

REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano VI - nº 33 - 2008

Fitness & Health



Ki Max

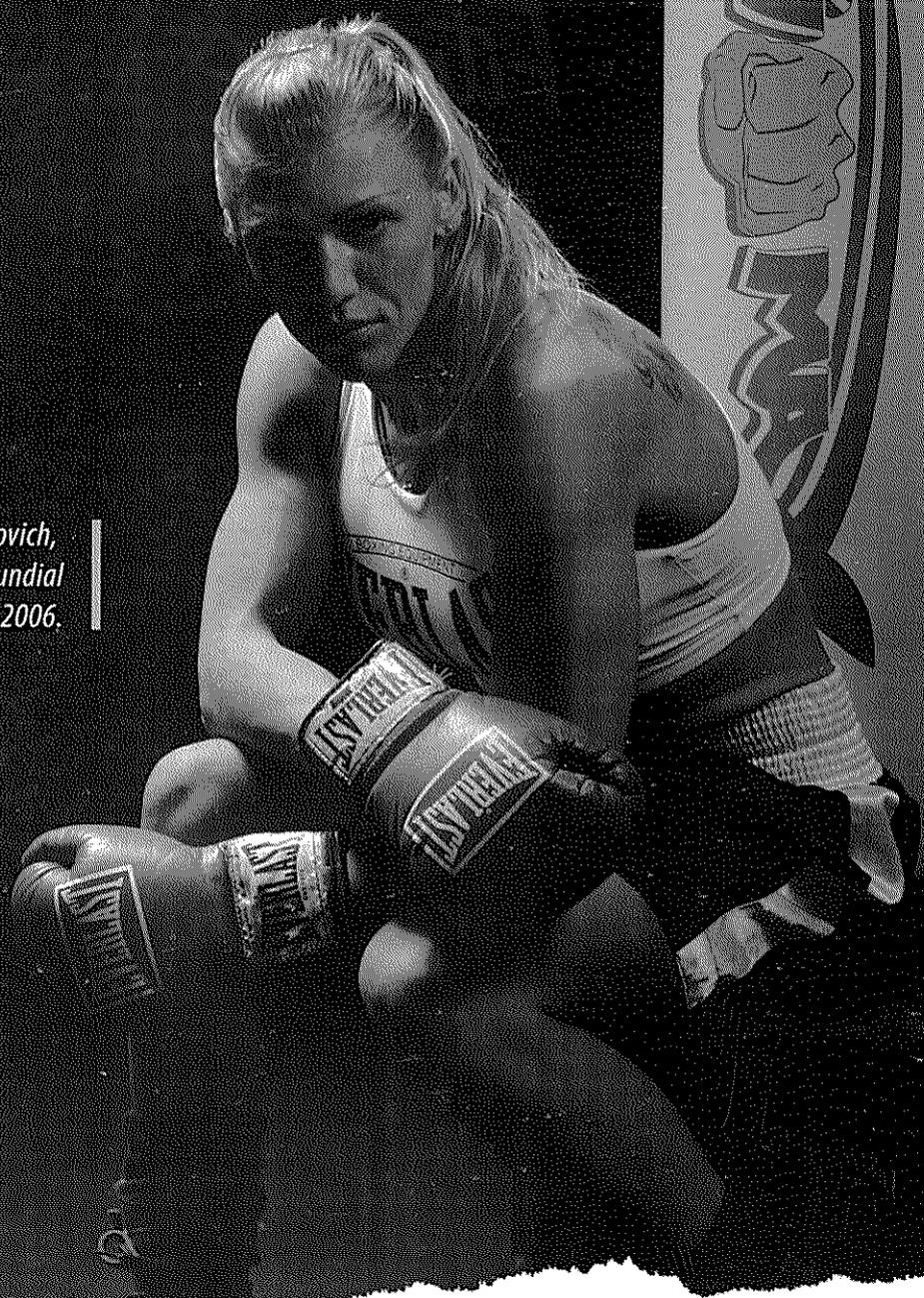
**Um nocaute
no estresse e na gordura!**

Super lançamento da Fit Pró promete agitar as academias

FIT-PRO
FITNESS PROGRAM



*Duda Yankovich,
campeã mundial
de boxe 2006.*



“I LOVE KI MAX”

KI MAX

O que fez a Campeã Mundial de Boxe se apaixonar por um programa?

-  O reconhecimento de um produto desenvolvido pelo maior ícone do fitness de combate no mundo e já implantado em 15 países
-  A metodologia flexível e inovadora de um programa de treinamento simples e contagiante
-  Certamente os mesmos motivos que tiveram as 50 academias brasileiras licenciadas em apenas um mês



Descubra você também!



Ativa 02 - Dourados / MS
Atlântica - São Paulo / SP
Boa Forma - Barueri / SP
Body in Action - Atibaia / SP
Gaviões - São Paulo / SP
Italy - ABC / SP

New Form - Cornélio Procópio / PR
Nine's Gymn - Jundiaí / SP
Olímpica - Aracaju / SE
Progress - São Paulo / SP
Top Life - Manaus / AM

APOIO:

EVERLAST

GREATNESS IS WITHIN

(11) 3081-1676
comercial@fitpro.com.br
www.fitpro.com.br

FIT-PRO
FITNESS PROGRAMS

Editorial

Caríssimos leitores

Estamos iniciando o período do ano onde começam a acontecer feiras, eventos e congressos fitness por todo Brasil. A revista *Empresário Fitness & Health*, ao longo de seus seis anos de vida, já teve a oportunidade de participar de vários desses acontecimentos. Julgamos importante que você, dono de academia ou profissional de educação física, reserve uma data para ir a uma ou duas ou até mais dessas feiras e/ou congressos. É válida a intenção dos organizadores, e também é válido a sua participação, pois só assim você poderá se reciclar, buscando novidades tecnológicas, atualizações didáticas, assistindo palestras de profissionais da área em destaque, e trocar experiência com outros colegas.

Já ouviu falar do Kimax? Ainda não? Nesta edição você poderá ter as informações sobre essa aula, seus benefícios, ver fotos dessa aula dinâmica, de alta resistência e queima calórica, lançada pela Fit-Pró.

E como sempre nossos colunistas, que dão show de bola quando o assunto é gerenciamento, atendimento e outros pontos vitais dentro de uma academia e/ou empresa fitness.

Boa leitura,

Romeu Gomes Paião Junior
Editor ●

Acesse nosso site

www.revistaempresariofitness.com.br

E-mail: atitude.editora@uol.com.br

Endereço para correspondência:

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01

Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

Índice

- 06 Consultoria - Jorge Gonçalves
Os "Stakeholders"
- 08 Capacitação Profissional - Andrea Vidal
Vencendo desafios e a concorrência através da capacitação de sua equipe
- 10 Psicologia - Sâmia Hallage
Motivação
- 12 Melhor Idade - Cacilda Velasco
Viver... e não ter a vergonha de ser feliz!
- 16 Consultoria II - Leonardo Allevato
A Evolução do Marketing e a volta às origens
- 18 Consultoria III - João Vicente de M. Neto
Do que depende o sucesso de uma academia
- 20 Consultoria IV - Thiago Villaça
Liderança e Motivação Parte IV
- 22 Arquitetura - Patricia Totaro
Academia sustentável
- 24 Matéria de Capa - Ki Max
Nocaute no estresse e na gordura!
- 32 Consultoria V - Rodrigo Cintra
Manual de atendimento 2008
- 34 Manutenção - Prof. Almir Facchinatto
Manutenção de acessórios Parte V



EXPEDIENTE



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

Atitude Editora Ltda - *Empresário Fitness & Health*
Ano VI - Edição nº 33 - 2008

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior

Diagramação e Layout - Lilian Fernandes

Foto de Capa - Fit Pró

Fotos Ilustrativas da Matéria de Capa - Fit Pró

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda

atitude.editora@uol.com.br

Assinaturas - Anderson Batista Dias - atitude.anderson@uol.com.br

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

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

Fotolito e impressão: Art Printer

Tiragem de 10.000 exemplares - Distribuição Nacional

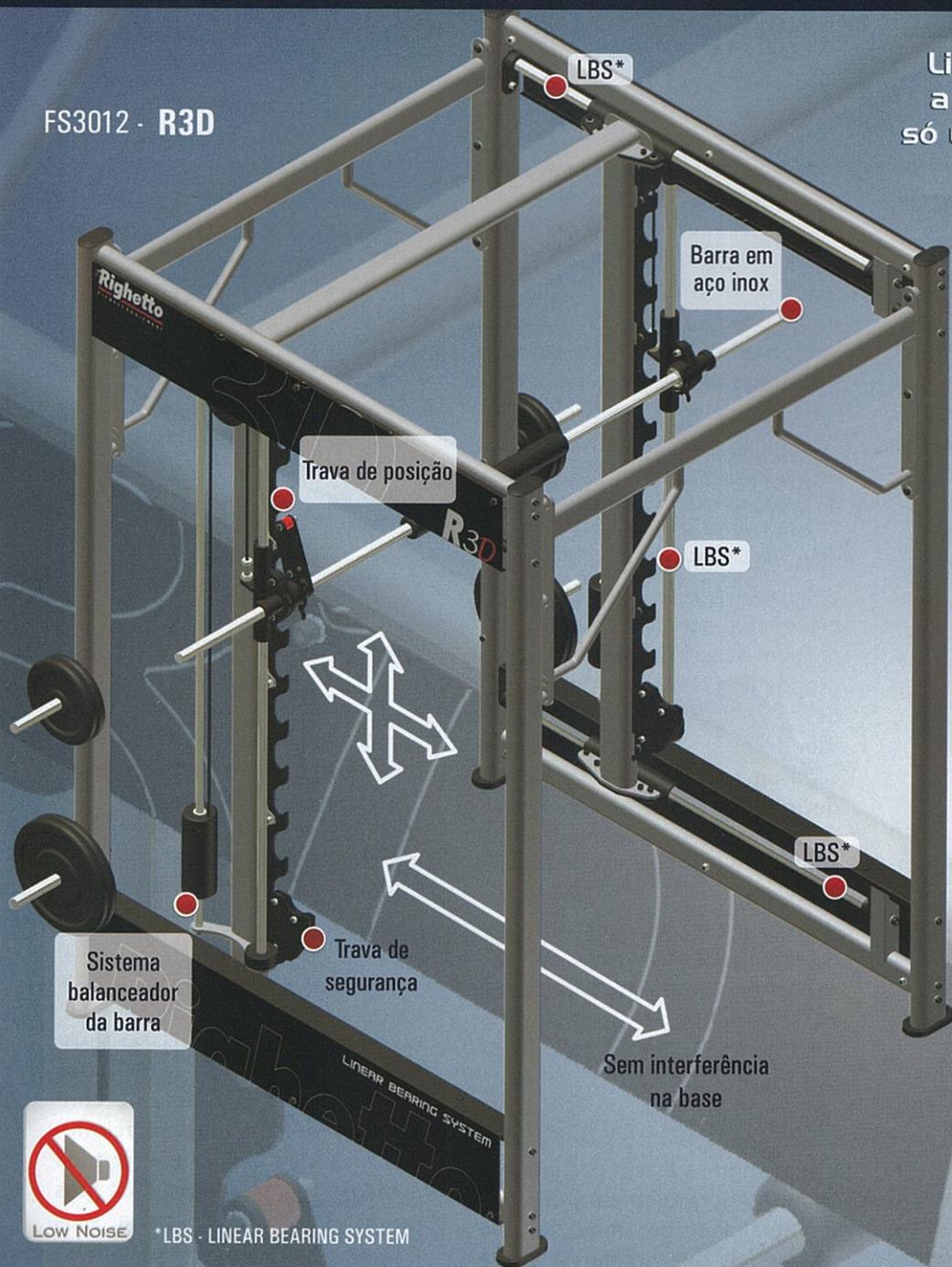
As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da editora. As fotos têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados a seus titulares. As matérias aqui apresentadas podem ser reproduzidas mediante prévia 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).

R3D

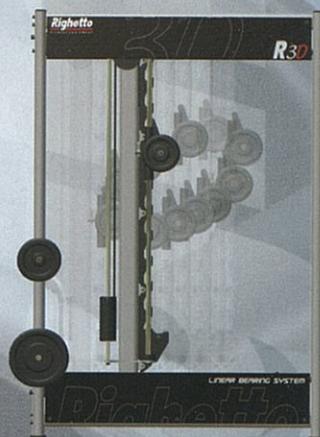
LINEAR BEARING SYSTEM

FS3012 - R3D

Liberdade de movimento com a segurança e qualidade que só um equipamento RIGHETTO pode oferecer.



LIBERDADE DE MOVIMENTOS



LOW NOISE

*LBS - LINEAR BEARING SYSTEM

PRINCIPAIS VANTAGENS E BENEFÍCIOS:

- Sistema conjugado de barras guiadas com rolamentos lineares: deslizamento suave e preciso
- Sistema de balanceamento de barra: permite utilização do nível iniciante ao avançado
- Travas de segurança e travas de posicionamento com acionamento giratório
- Sem interferência estrutural na base do equipamento: uso livre de outros acessórios (ex.: bancos, bolas etc)
- Liberdade de movimentos com grande segurança e conforto
- Perfeita interação entre o usuário e o equipamento

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto • Campinas/SP • Brasil
CEP 13056-094 • Fone: (19) 3766-7600 • righetto@righetto.com.br

Righetto
FITNESS EQUIPMENT

www.righetto.com.br

Os "Stakeholders"



Jorge Gonçalves é consultor de empresas e professor da pós de Marketing de Serviços da FAAP (São Paulo).

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

Quero iniciar este artigo compartilhando com você uma frase que não me lembro ao certo se li ou ouvi de um palestrante ou professor mais que a partir daquele momento tomei de empréstimo. **"Eu tenho a missão de viver e entregar às pessoas que tenho contato o que descobri para transformar as dificuldades em alegrias"**.

E o que vou relatar tem muito desta frase: Colaborar e me empenhar para tornar minhas relações mais produtivas e felizes tem sido minha meta e objetivo; o ambiente onde você vive pode ser melhor desde que consiga ter competência para unir conhecimento, habilidades e relacionamentos. Este tal relacionamento é o ponto chave dos negócios; durante todo o tempo preciso me envolver com pessoas e tratar de entregar o meu melhor, colocar em cada atitude o zelo com o outro; a confiança nas pessoas tem um grande poder e velocidade, acreditando no outro e me disponibilizando em ajudá-lo a ver o que ele naquele momento não consegue ver pode ser uma grande ferramenta para que nossas atividades profissionais e de vida como um todo seja permeado de sucesso. Olhar suas relações seja com seus colaboradores com seus

fornecedores com sua comunidade com seus clientes enfim com toda a cadeia de relacionamentos que você ou sua empresa tem pode fazer muita diferença; alinhe comigo o pensamento e faça uma reflexão: Olhe para **os seus fornecedores**: eles têm em você um bom cliente? Podem contar com sua honestidade e confiança? Ele sabe que se você receber um serviço ou produto que esteja com um excedente do que foi comprado terá um telefonema seu para avisá-lo do erro que ele ou algum de seus colaboradores cometeu, se você observa algo em suas operações que acredita poder melhorar com suas experiências você se propõe a ajudar? Agora olhe para **os seus colaboradores**. Você sabe como anda a vida pessoal de cada um? Não tenho a pretensão de influenciá-lo a entender cada detalhe, mas de forma compacta algumas perguntas talvez possam fazer a diferença. Ele está querendo iniciar uma nova pós-graduação será que você pode ajudá-lo seja com um remanejamento de horário de trabalho ou mesmo com uma antecipação de seu 13º. para que ele tenha condição de pagar a pós; ou ainda como está seus sonhos para o futuro? você e sua empresa fazem parte do seu sonho? Agora olhe para seu time de "qualidade de ambiente", sim as pessoas que limpam a academia e fazem a manutenção; por que eles não treinam na academia? Se você prega o bem estar através da pratica constante da atividade física por que estes seus colaboradores não podem treinar aí com você? Seu time de vendas ou recepção ou como prefiro colocar de seu time de RELACIONAMENTO eles(as) praticam de forma constante atividade física? Você já

parou para pensar a força que seria se eles(as) tivessem a prática diária de utilizarem todos os serviços da academia como seria mais fácil convencer os visitantes sobre cada detalhe da operação; pague uma hora a mais por dia para eles(as) treinar; o investimento vale e muito. Olhe agora para **a comunidade** onde você está inserido; que projeto social você ou sua empresa apóia no seu bairro? Quantas árvores você ajudou a plantar? que escolas você tem buscado para apresentar palestras sobre a importância da atividade física e a alimentação para a vida? Você está praticando a coleta seletiva de lixo e incentivando seus clientes a fazê-lo? E **os clientes**, este "ser" que paga o meu o seu e o nosso salário!!!! Suas sugestões são tratadas? Monte uma comissão de colaboradores para retornar suas criticas e amigo **pague** aos colaboradores para fazer este trabalho. O bem estar deles não é sua missão? Você disponibiliza informações e consultas de nutricionistas para eles? Eles recebem um torpedo ou telefonema para parabenizá-los pelo aniversário? Existem eventos sociais planejados para que eles se reúnam e conquistem mais e mais relacionamentos? Meu amigo manter toda a cadeia de relacionamentos suas ou de sua empresa, ou seja, suas relações com seus "Stakeholders" fortes e com boa qualidade de vida melhora sua saúde mental, física e financeira. ●

JG
CONSULTORIA
Desenvolvendo valores

A Whole New Way To Move

O Ascent Trainer™ da Matrix cria uma nova e poderosa modalidade de exercícios que combina perfeitamente com os movimentos naturais do seu corpo. Com inclinação ajustável e comprimento da passada variável, o equipamento estimula usuários em qualquer nível de condicionamento físico e é garantia de sucesso entre seus alunos.

Descubra mais sobre esta novidade: ligue 19 3251 1039, ou visite matrixfitness.com.br.



O novo Matrix Ascent Trainer™



Como vencer os desafios e a concorrência investindo na capacitação da sua equipe e no desenvolvimento e diferenciação do seu produto



Andrea Vidal é diretora da Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness.

Oferece treinamentos, jogos e dinâmicas na área comportamental e cursos de capacitações nas áreas de coordenação técnica, ginástica, musculação, personal e pilates. www.fitnessmais.com.br
andreavidal@fitnessmais.com.br

Atento às tendências globais, as empresas vem se modernizando estruturalmente, profissionalizando sua administração e gestão, e tornando seus colaboradores verdadeiros "craques".

Empresas bem sucedidas provam que ao longo de suas histórias, tem a capacidade de renovar-se e inovar, tendo sempre como sua principal tradição à missão de desenvolver o capital humano dentro das organizações. Quando desenvolvemos o capital humano proporcionamos também o desenvolvimento e a criação de novas tecnologias e produtos muitas vezes exclusivos e melhores.

O conhecimento não é uma profecia mágica, um substantivo vazio, o conhecimento passa a ser também "Inteligência Prática" dentro das organizações.

Informações consistentes, organizadas e alinhadas, atendimento impecável, qualidade nas aulas e na prescrição de exercícios, relacionamento, comunicação e trabalho em equipe com qualidade, transferência de conhecimento, aquisição de novas habilidades, mudança de comportamento e evolução tecnológica são alguns dos principais resultados alcançados.

Portanto na era da informação e mudanças rápidas, as empresas não podem manter o foco exclusivamente nos

processos, nos sistemas, nos instrumentos e nos ativos tangíveis. É preciso desenvolver pessoas!

Trata-se de uma tarefa difícil e desafiadora, pois a modificação de comportamentos e atitudes depende exclusivamente da tomada de consciência de cada indivíduo, e de uma sincera disposição para adotar outras formas de ser e agir.

Então, mãos à obra.

Primeiramente identifique as necessidades da empresa, clientes e da equipe.

Quais os pontos "fortes" e "fracos"?

Aonde vocês realmente podem ser melhores?

Aonde colocar empenho para garantir os melhores produtos e serviços para os seus clientes?

Quais as habilidades e competências necessárias para a sua equipe?

Para promover alterações consistentes e alinhadas aos objetivos corporativos e criar um ambiente de aprendizado e de desenvolvimento as empresas lancem mão de recursos, como os treinamentos teóricos, práticos, dinâmicas de grupo e jogos experienciais através de expertise interna, isto é lideranças e/ou colaboradores capacitados para transferir e compartilhar conhecimento com o resto da equipe ou através de expertise externa, neste último caso encaminhando sua equipe para empresas especializadas de treinamentos e capacitação ou trazendo os treinamentos para dentro da sua empresa, estes chamados de treinamentos in company, conduzidos por profissionais capacitados, atualizados e especializados para fazer seu treinamento realmente valer a pena.

Como ter certeza de que o treinamento será usado no dia-a-dia da empresa?

Assegurar que a aplicação do aprendizado ocorrerá no trabalho é um fator chave para o sucesso de qualquer iniciativa de desenvolvimento. Para ter certeza de que os conhecimentos e as habilidades sejam transferidos para o local de trabalho, sugiro que os treinamentos tenham significação e conteúdo 100% aplicável ao dia a dia dos participantes, que sejam organizados e planejados com antecedência para garantir a participação de todos e realizados em um ambiente que proporcione o aprendizado, que os participantes convidados realmente necessitem das informações e conteúdo abordado, que os encontros sejam memoráveis e principalmente possibilitem a participação de todos de forma experiencial.

"Se eu ouço, eu esqueço.
Se eu vejo, eu me lembro.
Se eu faço, eu aprendo". Confúcio

Lance mão ainda de recursos e ferramentas de retenção como Feedback de 360 graus, pré e pós-treinamento; reforço por e-mail; coaching por telefone e pessoalmente; prática regular; acompanhamento; sessões de feedback; apoio e incentivo na aplicação do conteúdo do curso; revisões periódicas para recordar e endereçar problemas específicos encontrados na aplicação do conteúdo no trabalho.

Acredite: somente por meio de pessoas bem preparadas e com forte consciência de responsabilidade é que será possível construir um crescimento sustentável do seu negócio!!

Mande seu e-mail, com dúvidas, feedback ou saber um pouco mais do nosso trabalho para: fitnessmais@fitnessmais.com.br ●



fitness mais
Escola de Excelência em Fitness

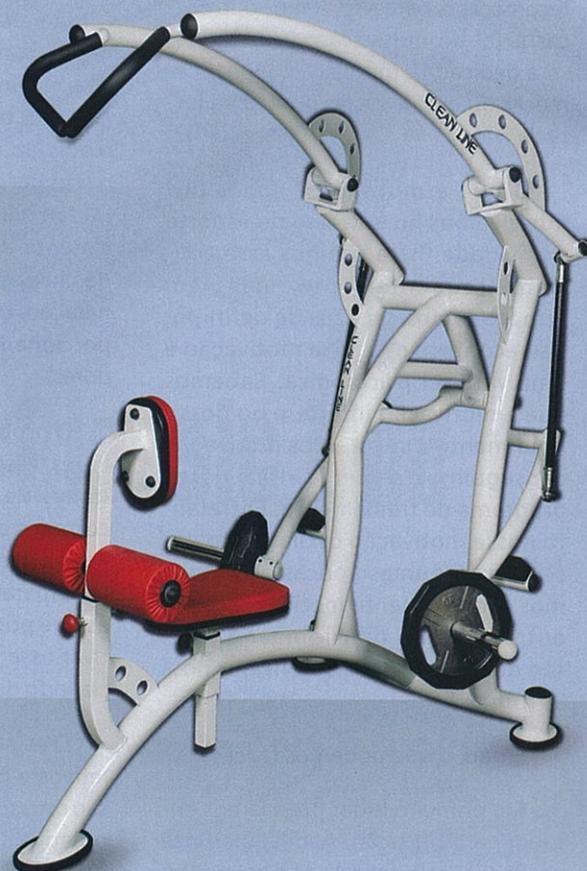


PRÓ-PHISICAL[®]
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE



CLEAN LINE

by Pró-Physical



Nosso showroom em São Paulo
Largo do Arouche, 438
Fone: (11) 3337-1324

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

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

Motivação



Sâmia Hallage
Psicóloga
especializada em
Psicologia do
Esporte.

Graduada pelo
Instituto de Psicologia da USP (1990).
samia.hallage@yahoo.com.br

Começo de ano é tempo de fazer muitos planos e promessas e recomeçar nossas atividades. Alguns não interromperam seus treinamentos, outros fizeram uma pausa. E agora todos se preparam para recomeçar e, para isso, temos que buscar a tal da motivação. Essa coluna será dedicada à motivação, para recomeçar ou então iniciar uma nova jornada.

O que é motivação? Todos nós que vivemos no universo do esporte e atividade física usamos esse conceito frequentemente, mas nem sempre somos capazes de defini-lo. Isso acontece porque a motivação é uma variável psicológica. Sabemos que a motivação interfere no nosso rendimento e se estamos motivados conseguimos seguir à risca nosso programa de treinamento. Entretanto nossa motivação oscila muito, ou seja, em algumas épocas nos sentimos extremamente motivados, e em outras é muito difícil tomar a decisão de colocar o tênis e encarar nossa rotina.

Então, o que podemos fazer?

Em primeiro lugar precisamos entender a motivação. A idéia de motivação está relacionada ao nosso com-

portamento, às nossas ações. Ou seja, nos sentimos motivados para fazer algo se essa atividade é prazerosa e tem conseqüências positivas.

Vamos trazer essa idéia para o nosso treinamento. Várias atividades físicas são prazerosas e trazem diversas conseqüências positivas, entre elas a sensação de bem-estar. Às vezes para iniciarmos um treino é preciso imaginar essa sensação.

As conseqüências positivas que temos ao realizar uma atividade física são chamadas reforçadores. Na corrida, por exemplo, diversos reforçadores são responsáveis pela nossa motivação, como a sensação de velocidade e movimento que experimentamos ao correr, ou então a satisfação de completar uma prova ou diminuir o tempo gasto para percorrer um quilômetro. Há também as medalhas e o reconhecimento alcançado ao cruzar a linha de chegada. Outras atividades como natação, ciclismo ou musculação, proporcionam também diversos reforçadores.

O problema é que, na maioria das vezes, essas conseqüências estão distantes de nós. Vamos imaginar um corredor que está treinando durante meses para encarar um desafio como uma maratona. Quais são as estratégias que podem ser utilizadas para motivar esse esportista durante o longo período de treinamento?

O estabelecimento de metas e objetivos e a avaliação de desempenho são estratégias importantes. A meta ou objetivo descreve um nível de desempenho em direção ao qual um indivi-

duo ou grupo devem trabalhar. Ao estabelecer uma meta é preciso considerar o comportamento específico a ser realizado e as conseqüências a serem alcançadas.

O primeiro passo para estabelecer metas é fazer um planejamento de objetivos a curto, médio e longo prazo. Sabemos que para alcançar metas a longo prazo é preciso trabalhar primeiro em direção às metas mais imediatas de curto e médio prazo. Uma imagem que poderíamos utilizar para ilustrar é a construção de um muro. Para construirmos um muro é preciso colocar um tijolo em cima do outro. Em relação às nossas metas isso também vale, é preciso determinar e alcançar uma meta após a outra.

Para que essa estratégia seja eficaz, devemos observar alguns detalhes importantes. As metas ou objetivos devem ser realistas e desafiadores. Às vezes nos sentimos desmotivados porque as nossas metas são sempre as mesmas. Além disso, precisamos estabelecer metas específicas e que têm um prazo estabelecido para serem cumpridas.

Outro fator a ser considerado é o comprometimento com as nossas metas. Se compartilharmos nossas metas com alguém, fica mais fácil atingi-las. Além disso, não adianta estabelecer suas metas sozinho, é preciso seguir as orientações de seu professor ou treinador e outros profissionais que estão participando de sua preparação.

Quando atingimos um objetivo é importante comemorar e desfrutar todos os sentimentos de vitória. Mas, para continuar treinando é preciso rever as suas metas, avaliar os progressos e identificar o que pode ser aperfeiçoado. E então estabelecer novas metas para continuar encarando desafios. ●

As metas ou objetivos devem ser realistas e desafiadores. Às vezes nos sentimos desmotivados porque as nossas metas são sempre as mesmas. Além disso, precisamos estabelecer metas específicas e que têm um prazo estabelecido para serem cumpridas.



L I O N
F I T N E S S



Lançamento 2008

Fit-S Line



Classic Line



BIKE SPIN



PESO LIVRE



HOBY



VIBER



CARDIO



www.lionfitness.com.br

Contato: (17) 3485-1766

lionfitness@lionfitness.com.br

VIVER... e não ter a vergonha de ser feliz!!!!



Cacilda Gonçalves Velasco
Professora, pedagoga e psicomotricista

Responsável geral, por 22 anos, da FLECHINHA - Natação e Cursos. Atual Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER e Diretora do INSTITUTO VELASCO.
cgv@associacaovemser.org.br

Nesta coluna, nossos leitores têm encontrado preceitos, pensamentos, posturas, condutas, conselhos, experiência prática e teórica e fundamentalmente vivência junto aos idosos.

Para esta edição resolvemos trazer uma visão poética para nossa mensagem, já que envelhecer é um processo humano inevitável, mas que pode acontecer de maneira prazerosa e feliz.

Os empresários do fitness se depa-ram a cada dia, mais e mais, com pes-soas acima dos 50 anos procurando seus servi-ços e se preocupam em, além de reter esse públi-co, constatar resultados técnicos positivos em seus programas de inter-venção.

Muito se fala que com os idosos tudo acaba em chá, bolo e festa.

É verdade! Se permiti-mos, cada aluno ido-so quer lhe agradecer de alguma forma. É uma maneira tolerante e amistosa de fazer amizade, multiplicar suas re-lações e SER ACEITO. Sim, esse talvez seja o principal motivo.

Mesmo sabendo de suas limita-ções, a terceira idade tem algo de mui-to especial e diferente da segunda e

da primeira idade. Quando crianças o tempo é grande e não passa, já adultos o tempo é pequeno e passa rápido, no entanto na velhice não há mais tempo, ele é emergente e é preciso aproveitá-lo antes que ele se acabe.

Por isso, segue abaixo uma porção de **por quês...** dentro das possibilidades do idoso:

Por quê falar "não", se posso dizer "talvez"?

Por quê dar uma má notícia, se posso omití-la ou ocultá-la para ser dita num melhor momento?

Por quê não cumprimentar a pessoa que me acompanha no elevador, se posso fazer dela uma companheira?

Por quê deixar para amanhã, se posso, além de fazer, ter o prazer da realização hoje?

Por quê querer aqui e agora se o gostoso é sonhar e conquistar?

Por quê chorar se a tristeza faz parte da doença e dela podemos nos previnir?

Por quê o mal humor se o bonito da vida é sorrir?

Por quê só ter um foco se posso sempre olhar novas paisagens?

Por quê ter se posso ser, plenamente?

Por quê se envergonhar de cantar e dançar, se essa é a forma mais gostosa de brincar de viver?



Por quê esquecer o espelho, se ele revela todas as experiências da vida?

Por quê abandonar a terra se é nela que colho margaridas?

Por quê o apego e a posse se a espiritualidade é o que vale a pena?

Por quê pensar na morte se a cada amanhecer se tem a VIDA?

Desses questionamentos nos posicionamos de "bem com a vida", sabendo desfrutar de tudo o que ela nos possibilita e não se amargar com perdas e danos do processo de envelhecimento.

Que possamos fazer de nossos cli-entes, alunos, familiares e amigos da terceira idade, pessoas iluminadas de experiências e conhecimento, com muito a nos ensinar e para quem de- vemos muito AGRADECER.

Parabéns a cada um daqueles que não têm medo e vergonha de ser feliz! ●



Troca limitada apenas para alguns equipamentos. Imagens ilustrativas. O fabricante se reserva o direito de alterar seus produtos sem previo aviso.

Liberdade na sua melhor Forma



LX 160



EL 470



SUMMER 62



E 710



E 730

- * Menor valor do mercado para pagamento à vista.
- * Linha completa de acessórios e peças de reposição.
- * Equipamentos usados avaliados como novos, ótimas condições para troca.



Tel.: || 4335 6103 :: || 4338 0238
:: FITNESS TECHNOLOGY :: fitnesstechnology@ig.com.br

AGORA FICOU FÁCIL ACHAR O PROFISSIONAL COM O PERFIL DA SUA EMPRESA!!

- O único sistema de empregos exclusivo para profissionais de Educação Física.
- Anuncie sua vaga gratuitamente para a maior comunidade de Educação Física da Internet
- Receba apenas currículos com o perfil para sua vaga
- Crie seu próprio banco de currículos on-line e agilize seu processo seletivo



Portal da **educação**
FI **ICA**
www.educacaofisica.com.br

☎ 11 2281-7280

Acesse nosso canal Empregos:
www.educacaofisica.com.br/empregos

BIKE INDOOR YOZDA. A ÚNICA FABRICADA EM INOX.*

MACHO / FÊMEA
BUCHA / SOLDA
EM INOX

*Bike indoor Yozda usa macho e fêmea, bucha e solda no guidão e no acento em inox.



A Yozda oferece o melhor custo benefício. Produtos de qualidade, que custam pouco. Especialmente projetados para melhor acomodação e durabilidade, a Yozda priorizou o conforto e o bem estar do usuário, assim como, o bom desempenho nos exercícios. Assim as pessoas estarão mais dispostas a exercitar. O que levará uma maior frequência e rentabilidade.

DESIGN

QUALIDADE

MELHOR PREÇO

YOZDA®

FITNESS EQUIPMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan

Marília (14) 3451-5044 • São Paulo (11) 4063-4464 • Rio de Janeiro (21) 4063-8809 • Belo Horizonte (31) 4063-9730 • Porto Alegre (51) 3266-9781

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

A Evolução do Marketing e a volta às origens



Leonardo Allevato é consultor em Fitness e Diretor da LA Fitness Solutions.

www.leoallevato.com.br

Desde a existência da humanidade podemos pensar na existência do marketing: já a serpente nos Jardins do Éden teve que "vender" a maçã para que Eva a mordesse; o homem das cavernas já fazia seu marketing pessoal para atrair companheiras e "bater a concorrência". Em tempos mais modernos, quando as relações de consumo passaram efetivamente a existir, comerciantes conheciam a fundo seus clientes e podiam personalizar o atendimento, adaptando seus produtos para as necessidades de cada um. Isso é o que chamamos de marketing *one to one* - contato direto com o cliente para identificar necessidades e prestar melhores serviços.

Com o advento de uma infinidade de novos produtos, o marketing teve que ser direcionado para grandes concentrações de pessoas, as campanhas eram massificadoras e não havia personalização de produtos e serviços.

Muitas empresas ainda se utilizam da estratégia do marketing de massa para divulgar seus produtos, mas há uma forte tendência das empresas aderirem de vez ao marketing *one to one*. Isso porque esse tipo de estratégia apresenta algumas vantagens em relação ao marketing de massa:

- maior facilidade de identificação do público-alvo;
- maior profundidade no relacionamento entre a empresa e o cliente;
- pode ser considerada uma ferramenta de retenção de clientes;
- melhor segmentação

No segmento fitness, com a concorrência acirrada e com o surgimento constante de novas empresas, continuar utilizando estratégias de marketing de massa significa perder ou deixar de captar cada vez mais clientes. A adoção de estratégias de marketing *one to one*, dentro de uma estratégia de CRM (*Customer Relationship Management*) - algo como gerenciamento de relações com clientes, permite tratar cada cliente como único e adaptar produtos e serviços para cada um ou para grupos semelhantes.

Alguns autores pregam que o marketing *one to one* deva ser aplicado apenas aos seus melhores clientes, aqueles 20% que são responsáveis por 80% da receita e que os outros devem ser relegados nas estratégias de marketing. Esses 20% porém, são mais fáceis de ser fidelizados - não sem muito trabalho, entretanto, uma vez que satisfação não significa fidelidade - e, então, sua empresa pode dar mais atenção aos 80% que respondem pelos 20% restantes da receita. É o chamado fenômeno da Cauda Longa e creio que isso não deva ser des-

prezado em tempos de muitas dificuldades econômicas.

Apesar de tudo isso, adotar uma estratégia do marketing *one to one* é muito trabalhoso, mas não tão oneroso quanto se possa pensar. Com diversas tecnologias disponíveis no mercado, é possível adquirir um bom software que permita saber todo o histórico do cliente em sua empresa: transações, serviços adquiridos, receitas advindas desse cliente, reclamações, potencial de crescimento, além de seu perfil sócio-econômico, dentre tantas outras informações. Mesmo sem o uso desses softwares, o bom uso do e-mail pode levar a resultados também bastante satisfatórios.

Todo esse processo envolve duas frentes de ação: analítica e operacional. O que acontece é que muitas empresas agem somente no campo operacional, principalmente na automatização de processos, esquecendo-se do relacionamento mais profundo com o cliente.

Tratar os clientes de forma única permite conhecê-los melhor e, assim, prestar melhores serviços e oferecer produtos que garantam mais satisfação e conveniência a eles, facilitando, ainda e naturalmente o processo de retenção desses clientes.

Para sobreviver nesse mercado de disputas tão acirradas o melhor é voltar às origens e fazer como se fazia antigamente: conhecer cada cliente, sabendo todos os seus hábitos e necessidades. ●



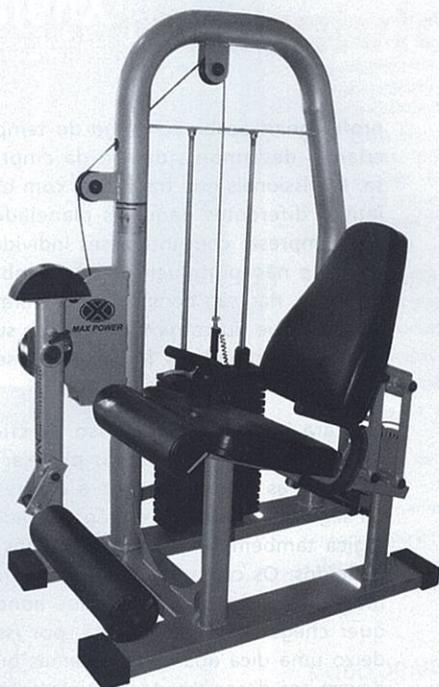
MAX POWER

Bonita,
elegante,
atraente...

...é assim que sua academia
vai ficar com a nova linha
cyclus da maxpower.

CYCLUS

Além de funcionais
são bonitos.



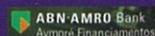
Temos esteiras, bicicletas e spinning
direto da fábrica.

Temos cama elástica, halteres e
todos os tipos de acessórios.

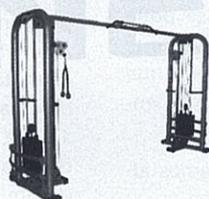


Cadastre sua revenda
(16) 3996 9938

www.maxpower.ind.br



Glúteo



Cross Over



Polia Superior



Mult Power



Run 45



Pec Deck Gold



Adutor Gold



Leg Press 45 Gold



Supino Vertical Gold



Panturrilha Vertical



Halteres Cromados

Av. Brasil, 1851 Ribeirão Preto SP cep 14075 040 - (16) 3996 9938 - contato@maxpower.ind.br

O sucesso de uma academia depende principalmente do comprometimento e desenvolvimento de sua equipe



João Vicente de Moraes Neto
CREF 033716-G/SP

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

Um sonho que muitos empresários estão transformando em realidade é criar, na estrutura de suas organizações, uma ou mais equipes de pessoas, que interajam com a mesma mentalidade que acreditem no que fazem e, como resultado, trabalhem melhor. Cada vez mais a alta performance vem sendo associada ao conceito de equipe, e não ao de um grupo de profissionais que trabalham juntos. Como distinguimos os profissionais que fazem parte de uma equipe daqueles outros que simplesmente trabalham juntos? Eles estão sintonizados com procedimentos que aumentam o desempenho final. Quais são alguns desses procedimentos? Eles expressam um propósito comum; propõem e concordam com as metas de desempenho; definem uma abordagem comum de trabalho; desenvolvem altos níveis de conhecimentos complementares; permanecem mutuamente responsáveis pelos resultados; e estabelecem elevado nível de comunicação e integração.

Além de tudo isso, uma equipe, em qualquer atividade, só poderá ser bem sucedida se cada integrante estiver despedido de vaidade e se mantiver interessado o tempo todo em colocar seu talento a serviço dessa equipe. Problema comum é justamente a guerra interna por reconhecimento e exposição de um (Professor) ou uma atividade específica da empresa. No caso das academias, é comum algum professor buscar seu desenvolvimento e ganhos de maneira muito individualizada, trabalhando apenas por seus interesses e vaidade. Isso além de não colaborar com o grupo de

profissionais acaba ao longo do tempo criando desarmonia dentro da empresa. Profissionais que trabalham com objetivos diferentes daqueles planejados pela empresa, com interesses individualistas e não pratiquem o intercâmbio de ideais, não são bons parceiros para a empresa que busca na formação de sua equipe de trabalho a força para o seu crescimento.

Para iniciar este processo de criar uma equipe coesa, devemos planejar e preparar as estratégias que a empresa irá seguir, seu foco e ambição mercadológica também devem ser estudados e definidos. Os colaboradores se comprometem quando a empresa sabe aonde quer chegar e de que forma, por isso deixo uma dica abaixo de 5 temas que devem ser desenvolvidos inicialmente:

- 1 - Aonde a empresa quer chegar? Qual espaço no mercado almejamos alcançar?
- 2 - Decidir chegar. Este é o ponto onde o empresário esta disposto a pagar o preço necessário para chegar ao seu objetivo.
- 3 - Acreditar poder alcançar o que planejamos e desejamos. Não se pode fazer uma coisa se não acreditarmos que podemos. E por acreditar, entenda que é não ter dúvidas ou receios em momento algum.
- 4 - Como, de que forma, iremos alcançar nossas metas?
- 5 - Entrar em ação. Por em prática o planejado e o que for determinado pela equipe e direção.

Estes itens devem ser entendidos e discutidos internamente antes de se iniciar as reuniões e os projetos que nortearão os caminhos que a empresa deverá seguir, e para a formação de sua equipe campeã. Quando expostos estes itens para sua equipe o empresário deverá ter respostas para todas as perguntas, segurança para transmitir os objetivos e a maneira correta de alcançá-los, e a motivação para conquistar sua equipe e fazê-la acreditar no sucesso de todos.

"Eu sou parte de uma equipe. Então, quando venço, não sou eu apenas quem vence. De certa forma termino o trabalho de um grupo enorme de pessoas."

Ayrton Senna

Devemos entender que quando pensamos em uma empresa, todos os setores e pessoas são importantes, o sucesso é o ápice de um trabalho coletivo, que deve ser realizado com a dedicação e atenção de todos. Para exemplificar a importância de todos os setores e do trabalho coletivo, vou contar uma história sobre uma determinada pizzaria.

Procurando se posicionar entre as pizzarias delivery mais sofisticadas do mercado paulistano, a pizzaria Z (nome fictício) selecionou os melhores produtos para elaboração de suas pizzas, contratou pizzaiolos consagrados e realizou diversos treinamentos com seus atendentes. Ao iniciar suas atividades, viu seu movimento e as queixas aumentarem ao passar dos meses, porém seus administradores não encontravam o motivo dos problemas que interferiam no crescimento de sua empresa. Ao revisar todos os procedimentos, produtos e condutas, foi detectado que o problema ocorria na entrega das pizzas. A empresa de entrega era terceirizada e os motoqueiros ao levar a pizza, além de demorarem muito na entrega, o que fazia a pizza perder um pouco de sua qualidade e sabor, muitas vezes as mesmas chegavam "espatifadas", pela falta de cuidado dos motoqueiros no transporte.

Então às vezes nos preocupamos com o que consideramos os setores ou profissionais mais importantes de nossa empresa, e não enxergamos que para o sucesso de uma empresa todos os setores e pessoas devem ter a mesma sintonia e importância, para que assim não cometamos erros em detalhes como ocorreu na história acima.

Era uma vez...

Uma mosca que, pousada na orelha de um elefante, perguntou-lhe euforicamente: "Lembras-te de como sacudimos aquela ponte quando a atravessamos?" ●

Está faltando energia na sua academia?

RÁDIOACADEMIA - ListenX

O suplemento que faltava para turbinar os seus resultados!



LISTENX ADVERTE:

O uso excessivo pode estimular altos níveis de animação, satisfação e superlotação em sua academia.

www.listenx.com.br

Tel: 11 5572-7716

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO:

Estamos recrutando representantes comerciais de todo o país! Interessados, favor enviar um e-mail para representantes@listenx.com.br ou ligue para 11 5572-7716.



RÁDIOACADEMIA

Music & Emotion for Business

INFORMAÇÕES AO PACIENTE

RÁDIOACADEMIA - ListenX proporciona aos alunos da sua academia um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico através de uma programação musical inteligente, que muda e acompanha as preferências musicais de seu público e suas variações do decorrer do dia, tocando a música certa no momento certo.

Você ainda tem a oportunidade de comunicar-se com seus alunos enquanto estão treinando e divertindo-se em sua academia, podendo incluir anúncios de suas aulas, campanhas, promoções e eventos, turbinando sua comunicação interna e impulsionando os resultados de suas ações de Marketing!

INDICAÇÕES

RÁDIOACADEMIA - ListenX é a solução perfeita para combater os seguintes sintomas:

- Baixa retenção de alunos.
- Frequência reduzida nas salas de ginástica.
- Ausência de ritmo contagiante que motive, empolgue e divirta os alunos.
- Baixo nível de participação em promoções eventos e campanhas da academia.
- Pouca ou nenhuma comunicação entre academia e alunos.
- Insatisfação e reclamações dos alunos com as músicas da academia.
- Repetição excessiva e inadequada de músicas.
- Necessidade de profissionalizar a comunicação e ambientação da academia.

MODO DE USAR

RÁDIOACADEMIA-ListenX deve ser utilizada durante o dia todo e, visando maior conforto e máximo aproveitamento, o sistema possui gerenciamento automático mas dispõe de diversos recursos de interação que proporcionam controle total de sua estratégia de ambientação, comunicação e marketing.

Para potencializar os resultados da sua RÁDIOACADEMIA, sugerimos a inclusão periódica de spots comerciais informando seus eventos, campanhas e promoções proporcionando uma incrível integração entre seus alunos e sua academia, para isso você tem a sua disposição nossa equipe especializada que transforma suas idéias em soluções de sucesso.

Instale a RÁDIOACADEMIA e ofereça aos seus alunos o que existe de melhor no mundo da música, informações sobre os eventos e promoções da academia e diversão máxima, proporcionando a você e seu time conforto, tranquilidade e bem estar, com a certeza de utilizar o que existe de mais moderno e eficiente quando o assunto é música e comunicação para academias.

REAÇÕES ADVERSAS

- Com ListenX sua academia pode causar dependência nos alunos.
- Inveja e "dor de cotovelo" das academias concorrentes.

Liderança

**"Liderar é mais do que influenciar pessoas...
liderar é permitir que as pessoas sejam mais
do que elas realmente são"**

Talvez nenhuma outra habilidade esteja tão em alta como a de liderar pessoas e não poderia ser diferente para o segmento fitness. Atualmente encontramos esta habilidade sendo desenvolvida nas salas de musculação onde a qualidade de **professor responsável** é dada ao profissional que apresenta a característica de líder, qualidade esta que é fundamental para que a excelência do trabalho em equipe seja alcançada por todos (sejam estagiários ou professores).

Dentro do contexto organizacional encontramos diversos fatores que **impossibilitam** o desenvolvimento da liderança, um deles é o "uso" incorreto da **hierarquia**.

A hierarquia foi criada para **organizar funções** e hoje em dia esta sendo usada para **ditar regras**, exercer plena e soberanamente "O PODER" e principalmente para **manter os colaboradores submissos** a quem ocupa um cargo, supostamente, "superior".

Muita gente tem encarado a hierarquia como **imposição de limites** o que invariavelmente leva a suposição de que "quebrar limites" é uma afirmação de desrespeito. No entanto uma coisa não tem nada a ver com a outra, pois, como dito a hierarquia **deve proporcionar autonomia** para que os colaboradores se sintam a vontade em opinar, desenvolver o seu

trabalho e ajustar a tarefa ao que mais se aproxima da característica individual de cada um.

A partir do momento que a hierarquia é **exclusivamente** usada para organizar funções e não para dizer quem dá as ordens, cria-se um ambiente de desenvolvimento das habilidades humanas, ou seja, todos passam a ser agentes responsáveis pelo resultado pessoal e da organização.

Hunter em seu livro "Como se tornar um líder servidor" deu um exemplo perfeito de como o **medo** e o **amor** atuam nas organizações dizendo que o uso **poder** - isto é, do medo - acaba com os relacionamentos e que o uso da **autoridade** - amor - pode aproximar as pessoas e direcioná-las um objetivo comum.

As empresas fitness, assim como todas as outras empresas, acreditam que devem ser totalmente voltada para a necessidade do cliente e por assim dizer **esquecem** das necessidades que os colaboradores - que atendem estes clientes - possuem.

Para que uma empresa seja reconhecida como **excelência** pelos clientes ela precisa ser considerada como excelência pelos seus colaboradores, em outras palavras para que a sua empresa realmente atenda as necessidades dos clientes você precisa, antes de mais nada, atender as necessidades de seus colaboradores.

Thiago Villaça
Professor, Membro e
Fundador da "PRÓ-E.F".
Gestão e Consultoria
em Educação
Física.



Orienta estudantes, profissionais e empresas a desenvolver habilidades de cunho comportamental, relacional e gerencial. Para maiores informações: thiago.villaca@gmail.com.

Levando esse exemplo para um cenário pessoal, você só consegue fazer as coisas pelas outras pessoas quando, antes de mais nada, **faz a si próprio**, você só consegue liderar pessoas quando assume a liderança de **si mesmo** e finalmente só consegue satisfazer as outras pessoas quando esta plenamente **satisfeito das suas próprias necessidades**.

"Muitos gestores coordenam clientes e esquecem de liderar pessoas."

Liderar pessoas é permitir que elas se encontrem, liderar é orientar as pessoas para que elas alcancem o máximo do seu desempenho sem que se desgastem mentalmente e fisicamente, liderar é formar novos líderes.

Em todos os aspectos da vida, nenhum ser humano consegue se livrar de seus sentimentos, portanto, ao se ver como líder lembre-se de que **você está lidando** diretamente **com emoções** e tudo que você fizer irá despertar algum sentimento na outra pessoa, basta saber se o que você desperta é **amor** ou **medo**.

"Para se desenvolver a liderança é preciso aplicar o que ouvimos depois de entender o que sentimos quando ouvimos" ●



Plástico Bolha



Dumbbells Injetados*



Anilhas Vazadas Injetadas*

Produto Patenteado

½kg, 1kg, 2kg,
3kg, 4kg, 5kg,
10kg, 15kg,
20kg e 25kg



Presilhas

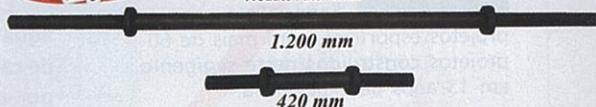


Barras Injetadas*

Produto Patenteado

1.200 mm

420 mm



Pinos de Carga



*** Vantagens:**

- Maior vida útil ✓
- Não enferrujam ✓
- Evitam acidentes ✓
- São mais aderentes ✓
- Amortecem impactos ✓
- Evitam ruídos no manuseio ✓

Halteres Injetados*

Produto Patenteado



½kg, 1kg, 2kg,
3kg, 4kg e 5kg

Fone: (17) 2137-6700

Conheça a linha completa dos produtos EMAR através do site: www.emar.com.br
Rua José Guide, 590 - Distrito Industrial - Cep: 15035-500 - São José do Rio Preto - SP

Nota

Biomax lança esteira B2 Titanium

O fabricante de equipamentos esportivos BIOMAX em parceria exclusiva com a SPORTMIX estará lançando a partir deste mês um novo modelo de esteira profissional, com a intenção de equalizar as dificuldades do mercado wellness e fitness.

Não é nada fácil conseguir reunir em um único produto, design arrojado, resistência e preço justo, uma missão que só pode ser completada através de um trabalho sério além de incessantes testes e aperfeiçoamentos a fim de resultar em um produto que possa para beneficiar não só o fabricante, mas também a academia e o aluno, confira.

Onde encontrar a Esteira B2 Titanium:

SPORT MIX Equipamentos Esportivos
Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859
05339-000 - Butantã - São Paulo - SP
Fones (11) 3733-2500/2200 - Fax (11) 3733-2265
www.sportmix.com.br - sportmix@sportmix.com.br



www.sportmix.com.br

Academia sustentável



Patricia Totaro é arquiteta. Fundou e dirige o escritório Arquitetura de Resultados.

Especialista em projetos esportivos, com mais de 60 projetos construídos neste segmento em 13 anos de experiência. www.patriciatotaro.com.br (11) 3034-5545

Cuidar do meio-ambiente e trabalhar para um mundo melhor é o princípio que, atualmente, move diversos segmentos. O mercado de fitness, que lida basicamente com bem-estar, não pode ficar de fora da tendência de sustentabilidade.

A sustentabilidade está baseada no tripé: reciclar, reutilizar e ensinar. O projeto de arquitetura pode interferir nos três aspectos, então separei alguns pontos importantes para dividir com vocês:

Implantação inteligente

Um projeto sustentável começa com a escolha do local. Uma localização que tenha facilidade de transporte coletivo e que possibilite o uso de bicicleta já é mais amigável ao meio ambiente, pois pode incentivar os funcionários e, por que não, os usuários a deixarem o carro em casa.

A implantação do prédio é outro item de fundamental importância. O projeto deve prever uma área verde para drenagem do solo em dias de chuva e sempre que possível, deve-se evitar grandes movimentos de terra, que agridem o perfil natural do terreno e conseqüentemente a vazão da água da chuva na cidade como um todo. As janelas devem ser abertas de forma a aproveitar a luz natural, porém evitando a incidência direta de sol no verão. Outro item de fundamental importância é o uso de aberturas que no inverno fiquem bem vedadas para não esfriar o ambiente e ajudar na calefação e que no verão abram-se para aproveitar o vento e ajudar no resfriamento. Quanto menos dependermos dos sistemas mecânicos de ar condicionado e calefação,

mais ajudamos o meio ambiente. O uso de telhado vivo, ou seja, jardim na cobertura também ajuda a equilibrar a temperatura interna da academia.

Aproveitamento da água

Em uma academia sustentável, a água da chuva deve ser captada através de calhas e coletores e depois de passar por um filtro simples, ser usada para limpeza, rega de plantas e também para a descarga nos vasos sanitários. É uma medida simples de ser implantada e que gera economia significativa na conta de água. Um sistema um pouco mais complexo, mas perfeitamente possível de ser usado é a reutilização da água do banho e da água da torneira para os vasos sanitários. Aí a água deve passar por um sistema com cinco níveis de filtragem antes de ser re-aproveitada.

Algumas atitudes simples são também bastante eficientes para a economia da água: colocação de torneiras com fechamento automático e o uso de aeradores nos chuveiros (é uma peça que se coloca na entrada da água no chuveiro e que distribui melhor a água, deixando o banho bom com menos volume de água). Isso pode ser feito em academias que estão funcionando, pois não exige obra.

Energia elétrica

O uso da energia elétrica é outro ponto que tem que ser planejado com cuidado. Parte da energia consumida na academia pode vir de placas de aquecimento solar, que apesar de ter um custo inicial de implantação maior do que o aquecimento elétrico ou a gás, gera pouquíssima manutenção e economia permanente. Quanto maior a área de telhado que temos para a colocação das placas (sempre voltadas para o lado de maior incidência de sol) melhor.

Mas podemos economizar energia elétrica de outras formas também: colocando lâmpadas e luminárias com maior eficiência, sempre com a quantidade de luz necessária para cada prática de atividade física e com vários circuitos, que permitam o acendimento de poucas lâ-

mpadas de cada vez; usando sensor de presença em ambientes de menor utilização, como lavabos, circulações de serviço e salas administrativas e até pintando a maioria das paredes com cores claras.

Materiais

A escolha dos materiais de acabamento em um projeto de academia sustentável deve ser feita com muita pesquisa e cuidado. Sempre que possível os materiais de acabamento devem ser de origem reciclada ou recicláveis. É importante pesquisar a origem de cada material e dar preferência aos biodegradáveis, provenientes de demolições ou certificados (especialmente no caso da madeira, que deve vir de florestas de reflorestamento). Verificar se a fabricação de cada item que for utilizado na construção inclui cuidados ambientais e não é fruto de condições indignas para os trabalhadores.

O lixo

Já na concepção do projeto ecológico, precisamos pensar em modulações de estrutura e paginação de materiais que evitem desperdício na obra e gerem menos entulho.

No dia a dia da academia, é muito fácil implantar a coleta de lixo seletiva. E os alunos gostam de fazer parte do processo, até trazendo lixo reciclável de casa!

E então? Vamos partir para esta tendência?

Os alunos, eles são a base de tudo. Afinal de contas estamos tratando da saúde deles e do planeta. Comunique aos alunos todos os pontos ecologicamente corretos da academia, deixe o fazer parte do processo. Isso gera marketing espontâneo e conseqüentemente vendas e fidelização.

As construções sustentáveis já são uma realidade em diversos segmentos e estão chegando ao segmento fitness com toda a força, já que além de alinhar o nosso mercado com a modernidade, gera uma economia significativa nas contas de água e luz e uma imagem positiva do empreendimento. ●

6			5			7	3							7
4						2			1	7	2	3	8	
		5		7		3		7						9
	7		6		5	4		9	8		6			5
								4						1
	1		2		9	7		3	9		7			2
		2		4		5		1						7
9							1		3	6	5	1	4	
3			2				9	8						2
4				2			7			6				5
			7		8				4		7			9
		7		3		8		5				3		2
	6						7			8				5
	8		5		9	4			3		5		4	7
	5						3		1					3
		5		8		3			1			4		7
			3		2					2			6	8
6			4				2		7				2	
					6	9						7	5	2
4				8			1				8			3
8				7			5					6	1	5
	1				4	7			3					2
	7						4		4	5				8
		6	1				3		9	7				6
	5			9				8		6	4	3		
	3			2			4		8	7			2	
		9	7						1		7	9		



ENSINAR NATAÇÃO JÁ FOI MAIS COMPLICADO.

Leve a *Metodologia Gustavo Borges* para sua academia e facilite o gerenciamento e o ensino da natação. Seus alunos aprendem as técnicas de um atleta olímpico e você recebe todo o suporte na administração do seu negócio. São mais de 100 academias credenciadas em todo o país. Isso permite que você troque experiências e participe de um projeto de cooperativismo na hora de comprar materiais e equipamentos com desconto para a sua piscina. Informe-se no site www.metodologiagb.com.br ou ligue (11) 5051 8009.



Nocaute no estresse e na gordura!

Com o uso de um master bag (saco de boxe) e luvas especiais, o aluno tem a impressão de golpear um oponente real. A aula tem duração entre 50 e 60 minutos e é dividida em rounds, que são intercalados com exercícios de fortalecimento muscular, como as seqüências de golpes aplicados no saco, e os aeróbicos, como corrida, flexão de braço, pular corda, entre outros, transformando o programa numa completa sessão de condicionamento físico.

Diferente das aulas coreografadas, no Ki Max as técnicas marciais são praticadas em combinações fáceis e intensas de golpes aplicados independentes dos beats da música, assim cada aluno mantém o próprio ritmo, podendo gastar até 1000 calorias,

que variam de acordo com o nível de cada um. Segundo a diretora técnica da FIT.PRO, professora Cida Conti, no programa, a música é utilizada como marcador de tempo e uma ferramenta de motivação, mas jamais como um indicador de ritmo e frequência.

Para os homens, que são mais adeptos às salas de musculação e fogem das aulas coreografadas, o programa promete ser um atrativo para o público

masculino. Além do próprio boxe, que já é um diferencial para os homens, aplicar golpes num saco de pancadas e simular a presença de um oponente real se torna um grande incentivo para os que gostam da verdadeira malhação sem complicações.

Já para as mulheres que correm das aulas de lutas marciais graças ao contato físico e não querem ficar com hematomas pelo rosto ou pelo corpo, o Ki Max é uma boa opção. Os praticantes finalizam os golpes no master bag e não precisam se preocupar em não machucar o oponente. Toda a agressividade acumulada no dia-a-dia é canalizada no saco de boxe. Para o público feminino, a aula também é ideal para mandar os sintomas da TPM embora, além de melhorar o condicionamento físico e deixar o corpo bonito e saudável.

Tanto para homens quanto mulheres o Ki Max auxilia na resistência dos membros superiores e inferiores, ajuda na coordenação motora e agilidade dos praticantes. A combinação de trabalho aeróbico e fortalecimento muscular do programa também resulta na diminuição da gordura corporal e melhora na resistência cardiovascular.

Criado pelo ícone do fitness de combate mundial, Nathaniel Leivas, o Ki Max, programa inédito que mescla técnicas de Boxe, Muay Thai e Kick-boxing, é sucesso em 14 países. A FIT.PRO está trazendo o programa para o Brasil e as aulas começam a chegar às academias de todo país nesse mês.

Ideal para homens e mulheres que querem experimentar a sensação de chutar e socar de verdade, o programa é uma boa opção para quem quer queimar calorias, manter o corpo saudável, trabalhar músculos, respiração, concentração, resistência e condicionamento físico, além de aliviar o estresse e liberar as tensões do dia-a-dia.



Benefícios aos praticantes do exercício:

- Mais resistência cardiovascular;
- Alto gasto calórico;
- Diminuição da gordura corporal;
- Melhora a resistência dos membros superiores e inferiores;
- Mais coordenação motora;
- Agilidade.

De certa forma, o boxe sempre esteve associado às classes menos favorecidas ou à marginalidade. Graças a isso, muitas academias deixaram de implantar o boxe como uma atividade regular ou como competição. Para Cida Conti, o Ki Max será uma maneira mais simpática, simples e atrativa de aproximar essa modalidade das salas de ginástica.

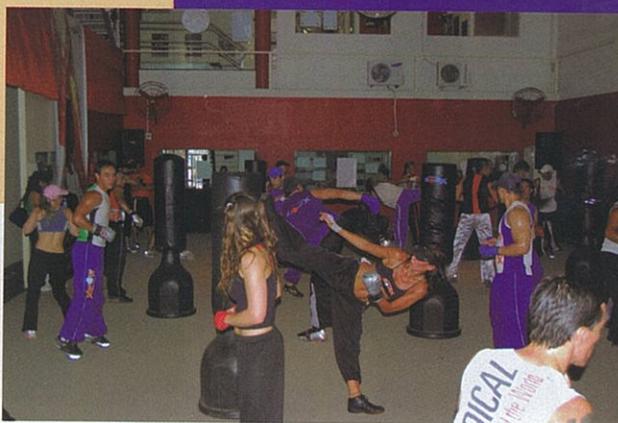
Além disso, outro fator que afastou o boxe das academias foi a falta de professores qualificados para trabalhar na área. A FIT.PRO fez um estudo de mercado antes de trazer o programa para o país, que mostrou a insatisfação de diversos proprietários de academias com a desqualificação e formação especializada dos profissionais.

Assim, a exemplo dos demais programas da empresa, os professores passam por cursos de capacitação e o Ki Max é atualizado trimestralmente, com novas aulas e músicas, para que as academias possam contar com um

programa permanentemente renovado.

As aulas são pró-coreografadas, ou seja, dão mais liberdade ao professor, que pode fazer as mudanças necessárias na estrutura da aula para adaptá-las de acordo com o grupo de alunos e objetivos.

Com presença do head trainer argentino, da Radical Fitness, Pablo Garcia, o primeiro curso de capacitação do programa aconteceu no mês de março e reuniu cerca de 40 profissionais de todo país. Em apenas uma semana, 30 academias já foram licenciadas no programa e os números não param de crescer. "Apostamos de cara nessa novidade da Radical Fitness, pois estamos certos de que a aula vai atrair definitivamente o público masculino que detesta ginástica", diz o gerente e coordenador da rede de academias Top Life de Manaus, Rosinaldo Rodrigues.

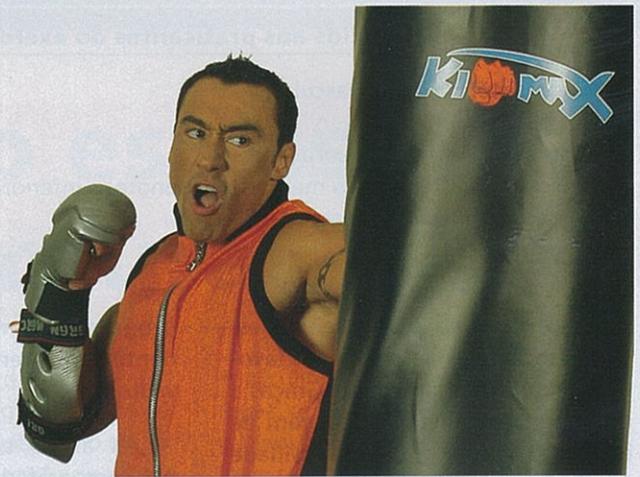


A FIT.PRO espera aumentar as vendas em pelo menos 30% este ano com a chegada Ki Max, embora os primeiros indicativos apontem para números mais expressivos. Cida Conti salienta ainda que, apesar do crescimento nos lucros, a empresa pretende conquistar uma carteira reduzida de clientes, porém mais fiéis e satisfeitos. "Apostamos no diferencial competitivo e na oferta de programas que estejam alinhados às necessidades das academias cansadas de aulas desgastadas, e que buscam permanentemente oferecer novidades aos seus clientes", finaliza a diretora.

Investimento

O Ki Max é uma aula coletiva de baixo custo, já que cada master bag pode ser usado por até três alunos de uma só vez, portanto, para calcular o valor é necessário dividir o preço individual de cada equipamento por três. Cada saco tem o custo de cerca de R\$ 800,00, fazendo as contas, chegamos ao valor médio de R\$ 260,00, que é similar ao investimento individual para a aquisição de um trampolim de boa qualidade utilizado em aulas de JUMP FIT, por exemplo. Hoje em dia, as academias do país já estão acostumadas a investir neste tipo de equipamento e, se comparados às onerosas máquinas de musculação, podem ser considerados baratos.

Além disso, segundo a diretora da empresa, todos os interessados no programa serão beneficiados, porém as academias que já possuírem as outras aulas da FIT.PRO é que levarão maior vantagem.



Elite Club

A FIT.PRO está formando um seleto grupo de academias que serão pontos iniciais e estratégicos de referência do Ki Max. Além de lançar o programa em primeira mão, todos os membros do Elite Club contam com um plano de vantagens e benefícios que prevê desde um desconto na aquisição dos master bags até um pacote de marketing para divulgar o programa.

Há alguns meses a empresa implantou um plano de licenciamento com

reserva de área para academias que desejam ter um diferencial competitivo e a FIT.PRO já está sendo abordada por diversas empresas que querem exclusividade do Ki Max em suas regiões.

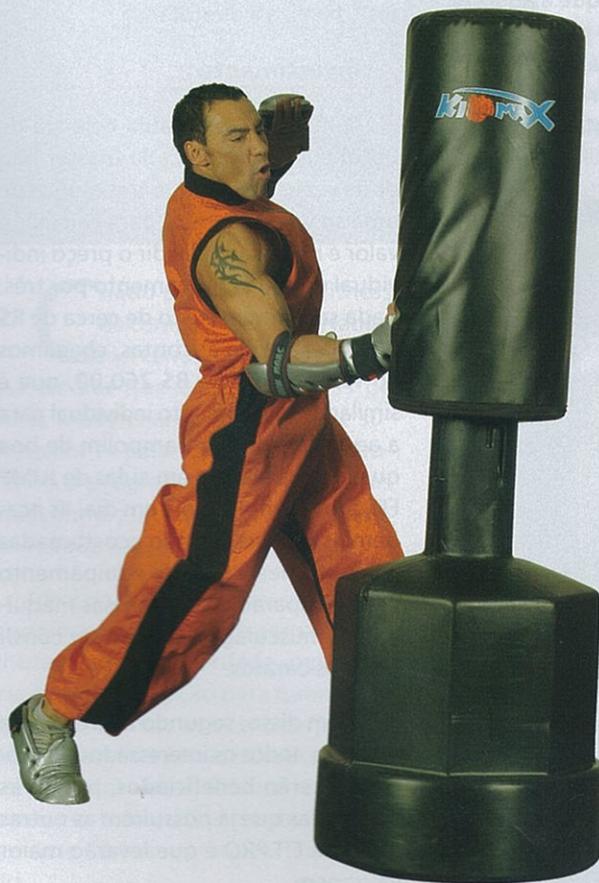
Master Bag

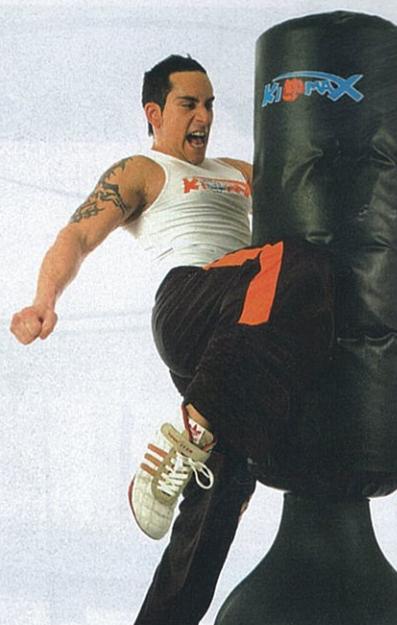
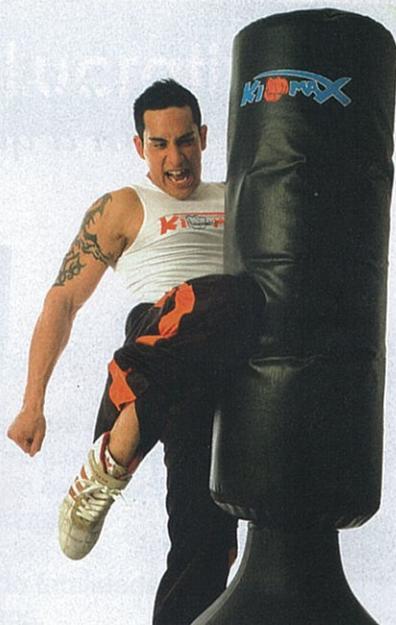
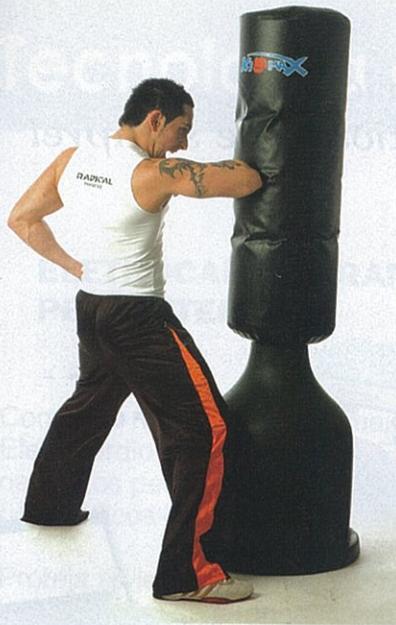
A Tryex é fabricante exclusiva do master bag Ki Max, desenhado exclusivamente para as aulas do programa.

Fabricado com um material de alta resistência, o Ki Max bag foi projetado para suportar ao longo do tempo os

golpes intensos de membros superiores e inferiores. A base de plástico injetado é estável e, quando carregada de água, pode alcançar até 140 quilos. O saco é feito em espuma de densidade calculada que confere ao equipamento a flexibilidade perfeita para evitar lesões por excesso de impacto e absorver chutes e socos. O equipamento é cinza e personalizado com o logo do programa.

Além disso, a Tryex também comercializa carrinhos, que facilitam a locomoção do master mag em diferentes ambientes da academia.





Parceiros Ki Max

- Rede Gaviões - São Paulo / SP (5 unidades)
- Rede Top Life - Manaus / AM (3 unidades)
- Rede Progress - São Paulo / SP (2 unidades)
- Body in Action - Atibaia / SP
- Atlantida Natação e Fitness - São Paulo / SP
- Nine 's Gym - Jundiá / SP
- Energy Sports - São José dos Campos / SP
- New Form - Cornélio Procópio / PR
- Ativa O2 - Dourados / MS
- Olímpica - Aracaju / SE
- Boa Forma - Barueri / SP
- Total Training - Florianópolis / SC
- Moving - Itapetininga / SP
- Top Fitness - Maceió / AL
- Espaço Forma - Maceió / AL
- Clara Academia - Itanhaém / SP
- Reginástica - Cuiabá / MT
- Power Top Fitness - Itaqui / RS
- Ecogym - Santo André / SP
- Campis Academia - Sorocaba / SP ●

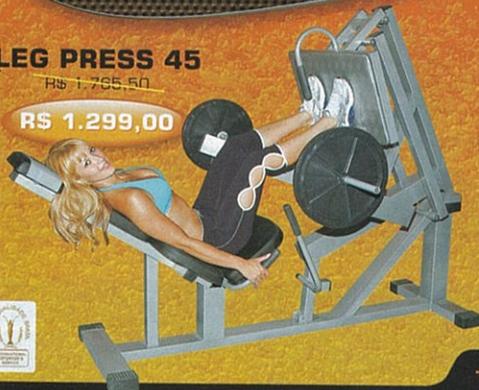


SUPER PROMOÇÃO

LEG PRESS 45

RS 1.795,50

RS 1.299,00



DES. OMBROS CONVERGENTE

RS 1.400,00

RS 999,00



ADUTOR*

RS 2.033,00

RS 1.499,00



TECSET INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

* CARENAGEM OPCIONAL.

Av. Ivan Ferreira do Amaral, 59 - Distrito Industrial - Rio Negro - Paraná - www.fisiomaq.com.br - vendas@fisiomaq.com.br - 47.3645.2814

PHYSICUS

Direto da Fábrica
com a qualidade de sempre!



- Cadillac -
LPP 04



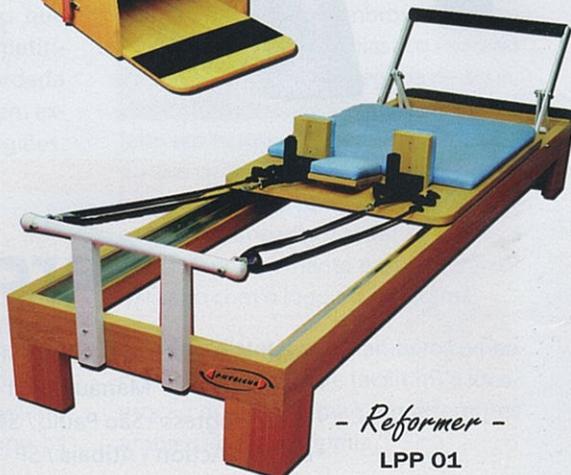
LPP 05 - Barrel -



LPP 03
- Wall Unit -



Step Chair -
LPP 02



- Reformer -
LPP 01

Colecione:

Os DVDs Clássicos do Pilates
CADILLAC/ REFORMER/ CHAIR
Exercícios, Variações e Seqüências.

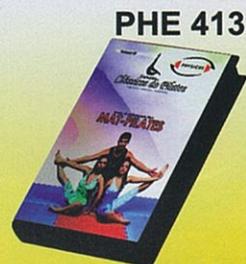
Divididos em três blocos:

- Membros Inferiores**
- Membros Superiores**
- Flexibilidade**



MAT PILATES
Exercícios, Variações e Seqüências.
Divididos em três blocos:

- Iniciantes**
- Intermediário**
- Avançado**



**ATENDEMOS
TODA AMÉRICA DO SUL**



SAIBA MAIS SOBRE OUTROS PRODUTOS

Fábrica - Show Room - Vendas

Fone: (17) 3482.9500

www.physicus.com.br - E-mail: vendas@physicus.com.br

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeiro - Cep. 15350-000 - Auriflama/SP

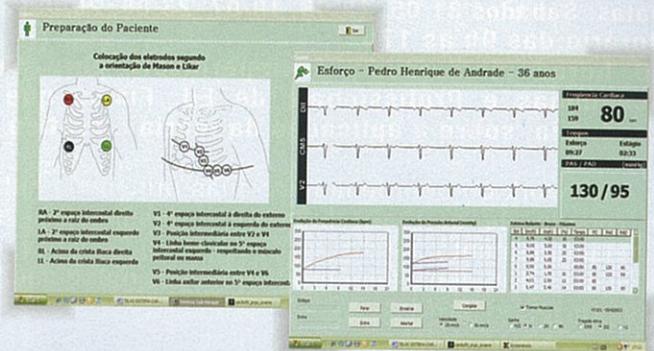
Tecnologia e Lucratividade.



ELETCARDIOGRAMA PELA INTERNET

Com esta nova tecnologia realize em sua academia Eletrocardiogramas e Testes Ergométricos e receba os laudos pela internet, os laudos são elaborados por médicos cardiologistas especializados.

Proteja a vida de seu cliente evitando fatalidades, trabalhe com segurança, consulte-nos.



ADIPÔMETRO CIENTÍFICO ANALÓGICO



Resolução de 0,5mm com precisão 50% superior aos modelos existentes.



ADIPÔMETRO CIENTÍFICO DIGITAL INTELIGENTE

Localiza automaticamente o momento de leitura. Congela a medida no visor para leitura. Emite bip sonoro de aviso para leitura.



* Pat. Req.



Tudo para Avaliação Física e Personal
Softwares, Livros, Aparelhos e Vídeos

Compre on-line em até 10 X
www.terrazul.com.br

Atendimento:
11-32729305
35424533

TERRAZUL
TECNOLOGIA 15 anos

★ Todas as Patentes Requeridas.



fitness mais
Escola de Excelência em Fitness

**INSCREVA-SE JÁ!
VAGAS LIMITADAS!**

APRESENTA:

CAPACITAÇÃO PARA COORDENADORES E GESTORES TÉCNICOS DE ACADEMIAS

Datas: Sábados 31/05, 28/06, 19/07, 23/08, 20/09, 25/10, 15/11 e 13/12

Horário: das 9h às 17h

60 horas memoráveis e imperdíveis para Coordenadores Técnicos, Gerentes e Proprietários de Academias e Profissionais de Ed. Física que desejam alavancar sua carreira ou ter sua própria academia, sobre a aplicação da teoria e prática dos seguintes temas:

- A network do coordenador e suas principais habilidades e competências
- Gestão de carreira: Liderança, feedback, administração de tempo, planejamento, comunicação e relacionamento.
- Gestão dos departamentos aquático, musculação, avaliação física, ginástica, personal trainer, escola de esportes e corrida.
- Gestão e organização de eventos
- Quem são os clientes internos e externos: Perfil de Comportamento – DISC
- Seleção e treinamento dos colaboradores
- Contratação e regulamentação de professores e estagiários
- Mesa redonda com coordenadores e gestores de academias convidados

CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE CLIENTES, VENDAS E ATENDIMENTO

Datas: Sábados 10/05, 17/05, 07/06 e 21/06

Horário: das 9h às 18h

32 horas memoráveis e imperdíveis para Consultoras de Atendimento e Vendas, Proprietários, Gerentes e Coordenadores de Academias e Centros Esportivos, sobre a aplicação da teoria e prática dos seguintes temas:

- Tipos de cliente: Foco no cliente e do cliente
- RH e Marketing: Ambiente e Feedback diário
- Entendendo a expectativa do Cliente: Satisfação - "Intimidade" com o Cliente
- Posicionamento da empresa: Concorrência, Objetivos e Público Alvo
- Gestão de propaganda e promoções: Gerência de Marketing direto e e-Marketing
- Vendas e Prospecção
- O atendente e a consultora: Profissionalismo, Negociação e Marketing de relacionamento
- Técnicas de venda com foco em atendimento
- TLMKT direcionado: Scripts específicos
- Gestão da força de venda: O gerente de venda, desenvolvimento da equipe e avaliação de comportamento no pós-venda
- Controles - Planilhas de acompanhamento e Foco do negócio

DEPOIMENTOS:

"Falar da Escola de Excelência Fitness Mais, significa: conteúdo, pontualidade, respeito, organização e network com grandes profissionais do mercado fitness." Alexandre Cardoso - Gestor geral da Academia Fitsport.

"No nosso mercado, onde a demanda não cresce na mesma proporção em que surgem novas academias, o acesso a novas tecnologias é o melhor caminho para o sucesso. Não há como vencer os desafios e a concorrência sem o investimento na capacitação da sua equipe e no desenvolvimento e a diferenciação do seu produto." Luis Amoroso - Superintendente da Monday Academia.

**Para maiores informações, entre em contato pelos
telefones 11 20840310/ 11 2966.4349 ou pelo site
www.fitnessmais.com.br**

OUTFITmixx

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

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

Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão
e carenagem

Novos



Reformados



Movement
TECHNOLOGY



Suprema

R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba
São Paulo SP - 05140-120
www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br

Aceitamos
Cartões Visa



MERCUR
Desde 1924

Pisos Mercur

Mais segurança e conforto para a sua academia.

A Mercur oferece ótimas opções de revestimentos para as mais variadas situações. São pisos especiais para academias, áreas de desenvolvimento físico e reabilitação, criando espaços acolhedores e seguros, além de valorizar a decoração do ambiente, com muitas alternativas de cores e superfícies. Os pisos podem ser fornecidos para serem colados no contra-piso ou no conceito Fit - placas que se encaixam como um quebra-cabeça.

Conheça outras opções de produtos Mercur para as mais variadas aplicações.

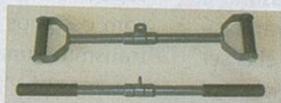
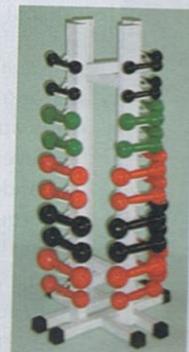
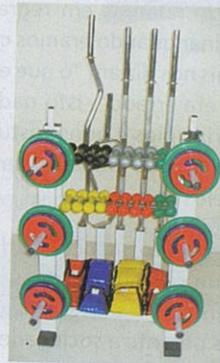
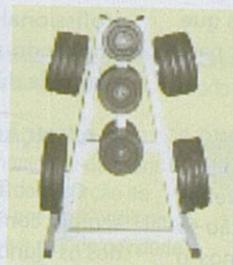
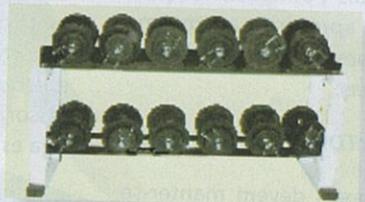
Fone: (51)3719.9500 - www.mercur.com.br - revestimentos@mercur.com.br

UP'LIFT



weight lifting
equipment

Lojista, Seja nosso revendedor



Própria
arras - Puxadores - Estantes
Mini Jump - Caneleiras

Fabrica : Rua Riviera, 96 - Jacaré - Rio de Janeiro - RJ Tel.: 21 2581-5254 uplift@uplift.com.br www.uplift.com.br

Manual de atendimento 2008



Prof. Esp. Rodrigo
Martins Cintra
CREF SP 005762-G

Professor de Adm. & Mkt. Esportivo - Universidade Paulista - UNIP. Palestrante de cursos de Adm. & Mkt. Esportivo desde 2003. Consultor gerencial de academias desde 2002. Pós-graduado em Adm. & Mkt Esportivo. Graduado em Educação Física e Desportos.
prof.rodrigocintra@hotmail.com
www.cintrapersonal.com.br
(11) 9974-3715 / (71) 9987-4440

Tendo em vista a necessidade de organização das academias, prestando consultorias e avaliando os processos, as metodologias, a organização e o atendimento nas academias, ao longo destes anos, percebi que uma das principais dificuldades dos gestores é: Como criar regras bem definidas de forma que essas regras sejam cumpridas, que não sejam enfadonhas, nem tão pouco, sejam levadas ao desuso devido ao desconforto natural que leis e regras geram?

A resposta é simples, toda regra deve ser compreendida e proposta, não imposta, pois toda regra imposta, vira uma obrigação incondicional e toda imposição gera um desconforto.

Quando falamos em regras temos que imaginar quando éramos crianças e nossos pais nos diziam "o que era certo" e "o que era errado". Isto nada mais é do que princípios e bons costumes que nos são passados (ou deveriam ser passados) pelos patriarcas.

E a partir dos conceitos de certo e errado que criamos em nossa mente é que aprendemos sobre nossos direitos e deveres perante a sociedade; e tão só quando aprendemos e entendemos o "porque" das "regras" é que as cumprimos com a interpretação necessária e com bom senso, pois caso contrário, se não entendermos estas regras, elas serão sempre vistas como algo imposto e

sem sentido, e que se não tem sentido, cairá no esquecimento e desuso ao longo do tempo.

Pois é, muito bom, mas agora vamos transportar tudo isso pras nossas salas de aulas de nossas academias... Lei, sociedade, "certo & errado", bom senso, bons costumes... Estarei traduzindo para as salas de musculação e ginástica os bons costumes e boas maneiras ditas acima, e mais que isso lembrar-lhe que **nossos clientes querem ser tratados como "cada um deles" gostariam de ser tratado e não como diz o ditado popular "trate as pessoas como você gostaria de ser tratado", porque cada pessoa é uma pessoa e temos que perceber como cada ser humano gosta e quer ser tratado de forma individual.** Então vamos à realidade das academias:

A seguir você "coincidentalmente" enxergará alguns de seus colaboradores nos itens que segue, e nada melhor do que desenvolver oficinas, grupos de estudos comportamentais, mesas redondas e até reunião com ata e assinatura, firmando compromisso com o sucesso do tema, pois só com o empenho máximo é que sua equipe será mais que profissional, será uma equipe promissora, verdadeira, amiga e ética em todos os aspectos.

Veja e reproduza 12 passos para uma boa educação profissional:

1. APRESENTE-SE E SEJA PRESTATIVO

Para a recepção de alunos novos e / ou "desconhecidos", é importante que o profissional se apresente ao mesmo mostrando-se prestativo ao esclarecimento de dúvidas;

2. ATENÇÃO A TODOS OS ALUNOS

Os profissionais devem manter-se sempre com a atenção voltada para todos os alunos de um modo geral, evitando atenção demasiada para um aluno específico. Lembre-se: "estar sempre com os olhos voltados para os alunos transmite uma sensação de segurança aos mesmos"; "mesmo que você não

diga uma palavra, quando estiver circulando pela sala, um simples toque ou olhar fará com que o aluno saiba que você sabe que ele está ali";

3. APRENDA A SORRIR SEMPRE

Nós estamos preocupados com a saúde e bem estar de nossos alunos, portanto, um sorriso no rosto e algumas doses de ânimo irão contagiar nossos alunos. Quando entramos em nosso ambiente de trabalho devemos deixar todos os nossos problemas do lado de fora da academia, isto facilitará essa energia positiva no ambiente de trabalho;

4. ÉTICA É FUNDAMENTAL

Para a correção de posturas e técnicas de execução dos exercícios devemos lembrar-nos da Ética Profissional e ter muito cuidado ao abordar o aluno para realização de tal correção. Lembre-se: "somos uma equipe de profissionais e devemos nos fortalecer", para tanto, devemos em primeiro lugar avaliar a necessidade de correção da técnica no exato momento do exercício; após este passo, caso seja realmente necessário a tomada de atitude naquele momento para se evitar uma lesão, é importante que se pergunte cuidadosamente porque o aluno está executando o exercício de tal maneira, para que em seguida seja sugerida uma nova técnica e, quando realizada tal correção o profissional deverá entrar em contato com o professor que havia dado tal instrução e que por qualquer eventualidade não estava ali naquele momento; caso não haja necessidade de correção imediata, entretanto o profissional se encontrar em dúvida sobre a técnica de execução de tal exercício, converse com o colega (professor) que orientou o aluno para que seja estabelecido um consenso;

5. SAIBA O QUE FALAR E COMO FALAR

Referente ao item anterior, em hipótese alguma o profissional que se encontrar nesta situação deverá dizer ao aluno que o professor / estagiário que o orientou estava errado. Substitua a frase: "fu-

lano estava errado..." por "que tal experimentar assim..."; aos poucos estaremos corrigindo todos os alunos e estaremos sempre nos apresentando como uma equipe de profissionais competentes;

6. DISCUSSÃO TEM HORA

Nos casos em que profissionais dirijam sobre técnicas e posturas, os mesmos deverão comunicar ao coordenador técnico para auxílio na resolução do problema ou para que seja marcada uma reunião entre si, ou ainda um grupo de estudos para discussão do caso;

7. RESPEITE SEU COMPANHEIRO

O profissional que realizar qualquer alteração na planilha de treinamento montada por outro profissional (caso isso ocorra por eventualidade) deverá comunicar ao mesmo e, discutir o motivo da mudança; deverá inclusive assumir a responsabilidade sobre tais alterações. Sempre que possível, consulte o professor orientador da planilha de treino antes de efetuar qualquer alteração. Lembre-se: "o profissional que preparou aquela planilha se empenhou para fazê-la da melhor maneira possível";

8. TENHA BOM SENSO

Quando algum aluno apresentar dores exacerbadas durante a realização de algum exercício, o mesmo deve ser evitado para que não ocorram maiores problemas. Cabe ao profissional presente no momento avaliar a situação e tomar as medidas cabíveis para evitar problemas posteriores;

9. CONVERSE PARA CHEGAR A UMA SOLUÇÃO

Procure conversar com seus companheiros de trabalho apresentando a situação, para que possa ser discutida uma possível solução para o problema caso se sinta inseguro ou inapto para resolver sozinho;

10. COM 01 OU 100 ALUNOS O ATENDIMENTO TEM QUE SER EXEMPLAR

Independente da quantidade de alunos nas salas de musculação e condicionamento físico, os profissionais devem sempre se organizar entre si para que não fiquem ociosos em determinado local estando sempre presente para acompanhamento, mesmo que isto signifique dar atenção para apenas um aluno;

11. ATENÇÃO DIÁRIA NA PLANILHA DE TREINO

O profissional deve verificar a planilha de treinamento dos alunos que estiverem se exercitando, observando os seguintes referenciais: - há quanto tempo o aluno já treina ou em que data o aluno iniciou seu treinamento; - nome do aluno; - data da atualização da planilha; - objetivo do aluno; - dados da planilha relacionados aos objetivos individuais que possibilitem ao profissional realizar orientações corretas baseadas nas informações determinadas em sua planilha;

12. CUMPRA COM SEUS HORÁRIOS PARA AJUDAR A TODOS

É importante que o profissional cumpra seu horário de trabalho com pontualidade; procure chegar PELO MENOS 10 minutos antes;

Os horários de lanche devem ser respeitados, pois a programação é baseada na disponibilidade dos profissionais presentes no momento para que possamos trabalhar de maneira eficiente. ●

Saia na frente
com a nova Supertech
FC 2.0
PROFISSIONAL

A nova esteira FC 2.0 Profissional da Supertech oferece design arrojado, conforto e segurança.

Com 8 programas de treinamento pré-definidos e sistema de absorção de impacto por deck oscilante, a FC 2.0 é a grande novidade do ano no Brasil.

SUPERTECH

Consulte nossos representantes: www.supertechfitness.com.br
R. Bernardo Guimarães, 50 - Jd das Bandeiras - Jundiaí - SP
Tel: (11) 4601-1146 / 4584-3959 - e-mail: sac@supertechfitness.com.br

pmcpublicidade.com.br

Dicas de escolha e manutenção de acessórios - 5ª parte



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

Delegado Regional da FIEP-SP. Palestrante em vários congressos. (11) 3906-0860 / 9712-1060. outfitmixx@ig.com.br - fiep.sp@ig.com.br - www.outfitmixx.com.br. Mande suas sugestões, críticas e perguntas para: prof.almirdf@hotmail.com.

Dando continuidade ao assunto de escolha e manutenção de acessórios utilizados em aulas de lutas, artes marciais e aero-boxe e aulas com sistemas.

SACO DE PANCADA SUSPENSO:

confeccionados em tecido de capota de alta resistência, nos tamanhos de 50, 60, 75, 90 cm e 1,00, 1,20, e 1,30m e também nas medidas especiais de 1,60 e 1,80m. As cores mais usadas são: preto, azul e vermelho. Poderá ser confeccionados, também, em couro tingido. Alguns fabricantes utilizam para o enchimento: areia, serragem ou tecido socado. O mais recomendado é com tecido.



SACO UPPERCUT (golpes de gancho) SUSPENSO ou de PAREDE. O suspenso é confeccionado em tecido de capota na cor preto, vermelho ou azul e o enchimento igual ao saco de pancada nas dimensões de 46 x 92cm. O de parede é confeccionado em couro ou capota de vinil de alta qualidade na cor preta e com espuma expandida de densidade 100 em mono bloco. Ideal para trabalhar golpes do tipo gancho, cotoveladas e socos laterais (cruzado).



SPEED BAG ou DOUBLÉ END BAG (pushing rápido ou teto solo):

confeccionado em corvim ou em couro brilhante de alta densidade, com dupla costura interna, com câmara de borracha de alta resistência. Sua bandeja poderá ser madeira crua, pintada ou revestida com fórmica. A mais aconselhada é a com madeira crua. O suporte poderá ser de dois tipos o fixo na parede ou com haste regulável.



SACO COM BASE:

confeccionado em espuma expandida de alta densidade, revestido de tecido de capota ou vinil de alta resistência, nas cores: preto, vermelho, azul ou cinza. Sua base de PU (poliuretano) de alta resistência. O enchimento poderá ser de água ou areia para a estabilidade e o seu peso é de aproximado de 122Kg. As medidas dos sacos originais são: 33cm de diâmetro por 66cm de altura com base de 61cm de diâmetro. Saco XXL normal e com pontuação tem 45,72cm de diâmetro por 132,08cm de altura e com base de 71,12cm de diâmetro e altura total de 175,26cm. Existe também o com flexibilidade na haste para aumentar a dificuldade de exercícios.



OPPERCUT DE ENCAIXE DE PRESSÃO (anel para exercício de golpe tipo gancho):

confeccionado em látex expandido e macio, envolvida em tecido de corvim na cor preta que é facilmente adaptável em qualquer saco de pancada, seja ele suspenso ou com base.



LIMPEZA E MANUTENÇÃO: A limpeza de todos esses itens deverá ser com produto multiuso ou Flash Bio Clean diluí-

do 1 parte para 2 partes de água, esborriçar no material e secar com um pano de algodão seco. Este processo deverá ser feito logo após o término do uso, evitando o acúmulo de suor e poeira. A manutenção deverá ser feita uma vez por semana com White Clean Gel (por conter silicone) ou com silicone em aerosol, espalhando com uma esponja macia e retirar o excesso com um pano de algodão seco.

BOB (boneco SPARRING) Tipos: curto, longo com shorts e bag bob (suspenso).

Todos confeccionados em látex injetado de alta qualidade. O Bob curto mede 70x39x26cm. Bob longo e bag bob medem 101x39x26cm. As bases são de PU (poliuretano) de alta resistência. Os bobs de base podem medir no total por ser com ajuste nas alturas de 1,52 a 2,08m e sua base cheia, que poderá ser de água ou areia, pesa aproximadamente 125Kg. O bag bob deverá ser fixado com 2 elásticos na parte inferior e corrente na parte superior. Poderá ser preenchido com areia para ficar mais estável facilitando o treinamento de defesas e de contra golpes.

Sua limpeza deve ser feita 3 vezes por semana (dependerá da quantidade de aulas) e fazer com água e detergente neutro passar com uma esponja macia e secar com um pano de algodão seco. A manutenção deverá ser feita com White Clean Gel espalhado com uma esponja macia e com um pano de algodão seco retirar o excesso. Esta manutenção poderá ser feita uma vez por semana. As bases deverão seguir este mesmo procedimento.



Obs. O **Flash Bio Clean** é um produto com formulação química que confere um alto poder de assepsia com propriedades microbiológicas sobre: algas, bactérias aeróbias e anaeróbias, fungos e bactérias. E contém silicone.

E o **White Clean Gel** é um produto com a mais alta qualidade e com altos teores de substâncias ativas, limpa com maior profundidade e rapidez, com silicone, revitalizando e protegendo superfície não lavável. ●





**A Rio Sports Show
comemorando seus 10 anos de sucesso
está de volta à Marina da Glória - RJ**



Você não pode ficar de fora desse grande acontecimento

Marque em sua Agenda

dias 24, 25 e

DAS 12 HS. ÀS 20 HS

26 de Julho

DAS 10 HS. ÀS 18 HS

organização



informações **(21) 3478-1999**
riosportshow@savagetpromocoes.com.br

Endereço Marina da Glória - RJ
Av. Infante Dom Henrique S/Nº - Glória - Rio de Janeiro

Venha comemorar conosco e aproveite a oportunidade para estar em contato com as grandes empresas de fitness, que estarão apresentando as novidades do mercado.

Um aparelho que dispensa até o uso de energia elétrica só poderia dar resistência.



Mesmo sendo líder de mercado e presente em mais de 20 países, a Movement não pára de inovar. Prova disso é o Elíptico E 610 com 16 níveis de resistência eletromagnética e 10 programas de treinamento em um equipamento com design inovador, aliando tecnologia e conforto para quem busca a melhor performance. Saiba mais sobre essa novidade.

 **Movement**
by Brudden

0800 772 40 80 www.movement.com.br