica...).

Optamos por organizar "semanas" e não apenas "dia" para aumentar o poder de fogo do evento. Acredito que qualquer evento em uma academia tenha como prioridade o aumento do nº de visitantes espontâneos ou convidados pelos próprios alunos e, conseqüentemente, uma maior probabilidade de novas matrículas. Se acreditarmos que toda venda é emocional,

não há melhor forma de convencer nossos convidados do que vendendo aos participantes de um evento. Portanto, por que restringir esta ferramenta de captação de novos clientes em apenas um dia?

Se você já está com seus olhos voltados para 2007 (eu aconselho que esteja), "afie seu machado" e prepare-se para as atividades para o início do ano.

Determinemos como "Início do Ano" os meses de janeiro e fevereiro.

O mês de janeiro é conhecido por ser um dos meses de pior frequência na academia, devido às férias e custos extras, como IPVA e matrícula na escola, e o mês de fevereiro nos desafia com o carnaval, período do ano no qual os brasileiros preferem gastar seu dinheiro na festa do Rei Momo. Como vencer essas duas "paradas" e ter essa evasão diminuída em tal ingrato período?

Algumas estratégias para este período:

- Se os seus alunos viajam para outras cidades, pessoas de outras cidades também viajam para a sua. Assim, você conta com um nº atraente de "clientes flutuantes". Traga-os para dentro da sua academia. Peça para que seus clientes remanescentes tragam convidados durante este mês, com uma boa vantagem para quem comprar o pacote de "semana avulsa";

- Se sua academia tem mapeado os principais destinos de seus clientes, contate as academias desses destinos e proponha uma parceria, um "passaporte". Alunos matriculados e em dia nas academias participantes poderão frequentá-las com isenção total ou parcial das taxas;

- Elabore, com o seu Time, programas de curta duração (45 dias) com um formato comercial, envolvendo nutrição e avaliação física, para os "atrasadinhos" que desejam melhorar a forma no carnaval. Atenção: deixe claro que os resultados só aparecerão se todas as orientações dadas pelo corpo técnico da academia forem seguidas e que "melhorar a forma" é diferente de "conseguir a forma sonhada";

- Aulas especiais para pré-adolescentes são bem vindas, pois os adolescentes estão em casa no período de férias e seus pais buscam, desesperadamente, algo que lhes ocupe o tempo. Coloque essas atividades no período da tarde e no meio da manhã;

- Aproveite o carnaval e desenvolva atividades temáticas. Aulas "fiesta" são as mais procuradas para aqueles que desejam conhecer o que há de mais novo no mundo da música. Axé e Funk, em alguns lugares, já estão fora de moda. Em outros, contudo, ganham grande força neste momento. De qualquer forma, mesmo que não agrade a todos, dê preferência para aulas dançantes. Caso você não tenha professores deste tipo de modalidade, apele para os convidados e aproveite para tirar proveito disso: divulgue ao máximo "aulas com professores convidados".

Lembre-se que a redução de alunos neste período é previsível. Aceitar passivamente a redução é opcional. Mãos à obra e que suas estratégias ao menos diminuam o impacto desta redução.

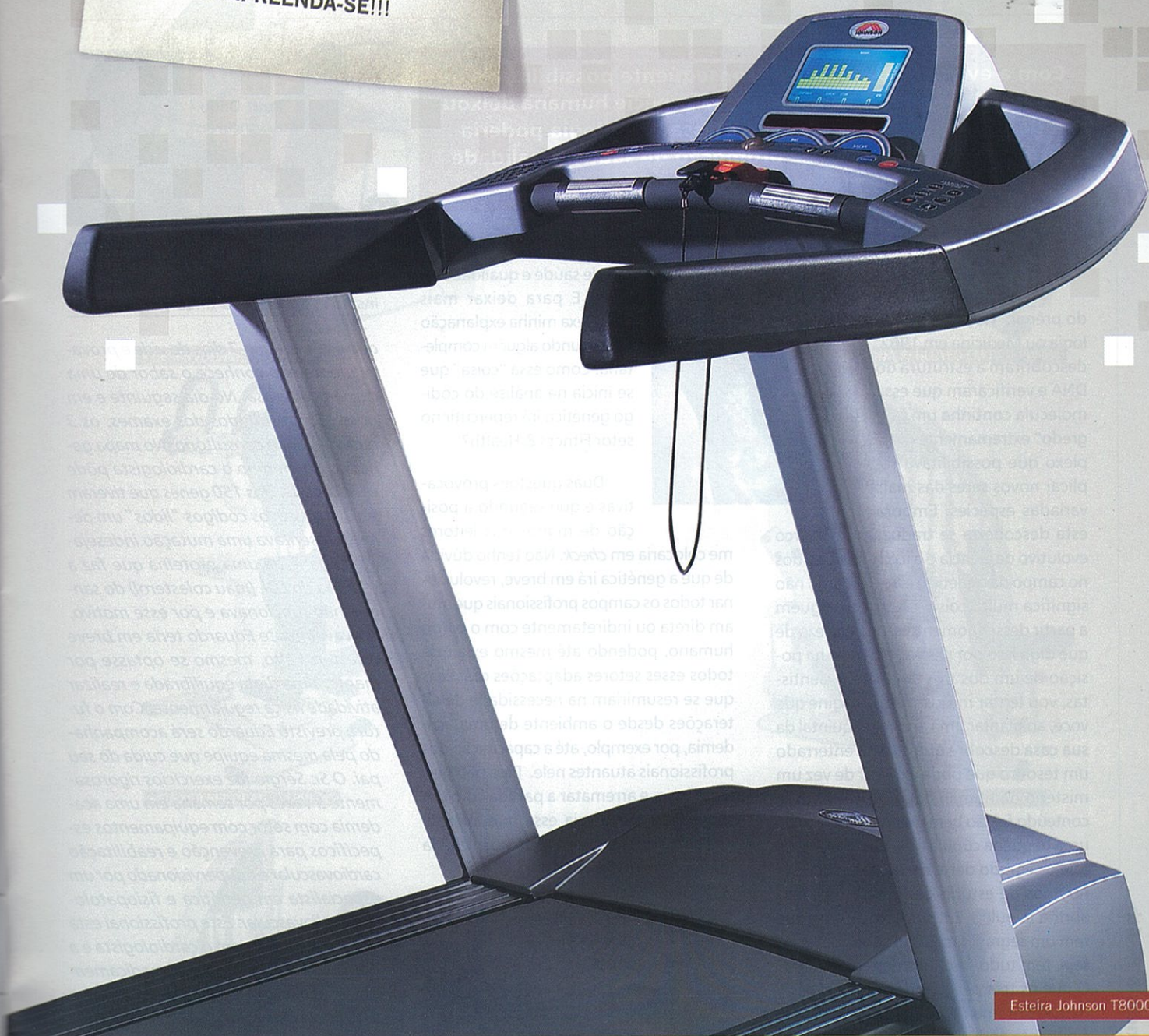
E um feliz 2007, cheio de novas realizações!

Envie seu feedback para:
christian@bodysystems.net

Qualidade de fabricação internacional,
a melhor assistência técnica e soluções
integradas para o mercado de fitness.

Isso é Johnson Health Technologies.

SURPREENDA-SE!!!



Esteira Johnson T8000

Saiba mais sobre produtos **JOHNSON**:
Rua Fernão Pompeu de Camargo, 543
Jd. do Trevo - CEP 13041-025
Campinas - SP - Tel.: (19) 3273.0112
contato@johnsonhealthtech.com.br
ou visite nosso website
www.johnsonhealthtech.com.br



Johnson Health Tech Brasil
Tecnologia para o Bem-Estar

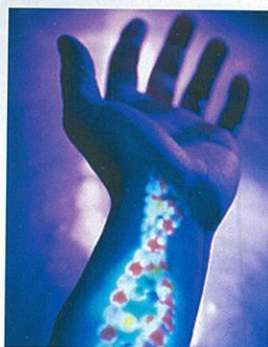
Johnson Health Tech Brasil
Uma subsidiária da Johnson Health Tech Co., Ltd.
Metriv e Johnson são marcas registradas da
Johnson Health Tech Co., Ltd. e suas afiliadas.

O futuro que "tarda mas não falha"

Com a evolução da ciência e conseqüente possibilidade de manipulação do DNA, o código da espécie humana deixou de ser um segredo. Mas como essa tecnologia poderia influenciar os setores de promoção de saúde, qualidade de vida e fitness & health?

Watson, Crick & Wilkins, os ganhadores do prêmio Nobel em Fisiologia ou Medicina em 1962, descobriram a estrutura do DNA e verificaram que essa molécula continha um "segredo" extremamente complexo que possibilitava replicar novos seres das mais variadas espécies. Embora esta descoberta se traduza num marco evolutivo da ciência e o início dos estudos no campo da genética, esse resultado não significa muita coisa. Antes que alguém a partir desse momento tenha certeza de que digo isso por sonhar em estar na posição de um dos três fantásticos cientistas, vou tentar me justificar. Imagine que você, ao plantar uma árvore no quintal da sua casa descobre que ali está enterrado um tesouro que pode explicar de vez um mistério da humanidade. No entanto, o conteúdo foi tão bem guardado dentro de uma pequena cúpula que, para fazer com que o segredo deixe de ser, será necessário anos de estudo destinados a "como abrir a cúpula". Em suma você sabe que tem um segredo, mas não sabe qual é, ou seja, tem tudo e ao mesmo tempo nada! O que os três pesquisadores não sabiam naquele momento era que em menos de cinquenta anos todas as ferramentas necessárias para estourar o seu tesouro sem danificar o conteúdo seriam desenvolvidas, o que nos deu a possibilidade de mapearmos os aproximadamente 20 mil genes da espécie humana e sequenciarmos seus três bilhões de pares de base. Nós não somos mais um segredo.

Neste momento e o que seria claramente esperado, alguém poderia lançar a seguinte questão: Mas o que esse contex-



to tem a ver com a promoção de saúde e qualidade de vida? E para deixar mais complexa minha explanação um segundo alguém completaria: Como essa "coisa" que se inicia na análise do código genético irá repercutir no setor Fitness & Health?

Duas questões provocativas e que segundo a posição de muitos dos leitores me colocaria em *check*. Não tenho dúvida de que a genética irá em breve, revolucionar todos os campos profissionais que atuam direta ou indiretamente com o corpo humano, podendo até mesmo exigir de todos esses setores adaptações drásticas que se resumiriam na necessidade de alterações desde o ambiente de uma academia, por exemplo, até a capacitação dos profissionais atuantes nele. Para não perder o jogo, e arrematar a partida com um toque de mestre veja essa que aprendi nas bancadas do laboratório no início da minha carreira científica.



"Eduardo saiu de uma consulta cardiológica com seus pais e seguiram direto para um laboratório de análises clínicas. A amostra de sangue que o menino deixou lá não era para análise do colesterol ou esses exames de rotina, mesmo por-

Prof. Dndo.
Rodrigo Gonçalves
Dias
(Fisiologista)



Pesquisador da Unidade de Reabilitação Cardiovascular e Fisiologia do Exercício & Lab. de Genética e Cardiologia Molecular do Instituto do Coração (InCor) HC-FMUSP.

que Eduardo tem 7 dias de vida e provavelmente não conhece o sabor de uma carne gordurosa. No dia seguinte e em posse dos resultados dos exames, os 3 retornaram ao consultório. No mapa genético do menino o cardiologista pôde verificar que, dos 150 genes que tiveram seus respectivos códigos "lidos" um deles apresentava uma mutação indesejada. O gene de uma proteína que faz a retirada do LDL (mau colesterol) do sangue não funcionava e por esse motivo, provavelmente Eduardo teria em breve colesterol alto, mesmo se optasse por manter uma dieta equilibrada e realizar atividade física regularmente. Com o futuro previsto Eduardo será acompanhado pela mesma equipe que cuida do seu pai. O Sr. Sérgio faz exercícios rigorosamente 5 vezes por semana em uma academia com setor com equipamentos específicos para prevenção e reabilitação cardiovascular e é supervisionado por um especialista em genética e fisiopatologia cardiovascular. Este profissional está em fina sintonia com o cardiologista e a nutricionista que ajustam o medicamento e a dieta semanalmente, de acordo com a resposta do organismo do Sr. Sérgio".

A Revista Empresário Fitness & Health estará iniciando neste ano a exploração inédita desse novo território levando ao seu conhecimento as tendências de um futuro que por mais que tarde, não falhará". Ah, esqueci de dizer que Eduardo nasceu em 2017. Acredito eu, ter conseguido responder às duas perguntas que me foram feitas. E você, achou a jogada de mestre ou não? Aguardo sua posição no diasrg99@yahoo.com.br. ●

WEGA

Estamos sempre em constante evolução,
não deixe que seu empreendimento fique
ultrapassado, escolha o moderno, escolha
PRÓ-PHISICAL !!!



• DESENVOLVIMENTO PW-016



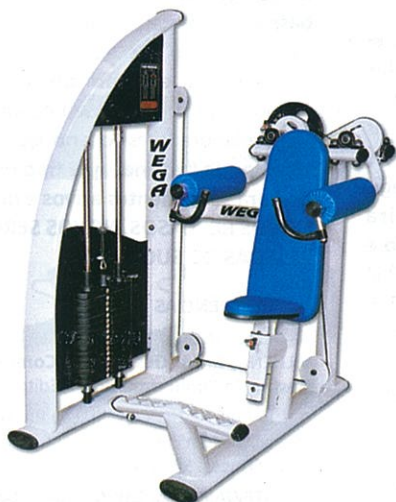
• MÁQUINA P/ GLÚTEO EM PÉ PW-008



• FLEXOR VERTICAL PW-045



• BANCO P/ REMADA PW-022



• BANCO P/ DELTOIDE PW-023



• LEG PRESS HORIZONTAL PW-010

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140
7.o Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jauá-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

Empresabilidade 2007: comece o ano investindo na retenção de talentos e diferenciação nos serviços



Edvaldo de Farias, MSc.
Professor e pesquisador da Universidade Estácio de Sá

Consultor em Gestão de Negócios e Treinamento Profissional. Sócio-Diretor da Movimento Humano Treinamento e Desenvolvimento. edvaldo.farias@uol.com.br

O final do ano se caracteriza pelos planos de fazer diferente e melhor no próximo o que se fez até aqui, fato comum nas pessoas e nas organizações. Com isso oferecemos à você empresário fitness, 3 questões: quais seus planos para o próximo ano? no que sua empresa pretende ser diferente e melhor? Que tal alinhar-se ao *business* contemporâneo, onde investir em pessoas e seus talentos é estratégia de diferenciação?

Consideremos a proposta de Farias (2005) na qual **rentabilidade** nos negócios é baseada na tríade: **empresas de qualidade** geram **resultados de qualidade** com **pessoas de qualidade**. Com isso, buscar excelência nos serviços é adotar estratégias que a façam competitiva e lucrativa diante dos desafios correntes a partir das pessoas. Assim, profissionais com competências estratégicas passam a compor o que Stewart (1998) e Carbone et al. (2005) chamam de **Capital Intelectual**, cuja importância representa mais para o negócio do que o capital financeiro, transformando cada profissional em um **portfólio de competências**. A visão tradicional de "recurso humano" deixa de ter sentido em função desse patrimônio intangível gerar percepções que interferem nas escolhas dos clientes.

Assim, assistimos a uma demanda emergente das empresas pela adoção de políticas de retenção dos talentos humanos por constituírem o que Sveiby (1998) chamou de **patrimônio de conhecimento**, essencial no segmento *fitness*, onde a

interpessoalidade faz diferença aos olhos dos clientes. Isto significa fazer com que os talentos sintam-se satisfeitos em lá estarem e dispostos a oferecer sua máxima capacidade em agregar valor aos negócios, não somente "vestindo a camisa" da empresa mas sim transformando-a em sua pele. A esta capacidade empresarial chamamos **EMPRESABILIDADE**.

Infelizmente, consultorias e assessorias prestadas a empresas *fitness*, têm constatado modesta valorização deste aspecto por parte dos empresários/gestores. Até mesmo onde há investimentos em capacitação profissional não encontramos a adoção de estratégias para atrair e reter talentos humanos. De forma geral assistimos a uma perigosa conjugação de tecnologias de ponta operados por profissionais de desempenho e competência medianos, expondo carência de sistemas e estratégias eficazes na gestão de pessoas. Infelizmente investe-se mais tempo e recursos na compra dos equipamentos do que no desenvolvimento das pessoas.

Fora deste universo exemplos apontam para a emergência de repensarmos nossas empresas *fitness*. Recente pesquisa realizada pela *Ol Partners-Outplacement International* junto a 500 empresas americanas, registrou 88% delas tendo como uma de suas metas manter seus profissionais de excelência em suas áreas de atuação pelo menos nos 3 anos subsequentes investindo nas estratégias: **a) aconselhamento de carreira (80%), b) incentivo ao planejamento e gestão da carreira profissional (75%) e, c) retreinamento profissional (80%)**. Entendem assim que oferecer aos colaboradores condições para desenvolverem suas carreiras de forma contínua e motivada é gerador de **empresabilidade** já que na sua falta podem semear o desejo de busca por novos desafios e oportunidades de crescimento em outro lugar. No caso do segmento *fitness* isso traduz-se normalmente em transferir-se para um concorrente seu levando **competências, informações estratégicas da**

ex-empresa (a sua!!) e muitas vezes **clientes**. Em outros casos, mesmo sem deixar a empresa, profissionais desmotivados têm baixos níveis de comprometimento com resultados, passando simplesmente a "fazer a sua parte" no trabalho, o que certamente não agrega valor mas apenas custos.

Neste momento é oportuno perguntá-lo: **como anda a retenção dos talentos de sua empresa? Que garantias tem você quanto à satisfação de seus colaboradores em estar na sua empresa e lá continuar oferecendo o que de melhor possuem em termos de competências? O ano de 2007 será mais um vibrante ano de resultados melhores para todos ou mais um fardo a carregar para eles?** Sugerimos pensar nas respostas não sob a ótica de **quanto custaria retê-los**, mas sim o **quanto custaria perdê-los** para a concorrência ou para si mesmo. Sob este prisma, pensar uma política de retenção dos talentos para sua empresa significa prevenir-se da situação de seus concorrentes poderem ter à sua disposição, "sem grandes custos", um talento perdido por você.

Além disso, sob a ótica da visibilidade empresarial, ser conhecida como empresa sem incentivo ao crescimento e ascensão profissional e onde pessoas não são consideradas fator essencial, definitivamente não é uma estratégia de marketing institucional positiva num mercado de serviços em saúde e bem estar. Com base nisso deixamos aqui uma provocação intelectual aos nossos gestores que, com certeza, esperam um 2007 muito melhor para si, para o seu negócio e para seus colaboradores: **o ano que se inicia terá na sua "vitrine" que tipo de novidade para seus clientes ativos e potenciais: NOVOS RECURSOS, NOVOS SERVIÇOS ou PESSOAS DE SUCESSO?**

REFERÊNCIAS

- CARBONE, P. P.; BRANDÃO, H. P.; LEITE, J. B.; VILHENA, R. M. **Gestão por Competências e Gestão do Conhecimento**. RJ: Editora FGV, 2005.
- FARIAS, E. de. Capacitação Profissional: Um Outro Olhar em Empresas Fitness. **Revista Empre-sário Fitness**. SP, ano III, nº. 16, p. 28-30, 2005.
- STEWART, T. A. **Capital Intelectual: A Nova Vantagem Competitiva das Empresas**. RJ: Campus, 1998.
- SVEIBY, K. E. **A Nova Riqueza das Organizações**. Gerenciando e Avaliando Patrimônios do Conhecimento. RJ: Campus, 1998. ●

A LION FITNESS

Equipa sua academia para você oferecer
o melhor aos seus alunos.



Agora além da linha ergométrica...fabricamos
acessórios e toda linha de musculação com
excelente ergonomia e biomecânica.



VENDAS:

Fone/Fax: (17) 3485-1766

E-mail: lionfitness@lionfitness.com.br

Visite-nos: www.lionfitness.com.br

Planejando - uma questão de Atitude



Cacilda
Gonçalves Velasco
Professora, pedagoga
e psicomotricista

Presidente da ASSOCI-

ÇÃO VEMSER
cgv@associacaovemser.org.br

A cada aniversário constatamos que podemos, se quisermos, renovar a vida a cada dia, acreditando que novas conquistas nos esperam, assim nosso envelhecer tem muito a ver em tornarmos as coisas mais fáceis. A cada ano e, em especial, a cada dezembro, fazemos planejamento de mudarmos uma série de atitudes e fazemos milhões de promessas a nós mesmos de qualidade de vida, de lazer, de otimismo... enfim de mudanças.

Nos dias atuais ser uma pessoa resiliente é fundamental em todos as nossas funções, mais ainda em nosso trabalho. Isso porque adaptar-se é uma necessidade. Enfrentamos crises e sobrevivemos, sonhamos e modificamos sonhos, vivemos a violência e pregamos a paz, tudo para sermos melhores e modificarmos o nosso destino humano.

Já como idosos, antes de qualquer atitude, é preciso minimizar os efeitos da retrogênese psicomotora, como a lentidão cognitiva e motora e as alterações psíquicas e comportamentais. Para isso os empresários, em suas academias, escolas e centros precisam criar programas de intervenção que utilizem de métodos científicos, pedagógicos e criativos, que para seus clientes, coloquem seu corpo em movimento, seu cérebro em produção e sua alma em alegria.

As propostas devem ser as mais variadas e diversificadas possíveis,

abrangendo desde a relaxação, formas estáticas e dinâmicas de equilíbrio, tonicidade, coordenação, atenção, observação e memória até simples propostas de reflexão e meditação. E mais, atividades de reintegração da imagem corporal, simbolização do corpo, explorações viso-motoras sequencializadas espacial e ritmicamente, exploração de atividades de verbalização e situações de elaboração prática.

Uma atenção especial deve ser dada pelo idoso a sua alimentação. Qualquer orientação nutricional lhe indicará a alimentação equilibrada, comendo, diariamente, dois alimentos de cada grupo que contribuem com proteínas, cálcio, minerais, vitaminas e carboidratos. Sabe-se que o crescimento da frequência das perturbações coronárias tem como causa a obstrução das artérias. Isso por falta de: controle alimentar, exercícios, tranquilidade física e psíquica e principalmente hábitos saudáveis. Não há uma fórmula mágica, mas $O + D - P = VS$, isto é, Ocupação com Descompromisso e menos Preocupações é igual a uma Velhice Saudável.

O envelhecimento é inevitável e constitui uma etapa da vida que é preciso aprender, uma vez que exige adaptação. Nesse sentido alguns empresários podem realizar um excelente papel à sociedade em geral e em especial ao idoso, com programas especiais que exercerão um efeito preventivo, conservando uma tonicidade funcional, um controle postural flexível, uma boa imagem do corpo, uma organização espacial e temporal prática, uma integração e prolongamento das praxias ideomotoras, etc., perfeitamente adaptadas às necessidades funcionais específicas do idoso, escapando à imo-

bilidade, passividade, isolamento, solidão, depressão, dependência, institucionalização e segregação, dando à fase terminal da vida a dignidade que ela merece.

O Planejamento Estratégico que propomos neste artigo leva em conta que toda atitude é uma resposta ao nível afetivo. As iniciativas que pensam o cliente como um ser humano completo, com história de vida, desejos e receios, dificuldades e habilidades, pontos fortes e fracos, com certeza estão fadadas ao sucesso. A necessidade de se comunicar está ligada automaticamente a emoção. Esta é tão estreitamente ligada ao tônus e à sensibilidade profunda que a mudança de um dos seus componentes modifica e transforma o conjunto de tal maneira que as reações se repercutem sobre a totalidade do corpo. Se o movimento decorre de um estímulo que vai provocar uma resposta com o mundo externo e interno, um trabalho que propõe conhecer e perceber todo esse processo, leva-nos a pensar que abre possibilidades para que cada um possa articular-se de acordo com as suas necessidades. Sabemos que a população idosa sofre de uma cristalização dos seus comportamentos tônicos, privando-se da possibilidade de perceber o que há de mais simples, que é o prazer do movimento, o prazer que vem do corpo, o prazer da vida.

Os empresários estão convidados ao desafio - um caminho que abra possibilidades aos idosos de encontrarem outras formas de fazer, outras maneiras de pensar, outros sonhos a realizar... aprendendo a envelhecer com felicidade e prazer.

Um grande abraço a todos. ●

Os empresários, em suas academias, escolas e centros precisam criar programas de intervenção que utilizem de métodos científicos, pedagógicos e criativos.

Bike Indoor



**ECONOMIZE ESFORÇOS
PARA PEDALAR...**

R\$1.490,00

Acesse ao nosso site e
conheça nossas esteiras e elípticos

YOZDA®
FITNESS EQUIPAMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan

www.yozda.com.br
vendas@yozda.com.br

Tels: 14 3451-5044 / 11 4063-4464 (SP)
21 4063-8809 (RJ) / 31 4063-9730 (MG)

Marília - SP

Carga Tributária 2007

Todo início de ano é a mesma coisa. Contas, contas e mais contas. As pessoas nos tiram o couro logo no começo de janeiro e das empresas também, o que nos atormentam o ano inteiro. A folha de pagamentos, pode-se dobrar o valor, se quisermos fazer qualquer previsão de custo anual. E o imposto sobre a folha? Só de INSS, é 20% e se houver algum problema com o empregado é o patrão que deve pagar dobrado.

Mas, em 2007 a história não deve mudar.

O Supe SIMPLES, ao invés de vigir em janeiro, votou-se pela vigência a partir de julho. Solicitação dos governos estaduais e municipais, para adequação. Talvez pelo medo de perda de receita, que tenho certeza, não vai ocorrer. Com a redução do imposto, o governo acredita que haverá uma formalização e legalização de várias empresas, que só sobreviveriam com a sonegação.

Esta forma de tributo ao prestador de serviços, está longe de ser a ideal, mas segundo o governo, trará um alento ao micro e pequeno empresário de todos os setores. No caso das academias, não podemos dar graças pela conquista, afinal a simulação que fizemos para uma receita bruta mensal de R\$ 30.000,00, com uma folha de pagamento de R\$ 5.000,00 deve proporcionar um aumento de imposto mensal na ordem de 3,5%.

Porém, sempre fomos vistos como atividade supérflua, diferente da necessidade que pregamos aos ventos sem o reconhecimento da sociedade e dos governantes. Com a inclusão das academias no Super SIMPLES, talvez, estejam entendendo que o condicionamento físico do cidadão reduz a hospitalização e acelera a recuperação. Talvez, venham a entender que o ser humano forte e sadio não perde dia de trabalho, é mais produtivo e vive sempre mais feliz. Vamos aguardar que o Presidente Lula sancione a lei, sem vetos, com visão de Rei, aí sim, poderemos nos cumprimentar. Sei que muita gente se esforçou em todos os estados do país e, em nome do relator do Projeto de Lei, Deputado Federal Luiz Carlos Hauly (PFL-PR), que para quem não sabe, é Professor de Educação Física também; agradecemos pelo esforço, lembrando que a luta por dias melhores, deve continuar. Reforçamos o alerta para que, antes de optar pelo Super SIMPLES façam estudo junto ao seu Contador para ver se haverá vantagem pela opção.

Agora uma boa notícia.

Desde setembro de 2006 foi publicado no DOU – Diário Oficial da União, o novo CNAE – Código Nacional de Atividade Empresarial. O IBGE, responsável pelo seu estudo, acatou a reivindicação do CONFEF e do SESAATESP para um código que enquadrasse as academias como empresas promotoras da saúde.

Gilberto Bertevello
Professor de
Educação Física
(CREF 000.001-G/SP)



Empresário de academia e Presidente do Sindicato das Academias de SP. Coach em PNL.

Devido a esse enquadramento obedecer normas internacionais (ONU) não foi possível estarmos no setor da saúde, continuamos no setor do Lazer e Recreação, mas já estamos com um código específico para o Condicionamento Físico e com o entendimento de que a atividade desenvolvida na academia é "promotora da saúde". A CNS – Confederação Nacional de Serviços, oficiou o Ministério da Fazenda e a Receita Federal para a natural extensão do código para a CNAE Fiscal. Com isso, poderemos solicitar a extensão de benefício dado à rede hospitalar, proporcionando significativo desconto nos tributos federais. Ainda há muita luta para uma vida melhor.

Como se vê, estamos vislumbrando dias melhores, mas não podemos esmorecer. Ao que parece, teremos que esperar por uma carga tributária mais justa mas devemos cobrar dos nossos eleitos, mesmo antes de sancionada a Lei de incentivo à Micro e Pequena Empresa, uma reforma nos percentuais aplicados aos prestadores de serviços, fazendo justiça, dando igualdade aos comerciantes e industriais.

Para saber mais sobre esse assunto entre em contato com:

bertevello@uol.com.br ●

Com a inclusão das academias no Super SIMPLES, talvez, estejam entendendo que o condicionamento físico do cidadão reduz a hospitalização e acelera a recuperação.

INFORMATIZE SUA ACADEMIA DEFINITIVAMENTE

Seriedade e experiência na informática do mundo fitness.

OperFit System

- * Cadastro completo de alunos, funcionários e todas as atividades de sua academia;
- * Segurança no manuseio de pagamentos (com opção para cobrança bancária eletrônica);
- * Definição flexível de planos de pagamento e promoções;
- * Controle absoluto de ocupação de salas, quadras e piscinas;
- * Cadastro de alunos em potencial, inativos (ex-alunos) e visitantes;
- * Tratamento amplo de mala-direta, com emissão de etiquetas e envio de e-mails;
- * Controle de acessos (opção para catraca eletrônica com e sem biometria);
- * Controle de vendas e estoque de produtos comercializados internamente;
- * Diversos relatórios gerenciais e ampla visão administrativa e de marketing;
- * Controle de convênios com empresas e escolas, com opção de descontos progressivos;
- * Tratativa para afastamento temporário de alunos (licença médica, férias e outros);
- * Impressão de fichas de matrícula e recibos de pagamento em vários estilos.

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.

15 anos no mercado fitness e mais de 180 academias realmente satisfeitas.
Nossos clientes falam por nós. Consulte-os!

ACADEMIA ONODERA
ACQUA FITNESS
ACQUAMOTION
ACQUA R
ACQUATHERM
ACQUAVILLE
AEROFITNESS
ARTE E MOVIMENTO (CAMPINAS)
AGIT'S
AGIT SPORT CENTER
AGUA VIDA
ALONG CENTER(Campinas)
ALTO DA BOA VISTA NATAÇÃO
A.M.S COMPANY I
A.M.S COMPANY II
AP ESPORTES
AQUACENTER (Casa Verde)
AQUACENTER (Freg.do O)
AQUACENTER (Limão)
AQUACENTER (Tremembé)
AQUAPOINT (Vila Carrão)
AQUAPOINT (Vila Maria)
ATHLETIC ACADEMIA I
ATHLETIC ACADEMIA II
ATHLETIC CENTER (Guarulhos)
ATLANTA
B. SPORTS
BIO FIT (Santo André)
BOA FORMA
BOA FORMA (Interlagos)
BODY COMPANY
BUTTERFLY
CAMBUI FITNESS (Campinas)
CAMPELO NATAÇÃO I
CAMPELO NATAÇÃO II
CENAQUA

CDR SPORT CENTER
CLARKE
COLÉGIO SÃO JOSÉ (LIMEIRA)
COMPANHIA D'ÁGUA
CORPO DEZ
CORPO & CIA (Hortolândia)
CORPORE
CORPUS LINE
COR TRAINING
CPN (Mandaqui)
CPN (Santana)
CPN (Tatuapé)
CPN (Vila Formosa)
CPN (Vila Mazzei)
CRIA FÍS (Santo André)
DANDY SPORTS (São Miguel)
DANDY SPORTS (Arthur Alvim)
DANDY SPORTS (Imperador)
DANDY SPORTS (Patriarca)
DANDY SPORTS (São Miguel)
DANDY SPORTS (Vila Matilde)
DE VILLE
DEEP BLUE
DESTAK
DOUGLAS FERNANDES I (Campinas)
DOUGLAS FERNANDES II (Campinas)
DRALEON
ECO ACADEMIA
ELITE SPORTS (Piracicaba)
EM CORPO
ENERGY
ESPAÇO AQUÁTICO
ESPAÇO OLÍMPICO (PIRACICABA)
ESTAÇÃO SAÚDE
ESTILO BARRA (Rio de Janeiro)
ESTILO LIVRE (Arujá)

POWER SYSTEM
PRÓ FÍSICO
FATOR 104
FERNANDO SCHERER (Florianópolis)
FIT ONE
FIT STOP
FITNESS CENTER
FITNESS FRIENDS
FITWAY
FORÇA VITAL
FORMA ESPORTE CLUBE(Florianópolis)
FORMATIVA I
FORMATIVA II
FUJII NATAÇÃO
FUN & FIT
GALPÃO 21
GINASTIC CENTER (Mairiporã)
GYMNASIUM
GOLFINHOS
GREEN SPORT
GUARULHOS TENNIS CLUBE
HÍBRIDA
HIDRO AÇÃO (Campo Limpo)
HOLOS
HR SPORT CENTER
I. M. GINÁSTICA E NATAÇÃO
IMPACTO
INSTITUTO PAULISTA DE GINÁSTICA
JARDINS FITNESS
JET CENTER I
JET CENTER II
JINJU-KIM
JOÃO CAITANO (S.B. do Campo)
K@2
KORPUS ACADEMIA
KURACHI

LIMIAR ACADEMIA
LORRD SPORTCENTER
MACAM SPORTS
MARCOS PAULO REIS
MAXIMA FORMA
MEDLEY SPORT CENTER
METODISTA
MODELLA CENTER
MODELAR
MORI FITNESS
MOVEMENT
MULTIPLA ACADEMIA
NASCENTE ESPORTES
NEW TRAINING
NUMBER ONE
NUNES NATAÇÃO
NUNO COBRA
OBJETIVA FITNESS
OFICINA CORPO E MENTE
OLÍMPIA
OLIMPIADAS
OVERALL
PALMIRAS
PERALTA (Veleiros)
PERALTA (Sabará)
PERSONA ACADEMIA
PHYSICAL ATHLETIC CENTER
PIQUESPORTE
PLANETA ÁGUA
PLANET SPORT
PLANETA SAÚDE
PLANETA CORPO
PODDIUM
POWER ACTION
PRO FIT
PRO NADAR

QUALITY FORM
QUINELLO ACADEMIA
RAQUEL NATAÇÃO
RENOLDI SPORTS
RIO BRANCO (Campinas)
R. WHITE (Uniban)
RUSH
SAMIAR ACADEMIA
SANCHES SPORTS
SANTANA ATIVA
SEMA NATAÇÃO
SPORT COMPANY
SPORTIF (S.B. do Campo)
SPORT STATION CB
SPORT STATION RK
SPRINT ACADEMIA I
SPRINT ACADEMIA II
STYLLO LIVRE (Barueri)
SUMMER ACADEMIA
TÊNIS STAR
THUNDER ACADEMIA
TOP FITNESS
TOSHIO NATAÇÃO
TRUE FORM
UNIQUE (Santos)
UNDERGROUND
VHIDA EM MOVIMENTO
VIGOR
VILA MARIANA FITNESS
VILA OLÍMPICA
WINNER & FITNESS SP 2
WORLD PERFORMANCE
WORLD SPORT
X POINT

Solicite agora mesmo uma visita para demonstração grátis !

Telefone: (11) 5031- 5719

www.rml.com.br / e-mail: comercial@rml.com.br

**IMPORTANTE: SE SUA EMPRESA JÁ POSSUI SISTEMA IMPLANTADO E NÃO ESTÁ SATISFEITA,
FALE CONOSCO. AVALIAMOS AS CONDIÇÕES PARA SUBSTITUIÇÃO.**



2007! Fomos programados para vencer!



Marynês Pereira
(11) 5087-8872

Consultora e facilitadora, desenvolve treinamentos na área de liderança, motivação, gestão e pessoas. www.providersolutions.com.br
marynes@providersolutions.com.br

Mais um ano que se inicia, e quantas promessas você fez ao comemorar a passagem 2006/2007?

Quantas você, de fato, vai conseguir, vai cumprir? Algumas? Todas?

E aí começam as desculpas e mais desculpas: *FALTA DE TEMPO; FALTA DE DINHEIRO; É O GOVERNO; ESTOU SÓ; TENHO QUE FAZER TUDO; MEU PESSOAL NÃO AJUDA; ESTOU ATOLADO DE COISAS...* entre outras.

Mas você já se perguntou apenas uma vez na sua vida: *PORQUE É QUE TEM QUE SER ASSIM?* Quais são os seus mecanismos internos que são grandes sabotadores de seus projetos e sonhos? Porque você gosta tanto de reclamar? O que você ganha com isso? É bom ter as pessoas com pena de você? É assim que você prefere chamar atenção... para os seus fracassos? Ah...tem medo de comemorar e perder tudo?

E se eu te provar, cientificamente, que seu **SISTEMA LÍMBICO** está programado para realizar tudo o que você quiser... de bom ou de ruim (você quem escolhe).

QUE VOCÊ É DO TAMANHO DE SEUS SONHOS... QUE QUERER POUCO É NÃO QUERER.

Pois, então meu amigo, mude esse **QUADRO MENTAL!** Saia desse muro das lamentações e parta para a ação positiva.

Comece o ano afastando as pessoas negativas de sua vida, mesmo que seja um parente. Não permita que falem coisas ruins ao seu lado.

ACREDITE VOCÊ É MUITO MELHOR DO QUE IMAGINA SER!

Ano novo! Vida nova! Não é assim?

Então vamos afastar todas as possibilidades de erro... de não dar certo. Pense sempre no que dará certo, no que você quer para você e acredite **VOCÊ MERECE!**

E lembre-se, se alguma coisa não der certo, é porque outra muito boa está para vir.

Os obstáculos são demandas para seu cérebro evoluir, pensar e achar a solução.

FOCO NA SOLUÇÃO E NÃO NO PROBLEMA.

A cada obstáculo encontre a resposta, apresente a solução.

VOCÊ SABE ONDE ESTÃO AS RESPOSTAS. Elas estão todas dentro de você que tem o grande potencial. Eu sei que seu **LADO INTELLECTUAL** (lado esquerdo do cérebro) deve achar tudo isso uma grande besteira... mas diga a ele que **ISSO É CIÊNCIA** e contra a ciência, apenas **NOVAS PROVAS**.

Até o presente momento a ciência sabe que usamos apenas 10% de nosso potencial cerebral e ainda temos muitas descobertas a fazer. Acredite na sua **INTUIÇÃO** (lado direito), aliás, muitas empresas passam a dar muito

mais importância a ela. A Intuição nada mais é do que a manifestação de seu **SISTEMA LÍMBICO** que tem todas as informações armazenadas de toda a existência humana.

O Prof Luiz Machado, um grande estudioso, através do curso em **Formação em Emotologia** (vide www.cidadedocerebro.com.br) desmistifica muitos dos ditos fenômenos sobrenaturais e com explicação muito simples comprova que nosso sistema límbico procurará concretizar nossa **IMAGEM MENTAL**.

Quer você acredite ou não, pois isto é ciência e está comprovado, não se permita ter pensamentos ruins. Eu sei que é difícil, mas procure imaginar-se com força, bem sucedido, ao lado de pessoas que você ama, enfim tudo o que você quer da vida para você, desde que sejam ecologicamente corretas, isto é, sejam boas para você, para o outro e para a natureza, para o planeta.

Lembre-se que somos formados por **SISTEMAS INTERLIGADOS**: circulatório, nervoso, digestivo, esquelético, muscular, glandular endócrino e que nosso planeta também faz parte desse sistema. E a cada ação nociva realizada, todos colheremos os resultados e que por sinal, já estamos colhendo: **POLUIÇÃO, MUDANÇAS CLIMÁTICAS**, etc.

E fazendo parte deste grande **SISTEMA**, faça como os índios que pensam 7 gerações à frente. Pense em qual será o seu **LEGADO**, o que você deixará de bom para as gerações futuras.

Como você fará a **GRANDE DIFERENÇA NA VIDA DAS PESSOAS?**

BEM VINDO À ERA DA CONSCIÊNCIA. ●

AGORA SUA ACADEMIA TAMBÉM PODE TER!

Seja o único com o Programa
de Retenção Face2Face
e garanta resultados para
seus alunos em até 45 dias*

* SUJEITO A ANÁLISE DE PERFIL

Paul Brown
Fundador e Presidente
do Programa Face2Face

PODE SER DIFÍCIL FAZER A DIFERENÇA. OUTRAS ACADEMIAS PODEM COMPRAR O MESMO EQUIPAMENTO, EQUIPARAR OU BATER SEUS PREÇOS E FAZER TODAS AS MESMAS PROMESSAS.

GRAÇAS À PARCERIA DA IHRSA COM O PROGRAMA DE RETENÇÃO FACE2FACE, VOCÊ PODE AGORA DISPARAR NA FRENTE DE TODOS COM UM SERVIÇO ÚNICO E DE RESULTADOS GARANTIDOS, QUE DÁ PARA VOCÊ E SUA EQUIPE TODAS AS FERRAMENTAS E O CONHECIMENTO PARA ENCONTRAR, CONQUISTAR E MANTER MAIS ALUNOS COM UM ÚNICO SISTEMA.

NÃO É DE SE ESPANTAR QUE O TEMPO DE PERMANÊNCIA DOS SEUS ALUNOS AUMENTE E ELES PASSEM MAIS TEMPO SE EXERCITANDO, ALÉM DE CHAMAREM OS AMIGOS E FAMILIARES PARA FAZER O FACE2FACE TAMBÉM.

SEJA UM LICENCIADO FACE2FACE • BIORITMO!

DIFERENCIAIS DO FACE2FACE:

- PROGRAMA OFICIAL DE RETENÇÃO DE ALUNOS, RECOMENDADO PELA IHRSA;
- GARANTIA DE RESULTADOS EM 45 DIAS COM TREINOS DE 30 MINUTOS, 3 VEZES POR SEMANA PARA SEUS ALUNOS;
- MARKETING COOPERADO E CAMPANHAS FORMATADAS;
- TREINAMENTOS PARA SUA EQUIPE, PARA PROPORCIAR ORIENTAÇÃO, SUPORTE E ACOMPANHAMENTO CONSTANTE AOS SEUS ALUNOS;
- IMPLANTAÇÃO DE SOFTWARE VIA WEB COM GERENCIAMENTO DE INDICADORES E FERRAMENTAS DE CONTROLES;
- MELHORIA SIGNIFICATIVA NA VISITAÇÃO, CONVERSÃO, FREQUÊNCIA E RETENÇÃO DE SEUS ALUNOS;
- PARA ACADEMIAS COM MAIS DE 1.000 ALUNOS.

CONSIGA TUDO ISSO E MUITO MAIS COM O SISTEMA FACE2FACE EM SUA ACADEMIA E GARANTA RESULTADOS EM ATÉ 45 DIAS OU O DINHEIRO DE VOLTA PARA SEUS ALUNOS.



One Hundred Twenty Million
Members by 2010



Celebrating Silver Going for Gold

LICENCIADO



B I O
RITMO
ACADEMIA Representante Oficial da
América Latina

**INTERESSADOS,
cadastrem - se
através do site:**

www.retentionf2f.com.br

MELHORE SUA RETENÇÃO • AUMENTE SEUS ALUNOS

Começando o ano com o pé direito



João Vicente
de Moraes Neto
CREF 033716-G/SP

Sócio Proprietário da academia Ecogym em Santo André/SP.
jmoraes.neto@uol.com.br

PULAR com o pé direito, entrar com o pé direito ou "começar com o pé direito", são expressões populares para atrair a sorte.

Segundo a Bíblia, tudo que está à direita é bom. Daí uma das explicações para a famosa expressão "Pé direito".

Se as superstições dão resultados ou não, não importa. A gente quer mais é começar o ano com o pé direito e, por pé direito, entenda-se muito sucesso, alegria e coisas boas para nossas vidas e para as nossas empresas.

Esse otimismo e a tão marcante alegria de início de ano, talvez sejam das principais tarefas que devemos como empresários incentivar entre nossa equipe, e entre nossos alunos.

A empresa e tudo que a envolve, tem uma determinada energia que deve ser sempre trabalhada de forma positiva. Quando conquistamos um ambiente favorável, quando construímos uma atmosfera em nossa equipe de trabalho positiva e otimista, nós transpiramos esses sinais para todos os que participam direta e indiretamente de nossa empresa.

Diversos são os fatores que criam um *case* de sucesso, assim como vários podem determinar um fracasso, o importante está na nossa atitude perante as oportunidades e os problemas. Nada pode mudar um quadro, se as principais peças, e você empresário esta

entre elas, não demonstrar "Atitude Positiva e Muito Otimismo".

E que época seria mais oportuna para melhorarmos estes aspectos positivos ou transformar perdas adquiridas ao longo do ano anterior em expectativas futuras de ganhos e motivação? *O início do ano.* Esta é a melhor época para construir o espírito positivo de nossa empresa.

De todos os meses do ano, os primeiros são aqueles em que as pessoas estão mais motivadas, propensas a aceitar mudanças e buscar novos caminhos. Isto torna esta época importantíssima tanto para fidelizar nossos clientes, captar novos e principalmente para comprometer nossa equipe com a empresa e suas metas. Com o mercado cada dia mais competitivo, o desempenho humano individual e coletivo, se torna cada vez mais, o fiel da balança, e no nosso negócio quem não se destacar, corre o sério risco de fracassar.

"Sorte e Azar não existem, o que existe é trabalho com qualidade, atitudes positivas e resultado".

Vejo que o segredo está na otimização do talento humano. É ela que determina a diferença em relação aos demais, já que à vontade de vencer é inerente a todos.

O que não é comum a todos é a determinação em construir ambientes de sucesso e valorização dos aspectos não mensuráveis dentro das empresas. E este descuido dos pequenos detalhes é que pode determinar a "sorte" de uns e o "azar" de outros.

"Sorte e Azar não existem, o que existe é trabalho com qualidade, atitudes positivas e resultado".

Os pequenos detalhes, na verdade são as grandes diferenças, é o divisor

entre a conquista e a derrota. Quando criamos um ambiente positivo ao nosso redor, incentivando nossos funcionários, fazendo-os parte efetiva de nosso negócio, gratificando-os de forma adequada e principalmente ajudando-os emocionalmente, para que sejam mais positivos e otimistas, não só profissionalmente, mas em suas vidas também, nós criamos um ambiente vencedor e mais harmonioso. E este ambiente positivo, feito de pessoas que trabalham mais seguras e mais alegres, é rapidamente notado por todos os alunos, influenciando em seu prazer de treinar e consequentemente em sua decisão na hora de renovar seu plano.

Aproveite o início do ano, caro empresário, para realizar a sua pré-temporada, fazendo uma faxina geral, retirando tudo que for negativo, não valorize demais os erros e os problemas, e comece compartilhando e discutindo o planejamento anual de sua empresa, criando metas e estratégias vibrantes, otimistas, ousadas. Mostre que é para frente e em equipe que se caminha para a conquista do sucesso. E para alcançá-lo temos que nos comprometer com ele, temos que nos preparar. Sem dúvida esta é a tarefa mais difícil, principalmente no que se refere às mudanças mentais e emocionais, que não são conquistadas da *noite para o dia* e tampouco da *boca para fora*. Elas devem ser trabalhadas e aceitas como uma verdade por nós e por toda a nossa equipe, devem ser compreendidas e utilizadas como uma forte ferramenta para forjar uma equipe vencedora, não só na profissão, mas como na vida. Só assim os resultados surgirão e a superstição do "pé direito" irá se cumprir. Com sucesso, alegria e ótimos negócios em 2007.

"Prepara-te para o que quiseres ser".

Provérbio Alemão

Bons negócios ●

Software para Gestão e Acesso para Academias e Clubes



Administrativo

A melhor solução para a administração de seu empreendimento, gerencie todos os setores de sua academia controlando todos os recebimentos (mensalidades e planos, vendas de produtos, controle de estoque, serviços) e gastos, podendo separá-los por centro de custos e planos de contas. Saiba quanto está gastando com limpeza, funcionários, por fornecedores ou qualquer outro item, podendo comparar períodos e gerar gráficos de receita X despesas.



Financeiro

Controle completo e bem detalhado do fluxo de caixa, separado por usuários, locais de recebimento e forma de pagamento. As receitas podem ser em Dinheiro, Cheque à vista, Cheque Pré-datado, Cartão de Crédito ou DOC Bancário. Todos os cheques são enviados para um "Controle de Cheques" podendo a qualquer momento saber quais os cheques que precisam ser depositados ou que não foram compensados, além do controle de recebimentos por cartão já abatendo automaticamente a comissão do banco.



Estatístico

Saiba a qualquer momento:

- Quantos alunos novos entraram desde ontem, últimos 7 dias, 14 dias ...
- Visitantes dos últimos 30 dias
- Alunos ativos, Ativos em Aberto, Suspensos, inativos
- Alunos ativos ausentes por níveis (1, 2, 3...)
- % de distribuição por Atividade e planos



Marketing

Filtro avançado de busca por faixa etária, sexo, profissão, frequência, endereço, etc...

Envio de emails em quase todos relatórios.

Geração de etiquetas para mala direta.

Ferramentas para retenção como: Alunos sem acesso (Evasão), Faixa de risco (Alunos Ativos Ausentes), etc.



Controle de Acesso

Controle de Acesso por cartão ou biometria da impressão digital, faz várias validações online como pagamentos, horários, número de vezes na semana, planos quinzenais, dias da semana, controle de turmas, exame médico ou avaliação vencida, etc... Além de informar quais atividades o aluno está matriculado, o dia do vencimento, e mensagens pré-determinadas.

Diversos Relatórios

São mais de 50 Relatórios diferentes e alguns personalizados.

Sempre que necessário é possível gerar uma lista de e-mails para mala direta, ou exportar para .PDF .XLS .DOC...

Informações graficas do horário de maior movimento, dias com maior número de pagamentos recebidos, distribuição dos alunos em cada modalidade, etc.

Avaliação Física Digital



CONDIÇÃO ESPECIAL

= mensais
R\$ 280,00

Suporte, Atualizações e Assistência Técnica Inclusos

Condições para Locação
Somente RJ e SP,
Catraca código de barras

8 anos de mercado
Assistência Técnica Própria
Suporte on line
Instalamos em todo Brasil

Acesso por Biometria



IMPERDÍVEL PROMOÇÃO

De R\$ 1.100,00 por **6 x R\$ 99,00**

Alguns Clientes

Rio de Janeiro: (21) 2210-0162 | ID: 55*4791
(24) 3348-5953

São Paulo: Revenda ROBEL (II) 3026-3051

Representantes: Juiz de Fora-MG | Belo Horizonte-MG | Campos dos Goytacazes-RJ
São José dos Campos-SP | Recife-PE | Campinas-SP | Itajubá-MG

vendas@sivis.com.br | www.sivis.com.br

RIO DE JANEIRO

Rio de Janeiro - Nirvana | Villas Boas
Volta Redonda - Cardio Fitness
Barra Mansa - Body Fitness
Resende - Shape Way
Penedo - Dilino Academia
Niterói - Power Gym
Saquarema - Fly Fitness
Campos - Projex
Petrópolis - Espaço Saúde
São Gonçalo - Universidade do Sport
Barra do Piraí - Sandro e Alice
Piraí - Sport Saúde
Três Rios - Telude Academia

MINAS GERAIS

Belo Horizonte - Academia Bandeirantes
Juiz de Fora - Fortes Academia
Sete Lagoas - Corpus

SÃO PAULO

Cruzeiro - Academia Arlona
São José dos Campos - Acqua Brasil
Caçapava - Trainer
Campinas - Parque Fitness
Americana - RS Academia
Bragança Paulista - Axtos

Programe-se e faça de 2007 um ano de ouro

Por Madalena Almeida

Dicas que podem ajudar os empresários no planejamento de seus investimentos e a reinventar seu empreendimento no próximo ano.

Nos últimos cinco anos, o mercado de fitness viu uma abertura vertiginosa de novas academias, tendo em vista o grande destaque da mídia para o setor, que propagava ser um segmento lucrativo e em expansão.

Dessa forma, um mercado que já era competitivo passou a apresentar uma concorrência cada vez mais acirrada. Apesar de sabermos que apenas uma pequena parcela da população pratica atividade física e, portanto, há um grande potencial a ser explorado nesse campo, o que se vê hoje é a proliferação de novas academias.

Se você, leitor, parar para contar quantas academias existiam em sua região e quantas existem hoje, a resposta justificará a provável dificuldade que a maioria desses empresários está passando.

Um erro muito comum de diversos empreendedores, que obviamente têm seu mérito por investir em um País, muitas vezes, com uma economia tão incerta e diante de um cenário de adversidades, é não refletir sobre o fato de que uma academia é realmente um empreendimento como outro qualquer e, como tal, deve ser muito bem planejado, exigindo investimentos consistentes.

"O único caminho para a permanência no mercado de fitness é a profissionalização, ou seja, as academias devem ser geridas como uma verdadeira em-

presa, através de uma competente gestão empresarial. Quem não se profissionalizar não vai ter mais espaço neste mercado", comenta Dr. Ricardo Abreu, advogado, sócio do escritório de advocacia Ricardo Abreu & Advogados Associados e atual Presidente da ACAD – Associação Brasileira de Academias.

Da mesma opinião compartilha Paulo Akiau, diretor-presidente da Body Systems Latin América, sócio-diretor da Fitness Brasil Club e membro do Conselho Vanguard da Les Mills International.

Segundo ele, o cenário para 2007 é ligeiramente mais favorável que o conhecido 2006. A tendência aponta para uma tentativa vigorosa de reativação da economia, devolvendo algo do poder de compra da classe média, o que interessa diretamente às academias.

"Entretanto, na evidente manutenção de boa parte das dificuldades de 2006, poderíamos sugerir a profissionalização da gestão, optando-se por decisões racionais em lugar do desespero, pela matemática em lugar da intuição, pela qualidade em lugar da inocente ansiedade por soluções mágicas e imediatistas. Na área técnica, a correta utilização do personal training como ferramenta de retenção pode também revelar-se muito promissora", comenta Akiau.

Ele também chama a atenção para um segmento que tem demonstrado índices interessantes de crescimento nas

academias do mundo todo: os chamados "boomers" (geração que hoje se encontra entre os 35 e 55 anos de idade). "Esse é um filão totalmente desconhecido das academias brasileiras e talvez a melhor opção para a consolidação do negócio na próxima década. Representa trazer para dentro as pessoas que ainda não encontraram no passado recente um caminho de entrada para a atividade física em academias, ou seja, em lugar de lutar de forma selvagem com inúmeros concorrentes pelo escasso contingente representado pelas faixas etárias mais jovens dentro da classe média", explica.

Outra boa idéia, de acordo com Akiau, é no período inicial do contrato dos novos alunos manter o foco em uma reeducação consistente de hábitos do cliente para a consolidação da atividade física como parte fundamental da busca pelo bem-estar, hoje uma realidade da sociedade moderna. "Concentrar esforços nos primeiros 30 dias do aluno, através do processo conhecido como 'coaching', certamente, é a principal fórmula conhecida para a fidelização deste cliente", garante.

Profissionalização

Obviamente, a profissionalização da academia passa, necessariamente, por um planejamento estratégico bem definido, claro e coerente com uma visão de negócio pautada na gestão profissional, atuação ética, preocupação com resultados, foco no cliente, expansão com capital próprio, preocupação com o lado social, investimentos consistentes em tecnologia e uma política de recursos humanos moderna, baseada no respeito, justiça e valorização das pessoas. Ou seja, todos esses ingredientes fazem parte da receita de sucesso de muitas empresas bem-sucedidas.

"O único caminho para a permanência no mercado de fitness é a profissionalização, ou seja, as academias devem ser geridas como uma verdadeira empresa, através de uma competente gestão empresarial".

Bons negócios ?

Só na Fitness Technology.

Aproveite esta oportunidade. Na Fitness Technology você troca sua esteira usada por uma nova. Não perca tempo, faça uma avaliação nos seus equipamentos usados e renove sua academia.

**Fitness Technology.
Correndo na frente com você.**



LX 160



RT 280



Fone: (11) 4335 6103 / 4338 0238 - Fax: (11) 4345 2388
E-mail: fitnesstechnology@ig.com.br

Portanto, não há tempo a perder. Os empresários precisam arregaçar as mangas e se programar para 2007, tirando proveito das lições aprendidas em 2006 e planejando seus investimentos para 2007.

E isso vale para academias de pequeno, médio e grande portes, uma vez que existe espaço para todas, desde que bem administradas e focadas no seu público-alvo.

Uma recomendação do presidente da ACAD é que os empresários do setor de fitness possuam especialidades dentro da sua empresa, seja através de empregados ou prestadores de serviços.

"É importante que professores de Educação Física ou de outras áreas que não tenham formação em administração e desejam abrir sua própria academia façam cursos de gestão empresarial no campo do fitness ou contratem uma consultoria em gestão, pelo menos até estarem mais preparados para gerir o seu negócio. Não tentem fazer o que não aprenderam na faculdade", orienta Dr. Ricardo.

Um bom software de gestão também pode ajudar nessa área, segundo o presidente da ACAD. Mas não adianta pagar caro na aquisição de uma ferramenta supermoderna se o empreendedor não souber usar ou não tiver tempo para se dedicar à utilização dos recursos que lhe estão disponíveis.

A infra-estrutura é igualmente um item importante dentro do planejamento de uma academia, especialmente no final do ano, quando se faz um balanço do período.

Nesse aspecto, Dr. Ricardo diz que se o empresário decidir aumentar salas de ginástica, de musculação, melhorar o vestiário, banheiros ou a recepção, não tente fazer isso sozinho, pois provavelmente ele não terá conhecimento suficiente e poderá ter prejuízo.

"A contratação de um arquiteto e a elaboração de um plano de negócios para se fazer projeções, analisando se vale à pena o investimento em relação ao retorno esperado é fundamental. Caso o empresário não saiba como fazer isso, contrate uma consultoria em gestão para lhe ajudar", acrescenta.

Capital humano

Um outro ponto de extrema importância e crucial dentro das academias,

sobre o qual quase a totalidade dos especialistas e consultores concorda, é o investimento em capital humano.

O Prof. Edvaldo de Farias, sócio-diretor da Consultoria em Gestão de Negócios & Treinamento Profissional Movimento Humano Treinamento & Desenvolvimento, acredita que empresas de qualidade são o resultado de serviços de qualidade e que estes somente são possíveis com pessoas de qualidade.

"Nenhum investimento dá mais retorno e sustentabilidade a uma empresa do que pessoas e talento humano. Com isso, o ano de 2007 pode transformar-se no ano de ouro das empresas prestadoras de serviços fitness se estas tiverem seu foco voltado para a qualificação profissional como forma de transformar cada colaborador em um portfólio de talentos", analisa.

Na opinião do consultor, o que se assiste hoje é o gasto exagerado de milhares ou milhões de reais com recursos materiais, acompanhado por uma resistência muito grande em investir nas pessoas e na sua capacitação continuada.

"Por outro lado, há também a falta de perspectiva de crescimento em grande parte dos profissionais, que acabam dando-se por satisfeitos com uma moeda corrosiva do seu próprio desenvolvimento - a hora-aula maior. Este quadro constitui-se, a meu ver, na contramão da gestão em um segmento milionário, como é o de fitness", complementa.

"Nenhum investimento dá mais retorno e sustentabilidade a uma empresa do que pessoas e talento humano".

Recrutamento adequado

Na verdade, o recrutamento adequado do profissional que vai trabalhar na empresa sempre foi essencial. Uma opção é o empresário fazer cursos rápidos na área de recursos humanos para aprender como contratar.

"No início, o empreendedor vai achar que está gastando mais do que o necessário, mas no futuro economizará, evitando demissões, custos com treinamentos e a rotatividade sempre indesejada para quem presta serviço e tem contato direto com o seu cliente", sugere Dr. Ricardo.

Já o Prof. Edvaldo vai mais além. Quando fala de investimento em capacitação, ele não quer dizer investir somente no treinamento técnico diretamente ligado à atividade-fim da empresa, mas sim, e numa perspectiva mais ampla, nas múltiplas competências demandadas pela prestação de serviços neste segmento.

"Assim, se o ano de 2007 pode ser uma excelente oportunidade de crescimento para as pessoas e para as organizações, é preciso uma radical revisão de conceitos e premissas, tanto por parte dos empresários quanto por parte dos profissionais efetivos e prestadores de serviços", analisa Edvaldo.

Além disso, e ainda abordando o segmento fitness sob a ótica da gestão, o consultor explica ser imprescindível destacar a necessidade de se investir tempo e recursos em ferramentas mais sofisticadas e adequadas nos diferentes processos do negócio, como por exemplo, estratégias específicas de seleção profissional, mecanismos concretos e tangíveis de planejamento das carreiras profissionais, sistemas de remuneração baseados em produtividade e retenção de clientes e, sobretudo, otimização de custos sem perda da qualidade intrínseca dos serviços.

"Destaco ainda como necessidade inerente ao redimensionamento dos negócios em fitness a urgência do nosso empresariado visualizar suas empresas como provedoras de soluções em estética, bem-estar, saúde e qualidade de vida. Isso significa dizer que é preciso ser capaz de perceber sutilezas e peculiaridades em cada cliente ou grupos de clientes, o que representa hoje os fatores diferenciação e segmentação, uma tendência emergente no segmento serviços", frisa.

Buscar novos nichos

Para Edvaldo, é cada vez mais estratégico e de menor custo reconhecer nichos de mercado não atendidos pela concorrência do que estabelecer verdadeiras guerras mercadológicas, quando, na verdade, várias empresas disputam o mesmo cliente, que pelo excesso de ofertas semelhantes tendem a atribuir cada vez menor valor e preço aos serviços.

"O que estou querendo dizer com isso é que triunfar e prosperar neste mercado está muito mais relacionado a fatores subjetivos da vida humana, ou

Sistemas sarados para orçamentos mirradinhos.

Micro Fitness 2006. A eficiência das maiores e melhores academias para quem quer crescer.



Micro Fitness 2006:
Banco de dados SQL Server / MSDE gratuito, maior estabilidade, design fácil e moderno, diversos indicadores de desempenho, controle financeiro completo, técnicas e estratégias de retenção e fidelização.



Micro Physique 2006:
Avaliação médica e funcional, comparativo com fotos digitais, editor de protocolos, perimetria, percentual de gordura, envio via web.



Micro Training 2006:
Tudo para musculação, vídeos de exercícios, estatísticas, elaboração de série, periodização por professor, integração com palmtop.

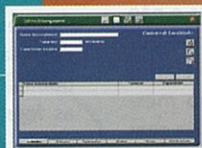


Micro Marketing:
Retenção de clientes e relacionamento, e-mail marketing, mala direta e telemarketing, identificação de datas críticas, controle de frequência dos clientes, novas matrículas, aniversariantes.

Micro Acqua:
Gerenciamento do parque aquático, controle de pauta, vagas por turma e professor.



Micro Management:
Gerenciamento de aulas coletivas, análise gráfica com taxa de ocupação por horário, atividades e professores.



Módulo de Acesso:
Controle total de acesso, identificação biométrica, suporte para fotos e vídeos, controle de inadimplentes.



Produtos complementares:
catraca, leitor de código de barras, leitor biométrico e treinamentos.

Planos

Plano Standard: Micro Fitness

Plano Profissional: Micro Fitness +
Módulo de Acesso

Plano Platinum: Profissional +
Todos os módulos integrados.

A Micro University tem programas para todos os tamanhos de academia e orçamento. São soluções seguras de gestão, para reter clientes e conquistar novos. Temos programas especiais para gerenciar cada setor, todos desenvolvidos por especialistas e utilizados em algumas das mais bem-sucedidas academias do país. Conheça nossos planos, como o Standard, criado especialmente para academias pequenas. Entre em contato e peça uma proposta sob medida para o seu negócio.



"A Micro University é fundamental para nosso crescimento sustentável."

Djan Madruga (Academia Djan Madruga), ex-presidente da ACAD
"A melhor tecnologia disponível para controle de dados no setor de fitness"

SEJA MAIS UM DE NOSSOS CLIENTES:

AI! Body Tech • Rio Sport Center (Recreio) • Academia da Praia • Body Planet • Universidade do Corpo • By Fit • Companhia Athletica • Academia Djan Madruga • Academia Pedro Aquino • Gym Center (Ricardo Abreu)

Filiada à



Certificado ISO 9001



SOLICITE UMA VISITA.



Tel (21) 2548.3747 r. 28 / fax r. 24
Móvel (21) 7893.3830 / 9384.8439
www.microuniversity.com.br

seja, passa pela capacidade de enxergar além dos modismos e das mesmices do tipo 'vou-fazer-melhor-do-que-o-meu-concorrente-está-fazendo' na esperança de capturar o cliente dele. Na verdade, em vez de fazer melhor do que os outros é possível e necessário fazer diferente, inovar e surpreender de modo a gerar tanto nos clientes efetivos quanto nos potenciais uma percepção de diferenciação que seja sinônima de personalização, adequação, ou seja, atendê-lo naquilo em que ele sente-se tão necessitado quanto desatendido", alerta.

De acordo com o Prof. Edvaldo, essas inovações não representam, necessariamente, apenas investimentos em novas modalidades de aulas ou mesmo novos equipamentos. "Poderíamos pensar em novas formas de fazer com que o cliente se relacione com a empresa, estratégias de retenção que façam com que as pessoas percebam a academia como mais um lugar de suas vidas e não apenas um local onde ela 'compra' aulas; um espaço de bem-estar e relacionamento com pessoas e consigo mesmo. Enfim, um centro de convivência com a saúde", complementa.

De acordo com o consultor, essa foi, em síntese, a receita de muitas empresas de porte mais modesto que terminaram o século 20 preocupando e incomodando quem já estava estabelecido e sentia-se "intocável", acabando por ocupar espaços que os "estáveis" sequer enxergavam como promissores para novos negócios.

Cuidados com as promoções

Promoções e eventos são também práticas muito utilizadas pelas academias para reter alunos, especialmente em épocas de sazonalidade. Mas Dr. Ricardo explica que o empresário deve evitar depreciar o seu preço. "Crie eventos aproveitando datas festivas, por exemplo, dê brindes, faça promoções, mas evite reduzir demais o seu preço, pois o ticket médio irá diminuir e o empresário não poderá prestar um serviço de qualidade. Nunca deve-se entrar em uma guerra de preços com a concorrência, pois todos sairão perdendo, inclusive os clientes, uma vez que não haverá receita para oferecer um serviço mais qualificado", analisa.

Um dos diferenciais do bom gestor é atualizar-se constantemente, buscando informações no mercado, através de todos os veículos possíveis, tais como revistas, sites especializados, seminários,

curiosos, congressos, feiras, entre outros meios possíveis de comunicação.

Nesse aspecto, Dr. Ricardo comenta que a participação em sindicatos regionais e na ACAD – Associação Brasileira de Academias também ajuda nessa constante busca de informações, pois mantém o empresário atualizado por meio das diversas comunicações emitidas por essas entidades.

"A visitação de feiras e de congressos também é fundamental, pois são nesses eventos que vemos as tendências de mercado que poderão auxiliar a diferenciar a academia dos concorrentes", recomenda.

Impostos

No que se refere às questões jurídicas para 2007, Dr. Ricardo diz que existirão três grandes debates no setor de fitness. O primeiro é a questão do Super Simples, que foi recentemente aprovado e sancionado pelo Presidente da República, possibilitando que as academias fossem incluídas nesse sistema, mas com a desvantagem de terem de pagar a contribuição patronal do INSS à parte.

Diante dessa situação, a ACAD entendeu que foi uma vitória da categoria a possibilidade de ingresso no Super Simples, sendo que a entidade já está preparando, por meio de seu departamento jurídico, ações objetivando esse não recolhimento em apartado do INSS.

Os interessados em obter maiores informações podem se associar à ACAD, para fazerem consultas ao departamento jurídico da associação.

O segundo grande tema é a tendência do "Contrato por Tempo Parcial" para os profissionais que trabalhem até 25 horas nas academias, diminuindo legalmente as férias de 30 dias para no máximo 18 dias. E em alguns casos até cinco dias, dependendo da quantidade de horas semanais trabalhadas, o que reduz o custo das substituições.

"Mas para a conversão dos atuais empregados, é necessária a previsão nas convenções coletivas dos sindicatos de cada região", alerta o presidente da associação.

Mas a grande novidade para 2007 foi a vitória da ACAD contra o ECAD – Escritório Central de Arrecadação, onde todas as academias filiadas à entidade em todo o Brasil, que possuam contrato de sonorização ambiental com a Rádio

Imprensa, estão isentas do pagamento de direito autoral. Caso o ECAD cobre direitos autorais de alguma dessas academias, deverá pagar multa de R\$ 1.000,00 por cobrança indevida.

"Somente as academias associadas é que possuem esse direito conferido pelo Poder Judiciário, podendo os interessados se associar para obter esse benefício. Por ser um segmento que necessita de profissionalização, é importante que as academias tenham um departamento jurídico que lhe preste serviços, mesmo que eventualmente, e um contador competente para fazer a folha de pagamento e a contabilidade tradicional", orienta Dr. Ricardo.

Case de sucesso

Na verdade, fazer diferente, inovar, surpreender, personalizar etc. tem sido uma das premissas básicas da Atlanta Academia, localizada na Zona Sul de São Paulo.

Não que a diretoria da Atlanta não se preocupe com a concorrência, mas a receita de sucesso da empresa, que vem crescendo de forma sustentada nos últimos anos, é reinvestir uma boa parte da receita no aprimoramento constante dos serviços.

"Neste ano, fizemos a troca de equipamentos na área de musculação, trocamos o sistema de tratamento da piscina por sistema de ozônio, entre outros investimentos, mas isso são ações de rotina necessárias para manter a sobrevivência de qualquer academia. O diferencial da Atlanta está justamente na preocupação que temos em oferecer uma estrutura totalmente planejada para assegurar o bem-estar e o conforto de nossos clientes. Nossa academia não é somente um lugar para fazer exercícios, mas um local de relacionamento e, acima de tudo, humanizado", explica Marcelo Nadur Vasconcellos, professor e coordenador das áreas de fitness e de musculação.

Segundo ele, desde o início das atividades da Atlanta, toda a edificação foi projetada para abrigar esse tipo de empreendimento, prevendo-se, é claro, o crescimento futuro.

Tanto que em 2007, um dos investimentos será a expansão da área física da academia. "Não queremos ser a maior academia da região, mas a que se destaque pela personalização", destaca Marcelo.

Design Moderno, estrutura
tubular com espessura de 3mm

Abfitness

O máximo em movimento abdominal



Free Life
Equipamentos Profissionais

Fábrica Brasília-DF (61)3556-9383

freelife_5@hotmail.com www.freelifesport.cjb.net

PROFITNESS
Para Profissionais



TOTALMENTE
EMBORRACHADA

Presente nas melhores
academias do Brasil.

- Design,
- Durabilidade
- Resistência.

AP 10500

www.profitnes.com.br

(Atenção: profitnes somente com um "s" no final)

(16) 3628-2772 - Ribeirão Preto - SP.

Uma das novidades será a ampliação da sala de musculação, que terá três vezes mais o tamanho atual. "Também construiremos mais duas salas de ginástica. Isso permitirá que uma das salas de fitness seja utilizada para a introdução de novas aulas, como por exemplo, lutas marciais", explica Marcelo.

Humanização

Ainda na parte de infra-estrutura, a programação da Atlanta prevê a construção de dois novos vestiários, sendo um exclusivo para a área aquática e outra para a parte seca, e a implementação de novos serviços, como a criação de uma lanchonete e de uma loja para venda de roupas e acessórios.

"Pensando em ter aulas mais padronizadas, em 2007, pretendemos introduzir os programas da Body Systems, cujas recepcionistas serão treinadas para vender os novos produtos, mas sempre ouvindo os alunos, a fim de analisarmos a viabilidade dos investimentos e oferecer o máximo em conforto e comodidade", acrescenta o coordenador.

Mas é no capital humano que a Atlanta vem se destacando. "De nada adianta contratar bons professores com especialização em várias áreas se estes não souberem lidar com gente. O conhecimento técnico tem de estar aliado ao comportamental. Em nosso quadro queremos bons professores não somente para garantir um atendimento de excelência, mas para realmente tratarmos de pessoas e de sua saúde física e mental, fidelizando nossos alunos. Nesse caso, um programa voltado para a capacitação e valorização dos funcionários é imprescindível", reforça Marcelo.

Segundo o coordenador, idéias simples e, muitas vezes, que não exigem tanto investimento também podem ajudar na integração dos alunos.

"Por exemplo, realizar aulas diferentes regularmente é uma sugestão. Recentemente, contratamos uma banda de música ao vivo que animou uma aula de hidroginástica. No final do ano, também organizamos um encontro em um lugar mais movimentado convidando os mais jovens, marcamos uma confraternização em um restaurante para os mais tranquilos e também não nos esquecemos das pessoas da melhor idade, que é um público que procuramos ouvir sempre para oferecer produtos e serviços que realmente atendam às suas expectativas e suas necessidades", relata Marcelo.

Segundo ele, a academia é um empreendimento que necessita de investimentos constantes. "Sempre haverá o que melhorar. O empresário pode pensar 'mas eu já tenho uma academia maravilhosa e completa'. Ledo engano. A cada dia surgem novidades no setor e o empresário que possui visão de negócio sabe que precisa investir continuamente. Muitas vezes, o retorno nem sempre é rápido. Mas somente assim, reinvestindo e pensando lá na frente, o empreendedor conseguirá se diferenciar da concorrência e sobreviver em um mercado que se mostra cada vez mais competitivo", aconselha Marcelo.

Muito trabalho pela frente

A alta carga tributária é um problema que já há algum tempo vem sendo o "calcanhar de aquiles" das academias. Na tentativa de buscar uma solução para tal problemática, o SEEAATESP reuniu, em novembro, presidentes de sindicatos de academias do Brasil e algumas lideranças engajadas nas causas da classe, cujo objetivo foi a discussão do futuro das empresas do setor de fitness em 2007.

"Temos uma carga tributária aviltante que esmaga as academias e deve ser combatida em união com outros segmentos de empresas prestadoras de serviços. Mas somente com muito empenho e comprometimento conseguiremos soluções para esse problema", comenta Prof. Gilberto Bertevello, presidente do Sindicato das Academias de São Paulo.

Outro assunto em pauta foi a luta da entidade na aprovação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, aprovada, em 22 de novembro. O SEEAATESP também continuará trabalhando em 2007 nas ações movidas pelos sindicatos contra os Conselhos Regionais de Química (CRQ), que exigem químico responsável pelo tratamento de águas de piscina, assim como, registro da empresa no CRQ.

Um novo encontro ficou marcado para o período de 3 a 5 de setembro de 2007, quando acontecerá a Sport Business 2007, feira realizada pela MF Promoções, empresa parceira dos Sindicatos das Academias, que patrocinará a reunião, visando à melhoria da condição de trabalho dos empresários do setor e dos profissionais de Educação Física.

Confira a agenda das obrigações (impostos e contribuições) devidas pelas empresas do segmento para 2007:

1. Mensal

Data de vencimento	Descrição	Base	Âmbito
Até o 2º dia do mês	INSS/GPS (guia da previdência social)	Folha de salários, Folha de pró-labore, Folha de autônomos, Retenções efetuadas	Federal
Até o 5º dia do mês	Sindical negocial descontada dos empregados	Folha de salários	Sind. dos Empregados
Até o dia 7 do mês	Entrega da GRRF e recolhimento do FGTS	Folha de salários	Federal
Até o dia 10 do mês	ISS (2% sobre o Faturam., no município de SP)	Faturamento	Municipal
Até o dia 10 do mês	IRRF (retenções efetuadas pela emp.)	Salários, serviços e aluguéis pagos	Federal
Até o dia 15 do mês	COFINS (3% sobre a Receita Bruta)	Fat. e outras receitas	Federal
Até o dia 15 do mês	PIS (0,65% sobre a Receita Bruta)	Fat. e outras receitas	Federal
Até o dia 30 do mês	IRPJ (Imp. de Renda da Pessoa Jurídica)	Lucro Presumido	Federal
Até o dia 30 do mês	CSLL (Contrib. Social sobre o Lucro Líquido)	Lucro Presumido	Federal

2. Periódicas

Data de vencimento	Descrição	Base	Âmbito
Até 31 de janeiro	Contrib. Sind. Patronal	Capital Social	SEEAATESP
Até 20 de abril	Contribuição Negocial Patronal (Nota 1)	Folha de salários	SEEAATESP
Até 30 de abril	Contrib. Sind. desc. dos empregados	Folha de salários	Sind. dos Empregados
Até 20 de setembro	Contribuição Negocial Patronal (Nota 1)	Folha de salários	SEEAATESP

(Nota 1): As academias associadas ao SEEAATESP estão dispensadas dessas contribuições. Fonte: Assessoria tributária e contábil do SEEAATESP

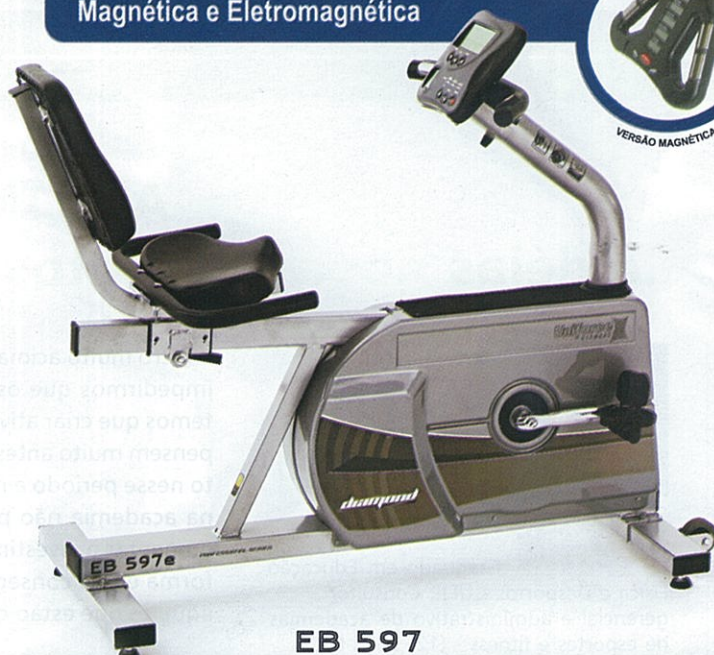
**Nova linha profissional Diamond,
da Uniforce.**

diamond



EB 497

**Bikes verticais e horizontais nas versões
Magnética e Eletromagnética**



EB 597



FOTOS ILUSTRATIVAS

Conheça a linha completa de equipamentos profissionais
e semi-profissionais da Uniforce.



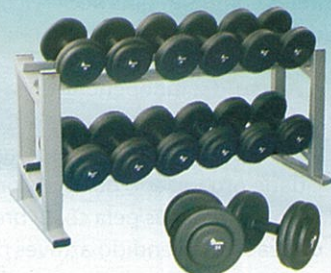
Uniforce
FITNESS

AV. PROF. FRANCISCO MORATO, 4742 BAIRRO FERREIRA, SÃO PAULO - SP
CEP 05520-200 TEL - 11 3752-8722

linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br

Presente nas melhores academias do Brasil

DUMBELLS - REVESTIDOS



HALTERES



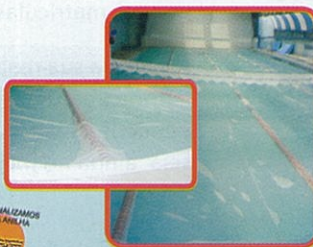
COLCHONETES - PROFISSIONAIS



**TORNOZELEIRAS - CORITA
E LONA**



**LONA TÉRMICA
PARA PISCINA**



ANILHAS



**MINI - TRAMPOLIM
REVESTIDO**



PROTETORES DE BARRAS



TELEVENDAS 13 3406 1466
paulo.vendas@spandex.com.br

Ano novo...

...idéias novas, projetos novos, receitas novas!



Prof. Esp. Rodrigo
Martins Cintra
CREF/SP 005762-G
Gestor da Academia
Bio Sports® - SP

Graduado em Educação Física e Desportos - UFJF. Consultor gerencial e administrativo de academias de esportes e fitness - (12) 3655-6006. rodrigo@biosports.com.br

Pois é, o ano novo se aproxima e muitas alternativas são criadas para atrair aquela grande parcela da população que promete que "tudo vai ser diferente" no novo ano que se inicia. Muitas pessoas passam ano e entram ano, fazendo aquela velha promessa: "- Em janeiro eu entro na academia, vou ter uma vida mais saudável, vou parar de fumar (para os que fumam) e vou fazer exercício todos os dias". Entretanto muitos ficam apenas na vontade e aí é que entra o poder de persuasão e de promoção da saúde dos profissionais de nossa área.

É meio contraditório, mas é no período do verão em que temos o maior número de matrículas e o maior número de desistências também. As matrículas são graças ao apelo natural do calor, do verão e da "roupinhas" curtas. Já as desistências se dão na maioria das vezes graças às férias de final de ano, datas festivas e endividamento financeiro advindo da época natalina. Portanto nesse período em que muitos pensam que a academia está lotada e que conseqüentemente está gerando muito lucro, é que se desperdiça mais e se fideliza menos.

O ideal nessa época se fosse possível, seria aumentar a porta de entrada e lacrar a porta de saída da academia. Dessa forma sim as academias teriam

o lucro muito acima da média anual. Porém como sabemos que não é possível impedirmos que os alunos saiam da academia apenas trancando as portas, temos que criar atividades, programas e eventos que façam com que os alunos pensem muito antes de desistir de frequentar a academia neste período. Portanto nesse período a necessidade de propaganda direta para alunos ingressarem na academia não precisa ser tão grande quanto no inverno, porém deve-se aumentar o investimento em diversificação de atividades e eventos, pois dessa forma é que conseguiremos além de matricular muitos novos alunos, manter aqueles que estão conosco ao longo do ano.

Existem algumas estratégias interessantes para serem trabalhadas já no primeiro mês do ano, como:

- **Colônia de férias:** Realizar colônia para as crianças alunas da academia e para filhos de alunos que estão de férias nesta época. Pode ser aberta à comunidade também, isso aumentaria a visitação dos pais à academia.

- **Torneios de verão:** Criar arenas de esportes de areia e promover torneios de futebol de areia, vôlei de praia, beach handebol em estacionamento, ruas próximas a academia, praça de esporte ou local adequado nas adjacências.

- **Aulas temáticas:** O verão nos remete às músicas do nordeste brasileiro, "axé music" e ritmos latinos. Esse é o momento do ano de se lançar tais aulas como um plus de serviço, algo a mais pra agradar os alunos e candidatos a alunos.

- **Passeios:** Independente da faixa etária, do tipo de passeio, da duração e do custo, sempre temos público pra todos os tipos de passeio. Pode ser desde um simples e barato passeio em uma única manhã pelo parque da cidade organizado pelos próprios professores até um super cruzeiro marítimo de sete dias pela costa brasileira, organizado por uma empresa especializada e revendido através de pacotes pela academia.

Então, o que você está esperando para se reunir com sua equipe de coordenadores e professores para começar a estruturar os eventos de início de ano e diminuir a desistência dos alunos antigos, além de aumentar ainda mais as matrículas deste período abençoado?

Veja a sua realidade cultural, faça pesquisas de interesse e lembre-se que a primeira quinzena de janeiro é sempre bastante tranquila, portanto independente do que você programar, divulgue pelo menos quinze dias antes, ou seja, ainda no mês de dezembro.

Boas festas, sucesso e grandes conquistas neste novo ano que se aproxima. ●

O SOFTWARE MAIS INOVADOR PARA ACADEMIAS



ClubFit é um moderno software de gerenciamento de treinos e relacionamentos para sua academia ou clube. Um sistema que pode ser acessado dentro da academia e de qualquer lugar do mundo! Tudo através de um computador ou Palm conectado à Internet.

Com ClubFit, gerentes, instrutores e alunos podem gerenciar, treinos, aulas, eventos, além de trocar mensagens e contatar amigos!

ATENDEMOS EM TODO O BRASIL

CRIAÇÃO: NERO (11)8187-4745

CUSTO ZERO!*

- Inovador: Integra todas as áreas da academia
- Aumento da visibilidade da marca
- Rápida aplicação de treinos através de palms
- Utilizado na maior rede de academias da Europa
- Eficaz sistema de captação de novos clientes e interação entre alunos
- Único com Comunidades, Chat e Mensagens promovendo relacionamentos
- Através da participação no exclusivo sistema de patrocínio Clubfit.

SOLICITE JÁ UMA DEMONSTRAÇÃO!

www.clubfit.com.br

clubfit@clubfit.com.br

11 3464 4078

Rua. Dr Octavio de Oliveira Santos, 272 -
Brooklin - São Paulo - SP CEP 04778-070

Aumente seus lucros em 2007



Gilberto Sterenkrantz
Formação em Administração de Empresas pela UERJ

Informática pela PUC, MBA em Marketing pela FVG e certificação MCP - Microsoft Certified Professional. Sócio da Micro University - Sistemas de gestão de academias e controle de acesso.

Quantas ações planejadas no final de cada ano, se realizaram e realmente foram implementadas no ano seguinte? Por mais quanto tempo, sua academia vai continuar trabalhando na forma da "Tentativa e Erro"? A grande maioria das academias, atualmente funciona, muitas são lucrativas, mas não seguem procedimentos padronizados, monitorando indicadores de desempenho, com planos de ação com responsáveis, prazos e comprometimento com metas.

O mercado esta mudando rapidamente, e somente vão sobreviver a longo prazo, as academias que tiverem um planejamento estratégico baseado em resultados.

Existem dois tipos de academias: As que competem por PREÇO e as que buscam oferecer VALOR. A grande maioria das academias compete por PREÇO, porque não sabe competir de outra forma, e todos os meses, com exceção das sazonalidades de fevereiro, julho e dezembro, a grande maioria das academias perde em média 20% dos alunos, com contratos não renovados, como se isto fosse normal e natural.

Reclamar, colocar a CULPA no mercado em crise, concorrência predatória por preço, não vai ajudar em nada.

"Este mês conquistamos 208 alunos novos". Tirar pedidos de venda na

recepção da academia, qualquer recepcionista com um grau mínimo de conhecimento de vendas sabe fazer. Será que estamos fazendo um bom trabalho de VENDAS. Quantas visitas mensais espontâneas sua academia tem? Quantas agendadas? Quantas corporativas? Qual o índice de conversão de vendas? Visitas X Matrículas?

O que realmente está sendo feito pela RETENÇÃO? (em média 10 vezes mais barato que prospecção). Qual sua taxa de evasão mensal? Quantos por cento é taxa de evasão do iniciante? Sua academia tem programa para os iniciantes? E programas Express de 30 minutos? Você sabe claramente as causas de evasão para poder melhorar?

Tudo bem, mas todo isto que foi falado, estamos cansados de ouvir em palestras e seminários de Fitness. O que realmente é possível fazer para mudar este quadro e fazer com que nossas academias sejam mais LUCRATIVAS?

Quem utiliza como única estratégia de negócios reduzir preços para ganhar clientes, a resposta seria NADA, já que em pouco tempo esta academia vai estar obsoleta e fora do mercado. Quem deseja competir com VALOR, existem algumas estratégias de SUCESSO comprovado, que funcionam e estão dando muito certo, aumentando o lucro de vários empresários da industria do fitness.

A primeira grande mudança, é a quebra do paradigma da parte TÉCNICA para a PSICOLÓGICA.

Como sugestão, sugerimos algumas mudanças conceituais, até mesmo um pouco polêmicas, que podem contribuir no sucesso, quando a academia for analisar os indicadores de desempenho.

GERENCIAL: A Academia deve ter de forma clara os indicadores: Total de alunos, Taxa de evasão, índice de conversão de vendas etc. Metas mensais, para a reunião de indicadores, Planos de Ação com prazos e responsáveis.

AValiação Funcional: A Academia deve incluir na taxa de adesão a primeira avaliação e o primeiro comparativo, sem custo adicional do comparativo, para mostrar para o Cliente, que a academia proporcionou algum resultado, ou não. Foco maior na parte PSICOLÓGICA, e PERCEPÇÃO SUBJETIVA do que na parte física e funcional.

MUSCULAÇÃO: Será que todos os professores trabalham igual e produzem igual? A Musculação deve ter indicadores com quantidade de programas feitos por professor, programas vencidos, tempo médio de retenção do Cliente etc.

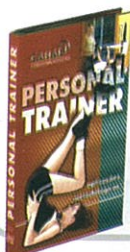
MARKETING: Fazer marketing com clientes frequentadores, é bom mas não vai ajudar muito no aumento de receita. Separar os Clientes em carteira de promotores, monitorar contratos que ainda vão vencer, definir quem são os clientes com alto grau de risco de evasão, quem teve desaceleração de utilização e aí sim fazer um trabalho de retenção, pode ajudar muito.

Conclusão Final: Ganhar mais dinheiro exige planejamento, muito esforço e algum sistema de informações gerências, com uma metodologia de trabalho, para extrair e acompanhar informações de indicadores importantes.

Reclamar do país e do mercado, não vai ajudar muito, então se você deseja que 2007 seja um ano melhor e mais lucrativo, faça alguma coisa pelo seu negócio.

Mais informações sobre este assunto: www.microuniversity.com.br

PERSONAL TRAINER
Aplicações Metodológicas



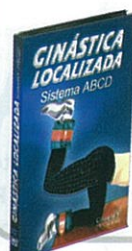
DVD + Manual
R\$ 109,00

MUSCULAÇÃO
para Academia



03 DVDs
1 manual
R\$ 179,00

GINÁSTICA LOCALIZADA
Sistema ABCD



R\$ 109,00

ANTROPOMETRIA
Medidas e Avaliação no Esporte



DVD + Manual
R\$ 109,00

BASQUETEBOL
Capacidades Técnicas Ofensivas



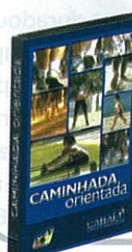
DVD + Manual
R\$ 109,00

HANDEBOL
Treinamento Técnico



02 DVDs
1 manual
R\$ 179,00

CAMINHADA ORIENTADA



DVD + Manual
R\$ 109,00

GINÁSTICA LABORAL
Atividade Física na Empresa



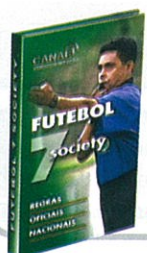
DVD + Manual
R\$ 109,00

FUTSAL
Preparação Física



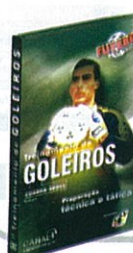
R\$ 149,00

FUTEBOL SOCIETY
Regras Oficiais Nacionais



DVD + Manual
R\$ 109,00

TREINAMENTO DE GOLEIROS
Preparação Técnica e Tática



DVD + Manual
R\$ 109,00

FUTSAL
Treinamento Tático e Técnico



02 DVDs
1 manual
R\$ 179,00

STEP EVOLUTION 1
Cida Conti



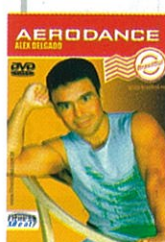
R\$ 60,00

EXPLOSIVE KICK
Lorena Patiño



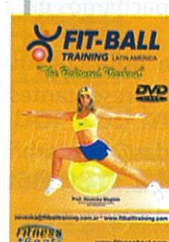
R\$ 50,00

AERODANCE
Alex Delgado



R\$ 45,00

FIT-BALL TRAINING
The Balanced Workout



R\$ 45,00

Confira outros títulos e produtos



TELEVENDAS (11) 3481-0867

www.educacaoofisica.com.br/loja

Big Star brindes promocionais

Big Star
Brindes Promocionais

Leitor da revista *Empresário Fitness*, você já pensou em um produto de qualidade, que tenha a cara da sua academia, que faça a diferença na hora da matrícula, que cause impacto numa campanha promocional, que atinja a retenção e a aquisição dos seus clientes? Produtos que farão da sua academia "top of mind" a mais lembrada, entre os seus clientes e, com certeza os da concorrência, o melhor com certeza são os produtos da **Big Star Brindes**.

Não deixe escapar o que você mais tem de valor para a sua empresa, os seus clientes. Que eles estejam sempre em primeiro lugar, faça o seu diferencial.

São diversos produtos catalogados em nosso site, acesse:

www.bigstarbrindes.com.br

Despachamos para todo o Brasil.

Faça uma consulta com um de nossos representantes:

vendas@bigstarbrindes.com.br ou pelos tels.: (11) 5011-6751 / (11) 5011-0149. ●

Revista Emagrecimento Real

A atitude editora, que publica a "Empresário Fitness", lançou no mercado editorial a **revista Emagrecimento Real**, vendida em bancas de todo o Brasil. A revista aborda de forma simples, objetiva e responsável a reeducação alimentar como principal ponto de sucesso para um emagrecimento saudável e duradouro. Caso queira adquirir um exemplar, o valor é de **R\$1,90** mais despesas de envio (**R\$1,50**), basta enviar um e-mail para atitude.editora@uol.com.br ou pelos fones (011) 3822-2275 (011) 3667-3885. ●



Acesse o nosso site



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

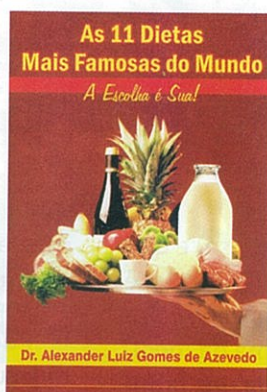


As 11 Dietas Mais Famosas do Mundo

O Dr. Alexander Gomes de Azevedo, médico nutrólogo, lançou o livro **As 11 Dietas Mais Famosas do Mundo**.

O livro traz as dietas mais conhecidas no mundo, seus procedimentos e métodos. Vale lembrar que nenhuma dieta deve ser feita sem antes passar por um médico.

O livro pode ser adquirido através do e-mail atitude.editora@uol.com.br por **R\$29,90** mais despesas de envio (**R\$4,70**).



Johnson Health Tech



Fundada em 1975, a **Johnson Health Tech** vem usando a saúde, ideais e participação como filosofia de administração. A empresa concentra-se e especializa-se no projeto, produção e comércio de equipamentos para fitness e reabilitação médica. Associada a esta diretriz filosófica, tem crescido significativamente neste exigente mercado, tornando-se o primeiro fabricante da Ásia, e atualmente o quarto maior do mundo. Presente no Brasil há 08 anos através de distribuidores, a Johnson Health Tech acaba de inaugurar no Brasil, seu primeiro escritório de vendas oficial, localizado na cidade de Campinas, São Paulo.

Qualidade e inovação são as chaves para o sucesso da Johnson Health Tech no mundo. A empresa investe no desenvolvimento de novos produtos utilizando-se de novas tecnologias e design avançado.

www.johnsonhealthtech.com.br

Soluções para academias,
Você encontra
na **MK Brasil**

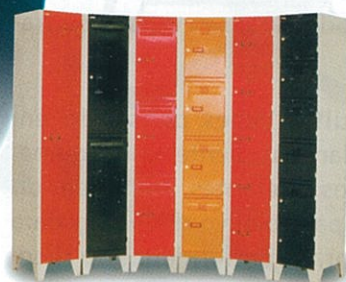


Atendemos
todo o Brasil!

Porta objetos

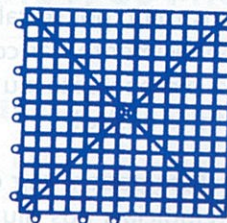
Tranquilidade e segurança

Sistema para Vestiários



Com 5 opções de cores

Piso emborrachado



De 250 mm por 250 mm

**Entre em nosso site
e conheça nossa linha
completa para sua
academia**

www.mkdistribuidora.com.br



Tel.: (11) 3241 0888

Ano novo X equipamentos novos e reformados



Prof. Almir
Diógenes Facchinatto
CREF 0019-G/SP
Diretor Comercial
da Outfitmixx

Delegado Regional da
FIEP-SP. Membro do Comitê Brasileiro
da FIEP - fiep.sp@ig.com.br

Sempre pensando em inovação, os proprietários muitas vezes se deparam com a dificuldade em expandir e/ou modificar o seu espaço de trabalho.

Muitas vezes pensando em agradar seus clientes com equipamentos diferentes, esquecem do principal objetivo: Inovação para melhorar a performance do cliente. Porém, no anseio de querer ter algo diferente e querendo pagar mais barato, o proprietário da academia cai no erro de comprar material construído por serralheiros sem conhecimento básico de fisiologia e biomecânica ou até mesmo de física básica!!!

Os aparelhos podem sair com defeitos prejudiciais aos alunos, sem falar que às vezes vem sem

pintura, sem tijolinho(peso) e que o proprietário da academia é quem tem que providenciar a compra e aí começa o dilema da medida das guias e a medida dos fabricantes de tijolinhos e também do que está faltando no aparelho (pintura, cabo de aço, acabamentos, tapeçaria etc). Alguns serralheiros poderão até fazer a pintura, mas geralmente é feita com tinta esmalte sintética passada com rolinho ou com pistola, onde o acabamento poderá ficar prejudicado, pois atualmente a pintura eletrostática é mais indicada para equipamentos de musculação.

Somando todos estes gastos, mais o trabalho de ir atrás dos acabamentos, o aparelho muitas vezes sairá com o valor aproximado de um feito por fabricante especializado.

Muitos fabricantes se preocupam em contratar profissionais específicos para o desenvolvimento de equipamentos. A cada dia que passa, os trabalhos científicos de profissionais de educação física vem mostrando o progresso que pode ser conseguido com uma máquina de musculação ade-

quadamente construída para cada segmento muscular.

Podem notar que a área de musculação tem sido valorizada com a divulgação pela imprensa sobre os benefícios deste segmento da educação física na 3ª idade e para adolescentes.

Portanto, os proprietários precisam analisar o benefício que o equipamento trará para seus clientes e, se os agrada, muitos outros poderão ser indicados.

A inovação na academia pode não ser somente em equipamentos, mas também no espaço físico. Verifique o piso, as paredes e até o teto, veja se estão necessitando de uma pintura, uma troca de borracha ou uma limpeza mais forte. Um visual diferente sempre incentiva o cliente. O ser humano gosta de inovações e o proprietário que não renova, poderá ter seu negócio estacionado ou ultrapassado.

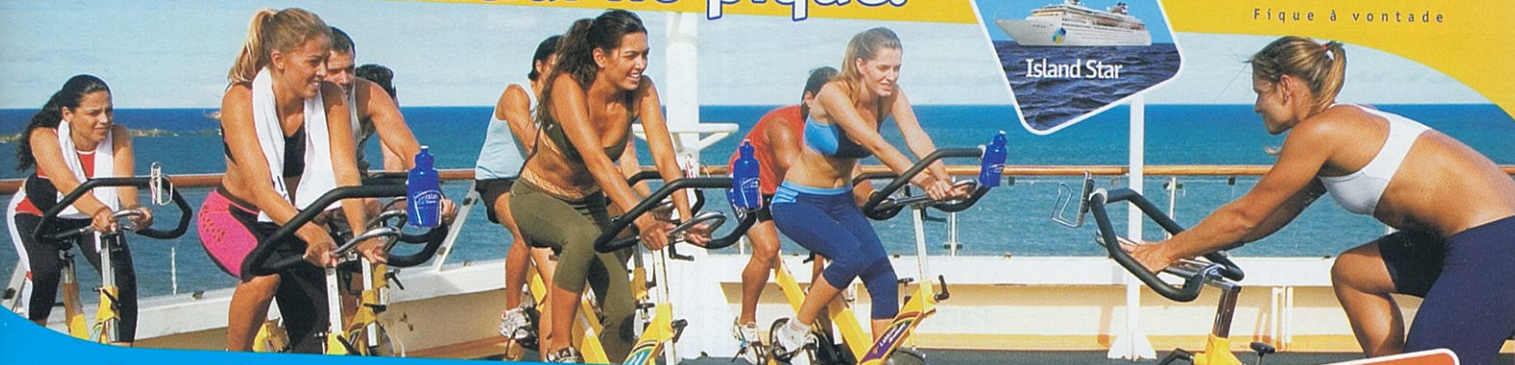
Existem no mercado muitas empresas oferecendo materiais e serviços para atender cada vez mais e melhor o segmento de fitness e saúde.

Sabemos como é difícil adquirir aparelhos de musculação novos. Muitas vezes o seu próprio equipamento reformado também poderá ser a melhor indicação. O segredo é planejar o custo-benefício e se possível consulte um profissional de educação física que poderá ajudá-lo nas escolhas. Inovar com consciência é progredir. ●

.....
Existem no mercado muitas empresas oferecendo materiais e serviços para atender cada vez mais e melhor o segmento de fitness e saúde.
.....

Fique à vontade para
entrar no pique.

Island
Cruises
Fique à vontade



SUN & SEA
INTERNACIONAL VIAGENS E TURISMO
Representante Exclusivo no Brasil
www.islandcruises.com.br

Búzios - Cabo Frio - Florianópolis - Ilhabela - Ilha Grande - Ilhéus - Porto Belo - Recife - Rio de Janeiro - Salvador - Santos - Buenos Aires - Punta del Este

AGAXTUR
(11) 3067-0900
www.agaxtur.com.br

NASCIMENTO
(11) 3882-1000
www.nascimento.com.br

STELLA BARROS
0800-7028687
www.stellabarros.com.br

SUBMARINO
(11) 2246-8600
www.submarino.com.br

a partir de
5x R\$ 203*

*Valor referente ao cruzeiro de 6 noites no Island Star, saindo de Santos em 04/02/07. Valor à vista US\$ 449, válido para a categoria interna N (10 cabines disponíveis). Câmbio referencial de 05/12/06 de US\$ 1.00 = R\$ 2,25. Preços por pessoa em cabine dupla interna, sujeito a alteração sem prévio aviso. Não inclui taxas portuárias e de serviço. Lugares sujeitos a disponibilidade.

EQUILÍBRIO FITNESS

Linha completa de Anilhas
e Dumbells Borracha
Prensada.

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



www.equilibriofitness.com.br

Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000

Nova Lima - MG - e-mail: equilibrio@equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446

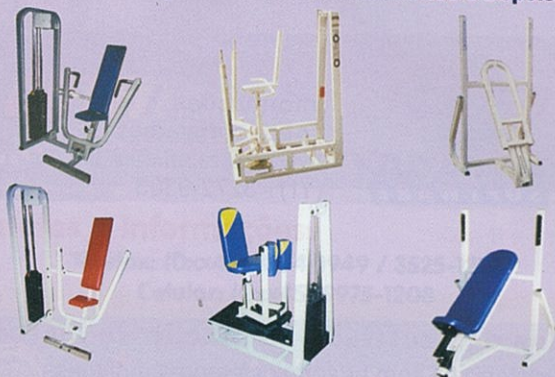
BHZ Art & Design (31)34645263

OUTFITMIXX
Equipamentos, Tatamis, Pisos Especiais, Acessórios
Esportivos, Esteiras e Bicicletas

**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



Natal em Março?

**São 3 megas presentes para
você ganhar em Março, 3 Sorteios
com mais de R\$ 5.000,00 em prêmios.**

Participe! Tem prêmios para Assinantes e para todos os Leitores,
basta responder a pergunta:

Qual o nome da melhor Revista para Profissionais e Empresários de Fitness?

Você vai Ganhar! Para participar, acesse o endereço abaixo e Boa Sorte!

www.terrazul.com.br/sorteios/empresariofitness

Assine para receber a
revista e concorrer
ao 1º Prêmio!

1º Prêmio

Exclusivo para Assinantes



Catraca pedestal
modelo MAC 310



1 software para - Academia

Administração e Controle de Acesso.



Informações sobre catracas:

www.almitec.com.br
(11) - 5182-9992

2º Prêmio
Para todos os Leitores.



1 software para - Personal Training

Best Training Mais - O único 6 em 1
Avaliação Física + Prescrição + Musculação
+ Postural + Flexibilidade + Administração.

3º Prêmio
Para todos os Leitores.



1 software para - Avaliação Física

Physical Test 6.11

Completo com mais de 150 testes e 32 vídeos
inclusos para você treinar sua equipe!



Informações

sobre softwares:

www.Terrazul.com.br
(11) - 3272-9305

REVISTA
EMPRESÁRIO
Fitness & Health

**Veja os resultados dos sorteios na edição de março
ou acesse:** www.terrazul.com.br/sorteios/empresariofitness

Samba - Hip Hop - Psy - Reggaeton

JOY
SOUL CLUB

aberta
qua - qui - sex - sab
23:00h



R. Deputado Lacerda Franco, 342 - Pinheiros - SP/SP
(11) 3813-3008 - www.joysoulclub.com.br

FIEP 2007

22º Congresso Internacional de Educação Física e Congresso de Fisioterapia do Mercosul

IV Congresso Científico Latino-Americano da FIEP

IV Congresso Brasileiro Científico da FIEP

VII Fórum de Ed. Física dos Países do Mercosul

IV Seminário de Ética

Fórum de Educação Física Escolar

Fórum dos Dirigentes de Cursos de Educação Física

13 a 17 de janeiro de 2007
Foz do Iguaçu - PR - Brasil

Tema: "O Profissional de Educação Física na América Latina"

OUTFITMIXX
EQUIPAMENTOS, TATAMIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
profissional - residencial - condomínio

Fone: (11) 3906-0860 - Cel. (11) 9712-1060
Rua Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba
São Paulo - SP - CEP 05140-120
site: www.outfitmixx.com.br
e-mail: outfitmixx@ig.com.br

Contatos e Informações:

Telefax: (0xx45) 3574-1949 / 3525-1272
Celular: (0xx45) 9975-1208

Envio de TRABALHOS CIENTÍFICOS

Artigos completos, Poster e Temas livre orais
Até 16 de outubro de 2006

Informações, inscrições e normas:
www.congressofiep.com



Informações e Inscrições

www.congressofiep.com

Criação - um grande passo para seus resultados



Ranieri Francisco de Souza
Diretor da Impacto -
Sistemas de rádios
em empresas

Como fazer para conseguir melhores resultados em fidelização e adesão?

Essa pergunta é a que muitos empresários fazem desde que acordam até a hora em que vão dormir e, muitas vezes, sonham com isso, para trazer sempre uma novidade e um bom motivo para ter um novo cliente e manter os existentes.

Para nós de comunicação, o novo é sempre constante. Porque em rádio, publicidade e marketing a criação não é só algo comum, como também necessário.

Imagine hoje, com a concorrência que existe em cada segmento, se as empresas não criassem novas promoções, campanhas e marketing diferenciados para seus produtos. A mesmice levaria à imploração de seus negócios. Por esse motivo, quando se contrata um profissional de comunicação para direcionar estratégias que vendam melhor seus produtos, o cliente busca exatamente algo que atenda a sua expectativa de criar um impacto positivo na venda e também uma boa imagem da empresa.

Essa característica de facilidade em criação, que pessoas envolvidas com comunicação têm, é fruto do exercício constante em busca da arte de criar. Não posso negar que existem algumas grandes pessoas com talento especial e único. Essas são as pessoas que nasceram com o que chamamos de Dom. Mas conheço também vários exemplos de pessoas que exercitaram a criação em seu dia-a-dia e, com isso, conse-

guem grande facilidade em ter novas e boas idéias.

Por isso, tenho certeza de que quem deseja executar novas campanhas promocionais e de venda, tem total condição e capacidade para ter bons resultados.

A criatividade não tem momento nem hora.

No exercício da criação é necessário que nos desprendamos do que é feito por nossos concorrentes e sempre tentemos fazer algo diferente do convencional. Mesmo porque, na maioria das vezes, tudo é diferente: nossa empresa, necessidades, objetivos e perspectivas. Nossa busca tem que estar relacionada com o que precisamos e não com o que o outro faz, ou a tendência que existe no momento. Essa criação tem que estar relacionada ao nosso universo, que consiste no tipo de aluno que queremos atingir, o local que nossa academia está, os nossos valores de mensalidade, quantidade de novos alunos que queremos atingir, entre outros fatores. Temos sempre que buscar em nossas criações de promoções e estratégias de venda a nossa realidade e qual é o nosso foco. A partir daí, estando esses objetivos bem claros, temos que analisar qual a melhor linguagem para que a mensagem chegue ao consumidor e cause o que mais queremos: o encantamento do cliente. Pronto, as primeiras etapas de uma boa criação já estão traçadas, agora é só colocar no papel ou no computador o que podemos oferecer. Se não são produtos para adesão e fidelização de clientes, podem ser idéias onde tenhamos um maior movimento dentro da academia e com clientes ativos e novas pessoas que irão conhecer sua empresa e o que ela pode oferecer. Uma boa forma também

são parcerias diferenciadas, como por exemplo: parceria com buffet, onde o buffet divulga seu produto. Assim, você teria um serviço diferenciado e faria uma promoção com o nome de Portas Abertas, mostrando sua academia para novos alunos e agradando os clientes. Ou seja, a criação depende muito de você tentar pensar no novo e diferente.

Com a idéia criada, agora precisa ter a melhor forma de levar essa informação para seu cliente. Pode ser através de seus colaboradores, que estarão divulgando os eventos e, com isso, poderão receber prêmios por resultados estipulados por você. A divulgação também poderá ser feita através da decoração temática da academia, professores, comunicação visual, e também através do sistema de som da sua empresa, como as rádios desenvolvidas pela Impacto. A partir daí, é de extrema importância que você acompanhe o interesse de seus clientes em participar do evento para que, se necessário, sejam feitas mudanças de comunicação.

Todo esse processo gera em você um maior poder de criação, fazendo assim o exercício preciso para que cada vez mais tenhamos facilidade em buscar e executar novas idéias.

Todo mundo pode criar e isso só depende da vontade de cada um.

Pense como anda sua academia, quais idéias foram realizadas que tenham feito o diferencial para sua empresa. A criação é um exercício. Como nós sabemos, em qualquer exercício precisa ser dado o passo inicial para que, com o tempo, tenhamos maior facilidade na sua execução.

Você pode, você é capaz. Crie. ●

No exercício da criação é necessário que nos desprendamos do que é feito por nossos concorrentes e sempre tentemos fazer algo diferente do convencional.

BonShop

fitness

O melhor destruidor MOVEMENT do Brasil



Esteira Elétrica
RT 250



Esteira Elétrica
LX 160



Summer G2

São Paulo
(11) **3934-4415**
Demais Localidades
0800 770 7155

Consulte equipamentos
usados com garantia

Cadastramos técnicos e pessoais
para parcerias em vendas de
equipamentos



a marca mais usada nas academias

Equipamentos de Ginástica
em **10x** com entrega gratuita
em todo Brasil*

* faturamento mínimo de R\$ 5.000,00
Pagto. em 10x = entr. + 9 parcelas

NOVA LINHA CARDIOVASCULAR. MELHOR QUE IMPORTADA, ELA É EXPORTADA.



A Movement, maior fabricante brasileira de equipamentos de ginástica, apresenta sua nova Linha Cardiovascular, que tem tudo para conquistar ainda mais o mercado mundial. Com design arrojado e alta tecnologia, oferece o máximo de conforto para quem usa e segurança para quem investe.



• Fácil de usar



• Melhor ergonomia



• Confortável

Resistência até 150 kg • Melhor relação custo-benefício • Melhor assistência técnica especializada

Garantia de 3 anos

www.brudden.com.br - Contato: 0800 772 40 80

 **Movement**
© Brudden