

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano VII - nº 38 - 2009



UMA NOVA ERA AUDIOVISUAL QUE VAI REVOLUCIONAR A SUA ACADEMIA!

ISSN 1678-7382



Em primeira mão apresentamos como funciona o serviço de RÁDIOACADEMIA da LISTENX e o lançamento de seu sistema POWER VISION que vai revolucionar a sua academia!

2009

COMEÇA CHEIO

DE ENERGIA!



Body
Systems
Latin America



**Neste ano, as academias licenciadas da
Body Systems terão:**

- **GFMi 2009** – A última palavra em gestão, para proprietários, gerentes e coordenadores.
- **Recepção e Vendas** – Treinamento de última geração para recepcionistas e vendedores.
- **Clube Body Systems** – Todos os benefícios oferecidos aos professores, agora também para as academias.
- **Cursos de Liderança** – Desenvolvimento de gestores e líderes, com base nos princípios da gestão participativa.
- **Seminários de Negócios em Fitness** – Abordando assuntos diversos do setor, como retenção, seleção e recrutamento, questões trabalhistas e fiscais, estratégias de marketing e eventos.

Em todo o Brasil, ao vivo e telepresencial.

Para ter tudo isso e os melhores programas de ginástica do planeta, ligue **(11) 3529.2880** ou mande seu e-mail para **central@bodysystems.net**

Powered By:



O Brasil talvez seja o único país do mundo onde o ano é composto por 10 meses. Aqui nada se move, nada se faz, nada se mexe até que passe o Carnaval. Não tenho nada contra essa data festiva e que gera riquezas e trabalho para nosso país. Mas as pessoas precisam entender que dois meses podem e fazem toda a diferença no resultado de trabalhos planejados e feitos com dedicação. Não bastasse esse pequeno problema festivo, foi associado a ele uma "crise mundial" que nem se quer tocou no mercado fitness nacional, mas empresários com uma visão frontal acham que o momento é de cortes, de cuidados, de apreensão.

Diante de tudo isso estamos aqui, cumprindo nosso trabalho, nosso compromisso com o leitor e com nossos colaboradores. A Revista Empresário Fitness faz o papel dela de levar informação de qualidade a todos aqueles que acreditam num ano com 12 meses de muito trabalho, e que com esse trabalho não haverá crise suficiente para impedir o alcance de resultados.

Aproveitem cada matéria, suguem de nossos colunistas todo o néctar da experiência e sabedoria que eles podem oferecer.

Uma excelente leitura!

Equipe Empresário Fitness & Health

Acesse nosso site
www.revistaempresariofitness.com.br
 E-mail: atitude.editora@uol.com.br
 Endereço para correspondência:
 Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03
 Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

- **06** Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves
Moinhos, tropeços e otimismo
- **08** Mercado Fitness - João Moraes Neto
Mude seus pensamentos e melhore seus resultados
- **10** Consultoria - João Batista
O novo mantra do Fitness
- **12** Consultoria e RH - Thiago Villaça
Gestão de pessoas em ambiente dinâmico e evolutivo
- **14** Consultoria e Negócios - Paulo Akiau
Momento de reflexão
- **16** Vitrine
Cardiofit Terrazul
- **18** Consultoria - Leonardo Allevato
Processos: otimizando os resultados de sua empresa
- **20** Matéria de Capa
ListenX - Som nas academias
- **26** Mercado Fitness - Luis Perdomo
Existe retenção de clientes?
- **28** Manutenção - Prof. Almir Facchinatto
Dicas de escolha e manutenção de bancos de vestiários
- **30** Entrevista
Astro Equipamentos



EXPEDIENTE



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

Atitude Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**
 Ano VII - Edição nº 38 - Fevereiro de 2009
 Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior
 Diagramação e Layout - Lilian Fernandes
 Arte da Capa - ListenX
 Criação visual de matéria de capa - ListenX
 Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda
atitude.editora@uol.com.br
 Assinaturas e SAC - Evandro Batista Dias
 Comercial - Vivian Ingrid Ignácio / Romeu Gomes Paião Jr.
 Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 - Barra Funda - São Paulo / SP
 CEP: 01151-000 - Fone/Fax: (11) 3822-2275
 Fotolito e impressão: Garilli Gráfica Editora
 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).

TREINAMENTO FUNCIONAL

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



FS3012-R3D

SL2056

Body Systems
Latin America

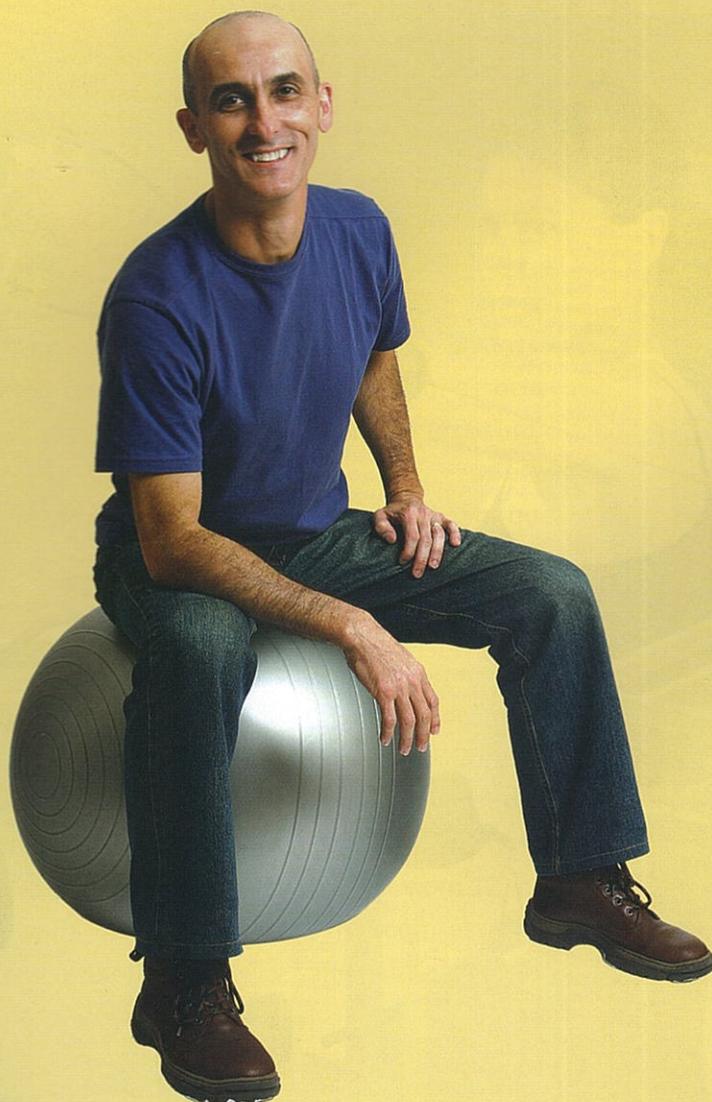
CORE 360°
Treinamento Funcional

Aparelho Oficial do
Treinamento Funcional

www.righetto.com.br

Righetto
FITNESS EQUIPMENT

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto
Campinas/SP • Brasil • CEP13056-094
(19) 3766-7600 • righetto@righetto.com.br



Moinhos, tropeços e otimismo

Há alguns meses atrás, uma lesão no meu tornozelo direito, fruto de uma partida de futebol com os amigos me tirou por algum tempo de uma das atividades físicas que faço constantemente: a corrida. Depois de um período de repouso forçado, em meu retorno a rotina de corridas, logo na primeira vez, ao longo do trajeto “tropecei” em um galho de árvore que se escondia no piso. Desequilibrei-me e tive que pisar forte no chão; como era de se esperar, com o pé que estava em recuperação. A palavra que saiu de forma involuntária de minha boca foi - “YES” (é dessa forma que comemoro um gol, um momento de grande alegria), pois percebi que estava totalmente recuperado da lesão. A partir daí, comecei a pensar e a compartilhar com amigos, alunos e pessoas que como você me concedem o privilégio de me ouvir ou ler, o que está implícito na reação que temos após um “tropeço”. Estamos vivendo um momento onde a forma com que se olha, percebe e reage ao cenário de tropeços da economia mundial faz uma grande diferença. Tenho conversado com pessoas, empresários e homens de negócios que se mostram extremamente energizados e falando seu - “YES”, colocando em seu discurso o otimismo e se empenhando em fazer novos investimentos e construir negócios que empregarão várias pessoas e alimentarão muitos sonhos. Sem qualquer envolvimento político e até mesmo com certa discordância de algumas atitudes que nosso presidente vem adotando em sua trajetória, fico profundamente feliz de ver em seus depoimentos, discursos e mensagens uma posição otimista na tentativa de convencer nosso povo a acreditar, trabalhar e construir valores sem ficar reclamando. Lembre-se que em tempos de grande vendaval você tem duas formas de se posicionar: ou se recolhe a um abrigo ou constrói um moinho. Minhas sugestões são: otimismo, busque um novo curso de qualificação, se envolva com novos projetos, conquiste novos conhecimentos... construa moinhos e diga “YES”. ■

Jorge Gonçalves

É consultor de empresas.

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



Strong • Smart • Beautiful



Changing the rules

Apresentamos a nova esteira T7xe

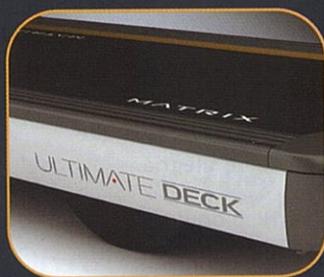
Ready, Touch...



A nova esteira Matrix T7xe é projetada para inspirar usuários de todos os níveis e proporcionar durabilidade à sua academia. Com nossa revolucionária tecnologia FitTouch™, a T7xe irá redefinir a experiência de uso de uma esteira. O sistema Ultimate Deck™ da Matrix proporciona conforto e durabilidade inigualáveis, resultando em um melhor desempenho final. A nova tecnologia Vista Clear™ de TV oferece a imagem digital mais vibrante do mercado. Você está pronto para experimentar um novo padrão em esteiras profissionais?



Technologia FitTouch™



Sistema Ultimate Deck™



Technologia Vista Clear™
de Televisão

Powered By



19 2107 5300 | contato@johnsonhealthtech.com.br | www.johnsonhealthtech.com.br

iPod é uma marca registrada da Apple Computer, Inc. registrada nos Estados Unidos e outros países.

Mude seus pensamentos e melhore os seus resultados

Como não tive a oportunidade de me despedir e desejar um ótimo ano novo a você, caro leitor, quero iniciar esta minha primeira matéria do ano, com um FELIZ E OTIMISTA 2009.

Com certeza a crise globalizada que nos atinge desde o segundo semestre de 2008, e se mostra cada vez mais acentuada e indigesta nestes primeiros meses de 2009, não nos deixa muito animados a sentir a euforia costumeira de início de ano. Mas devemos nos animar, pois o nosso setor é um dos poucos setores que se pensarmos de maneira lógica veremos que tem tudo para crescer muito neste ano. E para incentivar os bons pensamentos, quero iniciar o ano trazendo para vocês um texto deste incrível médico / filósofo indiano, chamado Deepak Chopra. Sua forma de pensar cabe perfeitamente para todos nós que estamos a serviço da saúde e da qualidade de vida. Nós devemos ser os primeiros a praticar e fortalecer nossos pensamentos e ideias, de maneira a poder contribuir para o crescimento e qualidade de vida de nossos clientes e alunos e assim melhorar nossos resultados e posição no mercado. Lembrem-se, tudo tem uma ligação, portanto não custa aproveitar o início do ano e conhecer novas maneiras de encarar o mundo e administrar o seu negócio. Expandam seus pensamentos e abram suas mentes para o novo!

Deepak Chopra é um indiano radicado nos EUA desde a década de 70, médico formado na Índia, com especialização em Endocrinologia nos

Estados Unidos. Filósofo de reputação internacional, já escreveu mais de 35 livros e é considerado um dos mais respeitados pensadores da atualidade. Segundo ele, em seu texto intitulado "Mutantes" somos as únicas criaturas na face da terra capazes de mudar nossa biologia pelo que pensamos e sentimos!

Nosso cérebro é como um grande arquivo. Muitas vezes, se faz necessário tirar o que não está interessando e jogar fora, para ter espaço e colocar algo no item de boas lembranças.

Nossas células estão constantemente bisbilhotando nossos pensamentos e sendo modificados por eles. Um surto de depressão pode arrasar seu sistema imunológico; apaixonar-se, ao contrário, pode fortificá-lo tremendamente. A alegria e a realização nos mantém saudáveis e prolongam a vida. A recordação de uma situação estressante, que não passa de um fio de pensamento, libera o mesmo fluxo de hormônios destrutivos que o estresse. Quem está deprimido por causa da perda de ganhos projeta tristeza por toda parte no corpo, a produção de neurotransmissores por parte do cérebro reduz-se, o nível de hormônios baixa, o ciclo de sono é interrompido, os receptores neuropeptídicos na superfície externa das células da pele tornam-se distorcidos, as plaquetas sanguíneas ficam mais viscosas e mais propensas a formar grumos e até suas lágrimas contêm traços químicos diferentes das lágrimas de alegria.

Todo este perfil bioquímico será drasticamente alterado quando a pessoa encontra uma nova posição. Isto reforça a grande necessidade de usar nossa consciência para criar os corpos que realmente desejamos. A ansiedade por causa de um exame acaba pas-

sando, assim como a depressão por causa das dificuldades financeiras. O processo de envelhecimento, contudo, tem que ser combatido a cada dia. Shakespeare não estava sendo metafórico quando Próspero disse: "Nós somos feitos da mesma matéria dos sonhos." Você quer saber como está seu corpo hoje? Lembre-se do que pensou ontem. Quer saber como estará seu corpo amanhã? Olhe seus pensamentos hoje! Ou você abre seu coração, ou algum cardiologista o fará por você! Assim sendo, embora seja praticamente impossível tirar totalmente de nossas mentes tanto conquistas, quanto frustrações do passado é importante não valorizarmos sentimentos como sofrimento, teimosia, ódio, rancor, mágoas, derrotas e ressentimentos.

Nosso cérebro é como um grande arquivo. Muitas vezes, se faz necessário tirar o que não está interessando e jogar fora, para ter espaço e colocar algo no item de boas lembranças. Guardar objetos velhos e inúteis, manda duas mensagens ao cérebro: que não confia no amanhã e que não acredita conseguir o melhor, são entraves para prosperidade. O guardar tem o significado de que poderá faltar. Ser e estar aberto a novas situações irá fazer com que coisas boas comecem a acontecer.

Pensem nisso! ■



João V. de Moraes Neto

CREF 033716-G/SP - Sócio Proprietário da academia Ecogym em Santo André/SP. jmoraes.neto@uol.com.br



RIO SPORTS SHOW 2009

Um evento como o Rio:
cheio de atrações.

O 1º evento de
moda exclusivo do
segmento fitness.



Rio Sports Show pratica solidariedade.



Visite a feira e pratique solidariedade!
Leve 1 kg de alimento não-perecível

Neste ano, a **Rio Sports Show** vai acontecer mais cedo e com muitas novidades. De 18 a 20 de junho, na Marina da Glória, a mais importante feira de esportes e fitness do Rio de Janeiro será palco de moda, saúde, entretenimento e fitness.



RIO SPORTS
FITNESS CONVENTION



RIO SPORTS
FASHION SHOW



RIO SPORTS
MEDICAL SHOW

- Palestras nos setores de Gestão de Academias, Saúde e Fitness
- Palestrantes internacionais
- Mais de 70 temas abordados na convenção
- 1ª Maratona  Movement Indoor
- Desfiles de Moda Fitness e Performance
- Feira de equipamentos e produtos para academias, clubes, clínicas, condomínios, entre outros

www.riosportshow.com.br
informações: (21) 3478.1999

patrocínio:



Movement
by Brudden

apoio:



realização:



O novo mantra do Fitness: bem-estar é blindagem contra a crise!

Auto-estima e atividade física monitorada são os melhores remédios para a ansiedade dos novos tempos de incerteza do emprego



Você, empresário do Fitness, já fez uma visita às empresas da redondeza (zona de captação de sua academia)? Conversou com o RH destas empresas? Procurou entender quais programas de Qualidade de Vida eles estão desenvolvendo para seus empregados? Não? Então está mais do que na hora de você fazer isto. Mexa-se!

Educar-se sobre esta crise. Antecipar-se aos seus efeitos e aperfeiçoar continuamente o seu modelo de gestão, intensificando o treinamento e capacitação de seu pessoal interno para que eles também compreendam o que está ocorrendo e sintam firmeza, e confiança, de que você está fazendo o máximo pelo seu negócio. Afinal você tem que sobreviver aos temporais e sair bonito do outro lado quando o sol aparecer.

A crise que o mundo está enfrentando não é fruto da (in)competência dos empresários do mundo real nem da produtividade. Você, empresário do Wellness, não contribuiu para isto, mesmo que tenha feito algumas burradas no seu negócio. Entretanto, todos nós estamos mergulhados nela porque é uma imploração do Sistema Monetário, colocando em risco o próprio valor do papel da moeda e do crédito. A ausência de dinheiro para crédito e, conseqüentemente, a falta de disponível para cobrir os gastos correntes, estabelece uma nova agonia de sobrevivência empresarial. Sem linhas de crédito para tocar os negócios e ajustar o fluxo de caixa, para o consumidor poder comprar, vale o quanto se tem disponível e a capacidade de reposição. E o que mais impacta a disponibilidade de caixa? salários e fornecedores. Pronto, aí está a fórmula para o desemprego. Na medida em que os empresários vão se dando conta de que a ordem do dia - custos - não é contratar e sim despedir, a ansiedade toma conta de todos, empregados e empregadores.

Um dos melhores remédios para este caso é manter-se em atividade - eu, você, nós eles, em forma. Esta é uma grande oportunidade para os empresários brasileiros de Fitness - a maioria pequenos e médios - estabelecerem programas de incentivo para que cada vez mais as pessoas busquem o bem-estar através da atividade física monitorada. Esta atividade é 'gênero de primeira necessidade', pois num corpo ativo as idéias são mais claras e, como não estamos mais em zona de conforto, nunca foram tão necessárias.

De um modo geral os departamentos de RH das empresas estão vivendo um momento dramático, pois tem que reduzir custos - entenda-se salários - numa completa ausência de fundamentos regulares, tais como baixa produtividade, renovação de talentos, etc. Eles tem que reduzir porque o mercado parou, num programa absolutamente esquizofrênico, pois trata-se de cortar na carne e não de enxugar. Como será o amanhã? Quem preservar? É hora de ter plena consciência do necessário, do essencial.

Aos empresários um recado: repensar seus modelos de gestão e focar no conhecimento dos desejos e anseios da população, que está mudando tão rápido quanto as tecnologias de comunicação que ela dispõe. Ofereçam seus serviços com alta taxa de Inovação, gerando idéias de valor à partir do seu acervo de Criatividade, pois afinal de contas ser empresário neste país é duro mesmo. Envolve todos os atores de seu negócio, pois é na crise que se vê quem tem empreendedorismo na veia.

O modelo de negócios predominante nos países emergentes é intuitivo, onde a formação do empresariado está alinhada no mercado com a presença maciça de pequenas e médias empresas, a maioria ge-

rada no período de grande surto inflacionário e baixo estoque de capital.

O Brasil, neste cenário turbulento, desponta como a grande economia da vez, por ser o ativo mais rentável e sustentável para a nova fronteira do capitalismo, após o assentamento desta crise global. Nosso país concentra condições potenciais de crescimento importantes para uma nova onda de investimentos internacionais. Falamos português do Oiapoque ao Chuí e estamos conectados em rede em todo o território nacional. Nosso Produto Interno Bruto ultrapassa a casa dos U\$1,5 trilhão e, apesar do míngua crescimento econômico da última década, as condições dos brasileiros - 190 milhões no 5º maior território do planeta - se alteraram para melhor expandindo a classe média com a entrada de 25 milhões de novos consumidores.

Esta é uma grande oportunidade para as pequenas e médias empresas trabalharem sua identidade como boutiques, especializadas, de conveniência e com grande capacidade de relacionar-se com os clientes de sua zona de influência.

Enfim, o Brasil reúne excelentes condições para uma consolidação da tendência de crescimento da demanda por produtos e serviços que impactem a Qualidade de Vida de sua população.

Como não cansa de dizer o professor Jorge Gonçalves: "O modelo de gestão do séc. 21 deve considerar os negócios como entretenimento, lúdicos, cheios de alegria". Isto só se consegue com investimento em profissionalismo e identidade da marca.

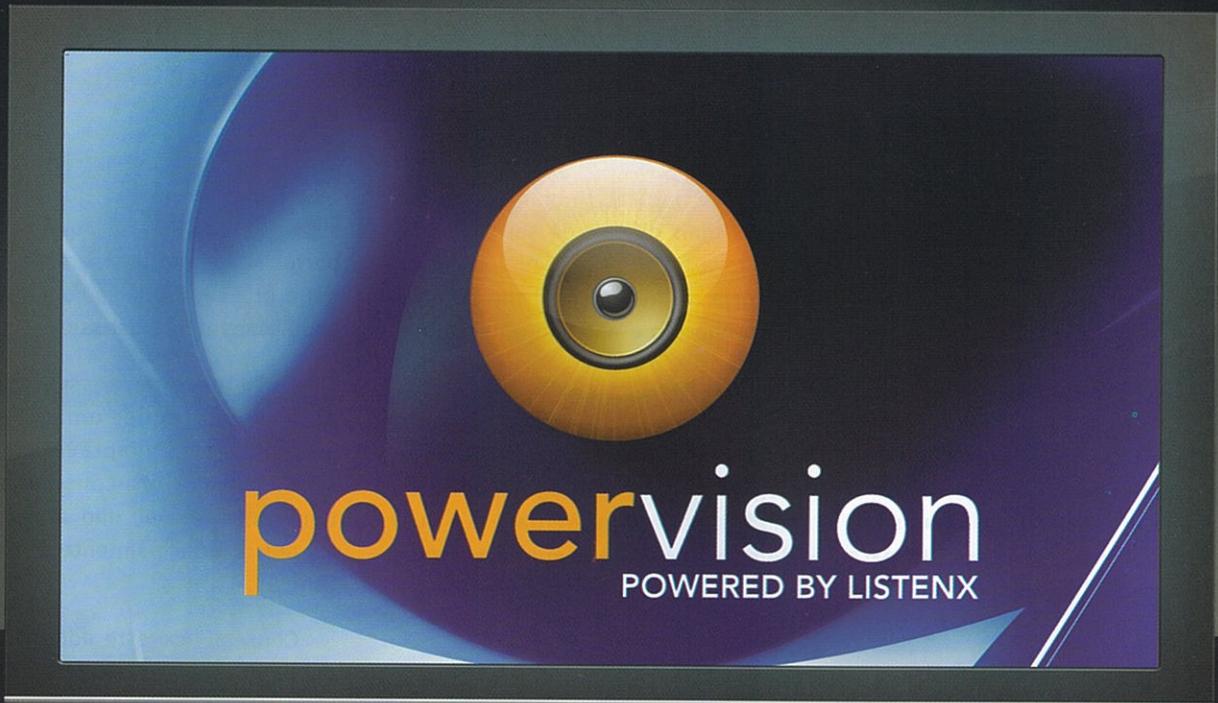
No novo século o mercado da Beleza e o de Fitness são bola da vez. ■



João Batista Ferreira

Titular da J2 Marketing - Consultoria em Gestão de Interação da Marca

Conheça a nova era da comunicação
audiovisual para academias!



Acesse
www.listenx.com.br/powervision

Nada mais será como antes...



Music & Emotion for Business

www.listenx.com.br
Tel: 55 11 5572-7716



RÁDIOACADEMIA



Gestão de pessoas em ambiente dinâmico e evolutivo

“Evolução não diz respeito ao quanto você andou... mas sim ao quanto você cresceu interiormente”

O setor fitness ao longo do tempo passou por muitas mudanças, tanto nos serviços prestados quanto nos produtos que oferecemos e o foco deste artigo se destina a falar das mudanças.

Um autor norte americano escreveu que “toda promessa é, no mínimo uma incerteza, pois tudo o que é dito hoje é dito em uma circunstância que não pode ser prevista para amanhã e tão logo, pode ou não, se realizar.” O que ele quis dizer é o que

A resposta é RENDA-SE. Mudar é um processo natural, mudar é uma das coisas mais difíceis de se fazer, pois nos leva ao novo e o novo, para a maioria de nós é encarado como o desconhecido e não como uma oportunidade.

Muitas pessoas nem ao menos sabem que são “conservadoras”, pois negam qualquer apego à ideia de mudar, o apego, na verdade é a pura demonstração de segurança gerada pela estabilidade de um relacionamento e estabilidade nos remete ao

samos mudar a nós mesmos, temos que parar de querer que as coisas sejam sempre estáveis, que tudo seja perfeito, do jeito que sempre foi, afinal o que seria do ser humano se os problemas não existissem?

A dinâmica do nosso ambiente de trabalho requer uma liderança extremamente adaptável, sensível às mudanças, auto-consciente e altamente maleável, não só às pessoas, mas e principalmente às circunstâncias.

Conseguindo este líder, capaz de se adaptar, de mudar, de se auto-conscientizar e maleável as pessoas conseguiremos transformar a incerteza gerada pela promessa de bons resultados de hoje na garantia da excelência gerada pela inconstância das mudanças do amanhã... ■

Antes de querer mudar as pessoas nós precisamos mudar a nós mesmos, temos que parar de querer que as coisas sejam sempre estáveis, que tudo seja perfeito, do jeito que sempre foi, afinal o que seria do ser humano se os problemas não existissem?

vemos hoje em nossos relacionamentos, sejam eles pessoais, profissionais ou de qualquer outra natureza. Nossos votos e juramentos são uma causa infundada que não se sustenta ao longo do tempo, simplesmente porque TUDO MUDA o tempo todo.

O que falar então do tratamento que damos as pessoas que trabalham conosco, uma vez que cada ser humano é diferente do outro. O que fazer diante de um ambiente (atribua a “ambiente”, o que quiser, o mundo, a sua empresa ou até mesmo a sua família) que não se sustenta com o tempo e que evolui a cada segundo?

conforto. O que me faz lembrar de uma frase que está na moda: “ninguém cresce no conforto” então BUSQUE O DESCONFORTO para sua evolução.

Mas então o que fazer? Simples, não resista as mudanças, também não tente entendê-las, simplesmente aceite-as, aceitar a mudança é aceitar um movimento natural de tudo uma vez que TUDO MUDA o tempo todo.

Você deve estar se perguntando o que isso tem a ver com o título deste artigo. E a resposta é que antes de querer mudar as pessoas nós preci-

“Segurança não depende do terreno que você pisa... mas sim na quantidade de terrenos que você já experimentou andar”



Thiago Villaça

Coordenador de Unidade da Rede de Academias A!BodyTech - Gestor de Recursos Humanos - (21) 9705-4738 - thiago.villaca@abodytech.com.br



PRÓ-PHISICAL®

APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

O conceito de biomecânica é para a Pró-Physical o ponto de partida. Não produzimos aparelhos de ginástica apenas para serem vendidos, mas acima de tudo para serem funcionais !!!



• FLEXOR SENTADO | CL-003



• LEG PRESS HORIZONTAL | CL-007



• MÁQUINA P/ GLÚTEO | CL-008



• BANCO P/ REMADA | CL-013



• PEITORAL DORSAL | CL-017



• SUPINO VERTICAL | CL-018



• DESENVOLVIMENTO | CL-020



• LEG PRESS 45° | CL-028



• BANCO SUPINO RETO | CL-031

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

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

FONE/FAX: (14) 3521-1880
3524-2521
3524-9707
3524-3055
FAX: (14) 3524-5238

Momento de reflexão

"Não pretendemos que as coisas mudem, se sempre fazemos o mesmo. A crise é a melhor benção que pode ocorrer com as pessoas e países, porque a crise traz progressos. A criatividade nasce da angústia, como o dia nasce da noite escura. É na crise que nascem as invenções, os descobrimentos e as grandes estratégias. Quem supera a crise, supera a si mesmo sem ficar "superado". Quem atribue à crise seus fracassos e penúrias, violenta seu próprio talento e respeita mais os problemas do que as soluções. A verdadeira crise é a crise da incompetência. O inconveniente das pessoas e dos países é a esperança de encontrar as saídas e soluções fáceis. Sem crise não há desafios, sem desafios, a vida é uma rotina, uma lenta agonia. Sem crise não há mérito. É na crise que se aflora o melhor de cada um. Falar de crise é promovê-la, e calar-se sobre ela é exaltar o conformismo. Em vez disso, trabalhemos duro. Acabemos de uma vez com a única crise ameaçadora, que é a tragédia de não querer lutar para superá-la".

O texto acima, infelizmente, não é meu. Adoraria que fosse, pois expressa e resume o pensamento que cada um de nós deveria ter num momento como esse. E veja que o nosso setor nem mesmo sofreu qualquer consequência com a crise que assola o mundo nestes tempos. Pelo contrário, ao conversar com academias Brasil a fora, sentimos que o mês de Janeiro superou na maioria das vezes o Janeiro de 2008. Mas ainda assim, há casos relatados de academias que atribuem seu momento delicado à crise mundial. Infelizmente é impossível concordar com elas. Opto por concluir que trata-se de uma crise individual daquela empresa, e nada tem a ver com a recessão que a maioria dos países enfrenta hoje. Em nossas estatísticas, a esmagadora maioria dos relatos de crise por parte de uma academia vem acompanhado da afirmação "eu já tentei de tudo, mas aqui na minha cidade é diferente, as coisas não funcionam" ou "eu tento implementar mudanças, mas minha equipe não cumpre o que foi pedi-

do" ou ainda "estou desiludido com o potencial deste mercado, penso que isso não tem futuro". Aí vai meu pensamento sobre isso tudo:

Ao conversar com diferentes gestores, de diferentes empresas, minha percepção é de que boa parte deles não acredita nas pessoas. Achar que só eles são capazes de ter idéias, de comprometer-se com objetivos e metas, de agregar valor ao negócio. Quanto à pessoas, acreditam que são meros funcionários, que só pensam na remuneração do fim do mês e que não dão a mínima para a empresa, ou quando dão são limitados e infelizmente não tem inteligência ou competência para sugerir, opinar, criticar, enfim, participar do processo decisório. E vem daí a mais moderna tendência no universo corporativo, a gestão participativa. Os verdadeiros líderes diferenciam-se dos "chefes" ou "donos" exatamente por acreditar que TODOS os que fazem parte de seu time, independente do nível sócio-econômico e cultural do qual fazem parte, ou do tempo de casa de cada um, tem uma contribuição inesgotável para fazer, bastando para isso haver a oportunidade e a liderança construtiva. Ao acreditar no valor inesgotável de cada pessoa, nos permitimos abrir as portas para sua contribuição, da qual muitas vezes vem a solução para os principais problemas que nos impedem de prosperar, de crescer. E mais, ao fazer parte das decisões, no lugar de receber as tarefas e metas pré-estabelecidas pelos gestores, as pessoas se comprometem de forma verdadeira, autêntica, determinada, aumentando de forma substancial as possibilidades de bons resultados e sucesso coletivo.

Ainda que pareça lógico para muitos (outros tantos nunca concordarão), a gestão participativa não é estratégia simples de ser implantada, exigindo cuidados para

não transformar a empresa num ambiente anárquico e incontrolável, o que também representaria um fiasco em termos de gestão. Mas para os que acreditam nela, a experiência pela qual estamos passando neste momento em nossa empresa nos leva a incentivar com entusiasmo os gestores que estão comigo nesta leitura. Investiguem as possibilidades hoje oferecidas no âmbito da educação empresarial e empreendedora, e caso haja interesse, está feito o convite para os encontros que vamos oferecer ao longo de 2009 aos nossos parceiros e clientes, onde esse tema será debatido com profundidade, visando possibilitar aos gestores de todo o Brasil uma discussão aberta sobre as ferramen-

tas e estratégias que, pelo menos para nossa empresa, começam hoje a fazer uma significativa diferença nos níveis de motivação, comprometimento e resultados alcançados por cada pessoa que faz parte de nosso time. E também nos resultados. Não havendo essa possibilidade, sugiro que pelo menos paremos alguns instantes para refletir sobre isso, podendo buscar na literatura informações que possam nos ajudar a encontrar um novo caminho para nossos negócios, contribuindo para construir um mercado mais ético, próspero e humano.

Sem crise não há mérito. É na crise que se aflora o melhor de cada um. Falar de crise é promovê-la, e calar-se sobre ela é exaltar o conformismo. Em vez disso, trabalhemos duro. Acabemos de uma vez com a única crise ameaçadora, que é a tragédia de não querer lutar para superá-la.

A propósito, o texto do primeiro parágrafo e de Albert Einstein...

Grande abraço. ■



Paulo Akiau
Diretor-Presidente da Body Systems Latin America

Com o adipômetro **NeO**
minha avaliação física
ficou mais ágil
e precisa.

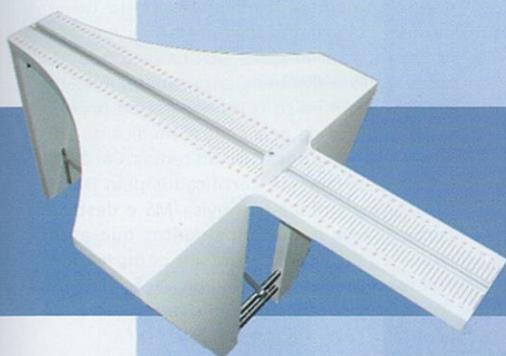


Troque seu velho por um NeO

Condições especiais de lançamento,
consulte.

Tudo para
Avaliação Física

Softwares, Livros, Aparelhos,...



LOJA

Compre on-line
em até 10 X

www.terrazul.com.br



- 1 Leitura direta mais simples e ágil.
- 2 Leitor frente e verso mais conforto e flexibilidade.
- 3 Construído com peças gêmeas o que garante maior precisão.
- 4 Fabricado em alumínio ultra-leve e resistente.
- 5- Tratamento de Superfície com cromogenação para uma higiene perfeita.

Quer ser um revendedor?

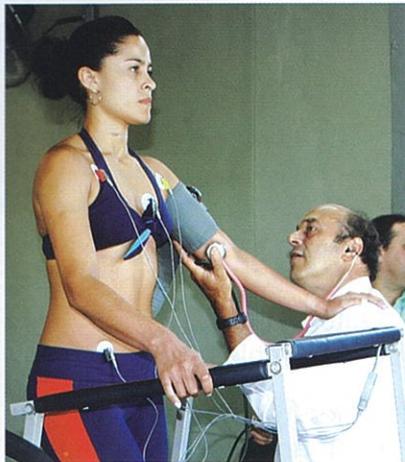
Escreva para:
Revenda@terrazul.com.br



**Atendimento: 11-32729305
35424533**

TERRAZUL
TECNOLOGIA

Cardiofit



Com a crescente preocupação dos empresários de nosso setor com o tema "Qualidade e Segurança na Prática da Atividade Física" a revista *Empresário Fitness* foi ao mercado em busca de informações e novas tecnologias que trouxessem soluções práticas e informações úteis aos empresários de academias em especial. Em nossa procura encontramos uma novidade bem interessante, o produto formado por um aparelho e softwares, permite a transmissão do ECG da academia até o médico que a distância pode laudar e devolver a academia, com o nome de **CARDIOFIT** o produto é comercializado pela Terrazul Inf. e Tecnologia Ltda. especializada em equipamentos e softwares para avaliação física entre outros.

Entrevistado: **Ivan Carbone Pinto / Diretor Presidente da Terrazul.**

Revista: Ivan, o eletrocardiograma (ECG) deve fazer parte da Avaliação Física para a prática segura da atividade física em Academias? De acordo nossa equipe de avaliadores e médicos, podemos afirmar que o exercício físico é fundamental na preservação da saúde, proporciona melhora da qualidade de vida do indivíduo, entretanto, antes de liberar o aluno para praticar do exercício físico a academia deve realizar uma Avaliação Física completa incluindo o eletrocardiograma.

Revista: A Avaliação Física com ECG deve ser realizada em que faixa etária? As academias passaram a ter importante papel no contexto da prevenção e promoção da saúde, é um espaço frequentado por enorme quantidade de pessoas de todas as idades interessadas em realizar atividade física orientada e segura, assim a avaliação física com o ECG deve ser realizada independentemente da idade do indivíduo.

Revista: Problemas Cardíacos podem estar presentes entre praticantes ativos de atividades físicas? De acordo com nossa equipe, as doenças cardiovasculares podem estar presentes entre os praticantes inician-

tes ou ativos, e podem acarretar sérios problemas se não forem detectadas a tempo. Uma avaliação física contendo um teste simples de ECG de Repouso poderá ajudar muito na identificação de possíveis problemas reduzindo riscos a vida e diminuindo a probabilidade de fatalidades durante a prática de exercícios nas academias como se viu recentemente no Rio de Janeiro.

Revista: Após a realização do ECG, se nada for identificado de anormal no exame, podemos dizer que o aluno está totalmente livre de um problema cardíaco? A ausência de fatores de risco não elimina o perigo de problemas cardíacos e por isso se recomenda a realização da avaliação física com ECG a cada três meses se possível ou a cada seis meses como intervalo máximo.

Revista: Sabemos que a lei não obriga a realização do ECG antes da atividade física, em sua opinião o ECG deveria ser obrigatório por lei? A Vida Humana é a maior riqueza em questão, a busca da "qualidade de Vida" não pode colocar a mesma em risco, isso é um contra senso. Uma avaliação física com ECG deve ser o ponto de partida de toda Empresa que deseja oferecer de forma segura a atividade física como meio da melhoria da qualidade de vida e bem estar do indivíduo. Portanto entendemos que essa obrigatoriedade deveria partir dos empresários e dirigentes de clubes, academias, spas e de toda e qualquer empresa que se dedique a oferecer Atividade Física como forma de tratar, cuidar e zelar pela Vida Humana.

Revista: Sabemos que apenas médicos estão habilitados para laudar um ECG, mas a realização do teste pode ser feita por enfermeiros, fisioterapeutas ou Professores de Educação Física? Sim. Um ECG pode sim ser realizado por um fisioterapeuta ou Professor de Educação Física desde que esses profissionais estejam preparados para isso, mas como você disse, somente um médico pode dar o resultado, o laudo médico.

Revista: Dessa forma esses profissionais estariam colaborando com o trabalho médico? Com toda a certeza, veja: qual a produtividade e os custos de um médico que se locomove de automóvel até as academias e qual a produtividade e custos do médico que recebe, via web, dezenas de exames para laudar e os devolve para as academias também via web? Então se vários Profissionais de Educação Física em academias diversas realizarem os testes e enviarem aos médicos via web, sem dúvidas que a produtividade desses médicos será bem maior e com custos bem reduzidos. Até deixo aqui minha sugestão para que médicos e professores se aproximem mais pois todos irão ganhar com isso.

Mas o mais importante é aproveitar os benefícios e o baixo custo operacional desse novo equipamento, o Cardiofit, para realizar o ECG em todos os praticantes de exercício físico diminuindo os riscos, incidentes e acidentes em nosso meio.

Revista: Quando aplicar o ECG de Repouso ou o de Esforço? De acordo com nossa equipe, com a realização do ECG podemos

avaliar a atividade do músculo cardíaco e detectar possíveis anormalidades em seu funcionamento, evitando a ocorrência de um evento cardíaco durante uma sessão de exercício físico. O ECG pode ser realizado em repouso sem atividade física ou em esforço, teste ergométrico com finalidade de avaliar o funcionamento do coração durante o exercício físico. O ECG de repouso é indispensável para uma avaliação cardiovascular e é fundamental para todos os alunos que desejem iniciar uma atividade física com segurança, independente da sua idade. O ECG de esforço é bem mais completo na avaliação cardiovascular e deve ser adotado sempre que necessário ou a critério do profissional, porque o praticante é hiperativo, idoso, para ampliar a segurança na atividade ou utilizar o ECG como ferramenta de auxílio na prescrição das atividades físicas. Lembrando que um indivíduo que não apresente alterações no ECG de repouso pode ainda apresentar alterações quando submetido ao esforço por isso, dependendo do quadro do indivíduo e de seus objetivos o ECG de esforço será indicado.

Revista: O Sistema Cardiofit já pode apresentar casos de sucesso onde usuários e profissionais aproveitem sua qualidade e aplicação? Sim. Para mencionar um grande nome entre as academias podemos mencionar o Instituto Runner de Pesquisa que atende a toda rede Runner de academias onde está sendo feito um trabalho maravilhoso com a aplicação do Sistema Cardiofit.

Revista: Sr. Ivan, gostaria de tecer as últimas considerações? Para resumir, a avaliação física com ECG é indispensável para se determinar a capacidade física e as limitações do praticante de atividades físicas. Com essa nova tecnologia de baixo custo operacional e com a transmissão dos exames pela internet, não temos mais dificuldades nem motivos para não oferecer ao praticante de atividade física, a qualidade e segurança no atendimento que ele merece e precisa receber de todos nós que lidamos com a vida humana.

Sobre o Sistema Cardiofit que realiza ECG via internet: O Sistema Cardiofit, é o único no mercado com comunicação automática de exames pela Internet, permite que o exame seja realizado por profissionais capacitados na própria academia e o laudo elaborado à distância com rapidez e segurança, por médico cardiologista do próprio cliente ou ainda pela central médica da empresa fornecedora. Os Sistemas Cardiofit estão devidamente certificados pelo INMETRO e registrados na Anvisa/MS e destacamos que apenas equipamentos que atendam a estes requisitos são comprovadamente confiáveis. Para solicitação de maiores informações sobre o sistema entre em contato com a empresa. ■

Terrazul Inf. Tecnologia Ltda.
pelo Site: www.terrazul.com.br
ou pelos telefones:
(11) 3272-9305 / 3542-4533

OUTFITmixx

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

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

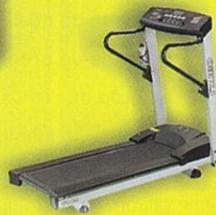
Novos



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



Pisos Mercur

Mais segurança e conforto para a sua academia.

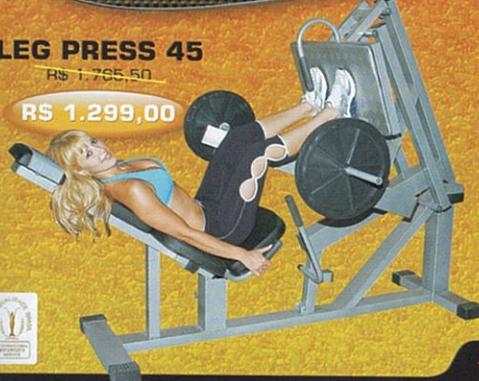
A Mercur oferece ótimas opções de revestimentos para as mais variadas situações. São pisos especiais para academias, áreas de desenvolvimento físico e reabilitação, criando espaços acolhedores e seguros, além de valorizar a decoração do ambiente, com muitas alternativas de cores e superfícies. Os pisos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

Entre em contato!
51.3719.9500
www.mercur.com.br
revestimentos@mercur.com.br

MERCUR 
Since 1924



LEG PRESS 45
R\$ 1.795,50
R\$ 1.299,00



DES. OMBROS CONVERGENTE
R\$ 1.400,00
R\$ 999,00



SUPER PROMOÇÃO

ADUTOR*
R\$ 2.999,00
R\$ 1.499,00



*CARENAGEM OPCIONAL

TECSET INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

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

Processos: otimizando os resultados de sua empresa

Durante muitas décadas, as grandes empresas atuaram sob o enfoque da divisão do trabalho. Esse modelo pregava uma especialização do trabalhador como forma de aumentar a eficiência organizacional e surgiu após a Revolução Industrial, estimulando a fragmentação do trabalho em tarefas pequenas, rotineiras e repetitivas.

Do ponto de vista gerencial esse modelo apresentou resultados significativos e o maior e melhor exemplo disso é o automóvel modelo T da Ford que, no início do século, despendia doze horas e vinte minutos para ser montado. Vinte anos mais tarde, a montagem do mesmo automóvel gastava apenas uma hora e vinte minutos.

Esse processo de melhoria, no entanto, não ocorreu da noite para o dia e mais ou menos a partir daí começa-se a enxergar as empresas a partir de uma perspectiva científica - a observação dos procedimentos, tal qual foi feito por Ford no início do século é o primeiro passo em direção a cientificidade.

Processos giram justamente em torno disso: observação.

Um pouco diferente do modelo sugerido por Ford - o da fragmentação do trabalho, as grandes empresas da atualidade buscam desenvolver processos em todos os seus segmentos.

O termo processo pode ser definido como um conjunto seqüencial de ações com o objetivo de atingir uma meta. Ou, de forma mais simples, seria um *script* a ser seguido em cada procedimento dentro da empresa. E para se traçar esse *script*, um bom início pode ser a observação.

Mas o que isso tem a ver com sua academia?

O estabelecimento de processos para executar desde as mais simples tarefas dentro de sua empresa pode trazer alguns benefícios:

- melhoria de qualidade;
- melhoria de produtividade;
- redução de custos;
- melhoria do ambiente físico de trabalho;
- racionalização dos processos de produção;
- solução de problemas em áreas administrativas;
- desenvolvimento e integração de funcionários.

Para que a ideia fique mais clara, sugiro um exemplo para melhor entendimento: quando se desenvolve um processo para o atendimento em vendas e treina-se a equipe à exaustão, você tem uma melhor qualidade em vendas que se traduzem em conversão de clientes, com um custo (tempo é dinheiro!) muito menor.

A gestão de processos - nome comumente utilizado para referir-se a essa área - passa, porém pela quebra de alguns paradigmas: no exemplo acima, simplesmente entregar um *script* de vendas e deixar que cada funcionário aplique-o de qualquer maneira não garante os resultados sugeridos. A gestão de processos passa, principalmente, pelo treinamento e desenvolvimento constantes e essa, infelizmente, não é uma marca de muitas empresas do nosso setor.

Um modelo bem simplificado para iniciar uma política de gestão de processos e que serve absolutamente para qualquer área de sua empresa é o que se segue abaixo:

- Observar e listar os procedimentos: isso significa nominar os procedimentos que ocorrem em sua empresa.
- Unificação: a partir do estabelecimento do que seria o procedimento ideal - o que pode ser definido em conjunto com seus colaboradores - unifica-se aquele determinado procedimento.

- Sistematização: trata-se do treinamento de todos os que estejam envolvidos em um determinado procedimento.
- Controle: observação e continuidade do treinamento garantem uma série de benefícios para sua empresa.

Esse modelo sugere um sistema cíclico de observação e controle para que a qualidade permaneça inalterada, o que se traduzirá em geração de mais receita para a empresa, influenciando positivamente tanto a entrada de novos clientes como a retenção deles.

O gerenciamento de processos também pode ser aplicado com muita eficiência em procedimentos que não acontecem todo dia: sua empresa, por acaso, tem um processo estabelecido para uma situação emergencial de lesão de um cliente, por exemplo? Ou quando esse tipo de evento ocorre as pessoas ficam desesperadas sem saber o que fazer e por vezes adotam procedimentos que podem até colocar em risco a integridade de terceiros? E quando há falta inesperada de profissionais?

Gerenciar os processos de sua empresa, então, pode gerar significativos aumentos de produtividade e receita, porém, é necessário atentar para algumas peculiaridades: treinamento e participação de toda a equipe de trabalho são fundamentais para esse sucesso.

Em tempos de crise, gerenciar os processos de sua empresa pode, inclusive, livrar você da crise e levá-lo na contramão de todos os que estão se dizendo afetados por ela. ■



Leonardo Allevalo

Consultor em Fitness - (21) 7894-5551 - www.leoallevato.com.br

Plataforma Vibratória Treinamento por micro-vibração

Combate celulite e osteoporose
Combate a fraqueza muscular
Ganho de massa e força muscular
Melhoria da circulação sanguínea
Relaxamento e massagem
Perda de peso



A Lion Fitness possui atendimento exclusivo oferecendo o melhor custo benefício do mercado em toda linha de equipamentos e novidades, apresentando soluções técnicas e financeiras especiais para o seu empreendimento.

Máquinas de fazer saúde!

Atendimento exclusivo
Site: www.lionfitness.com.br
E-mail: lionfitness@lionfitness.com.br
Tel: (17) 3485-1766



Cardio

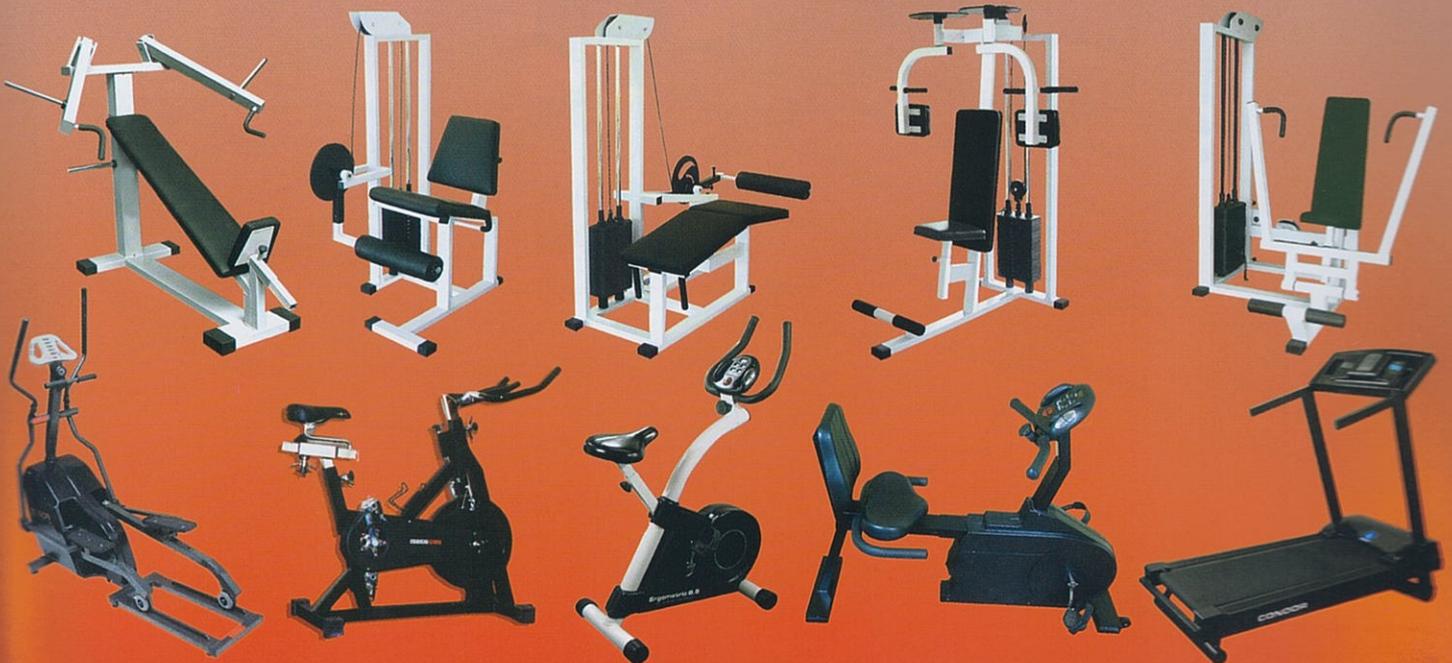


Musculação



Circuito Expresso

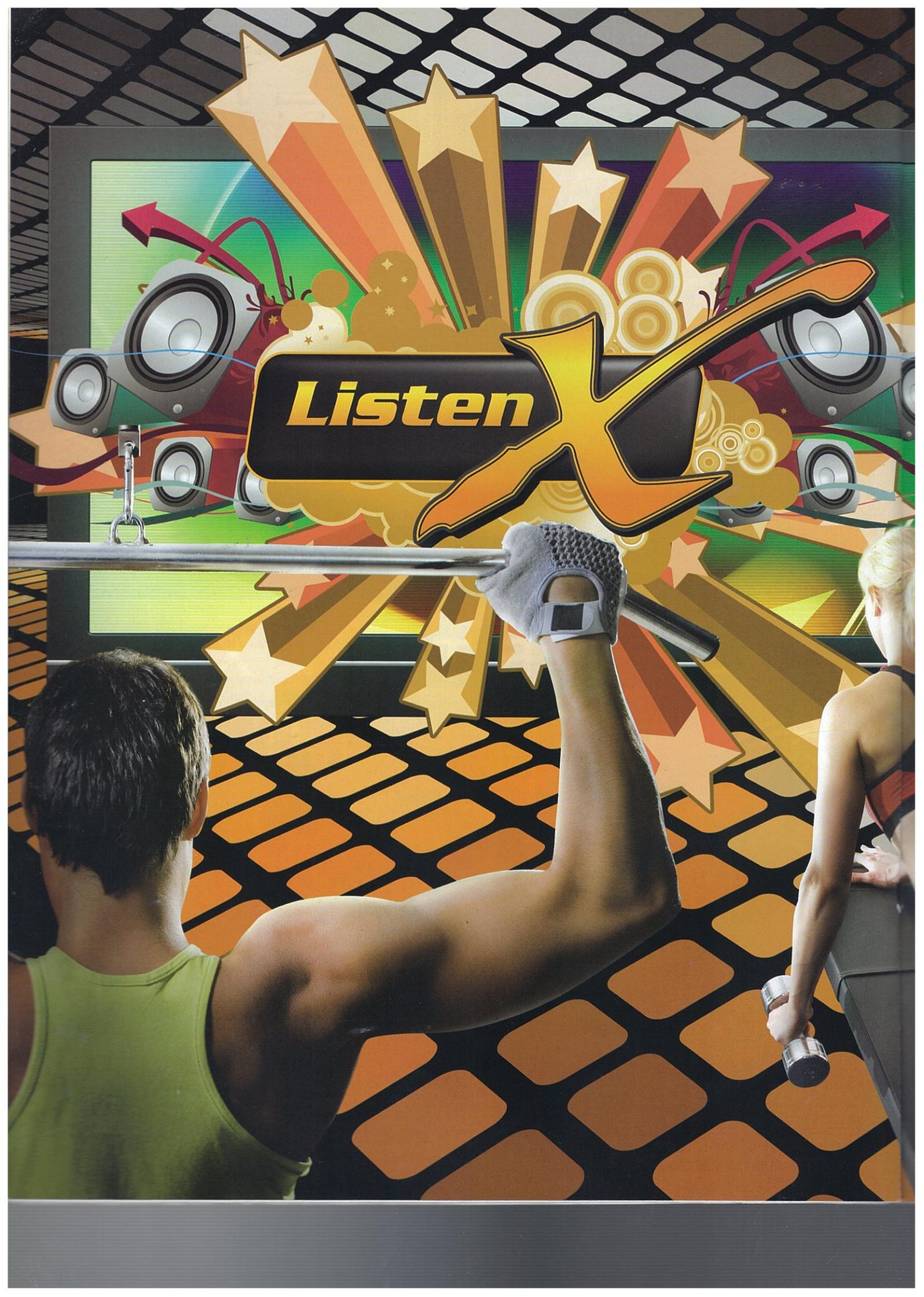
SPORT MIX



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

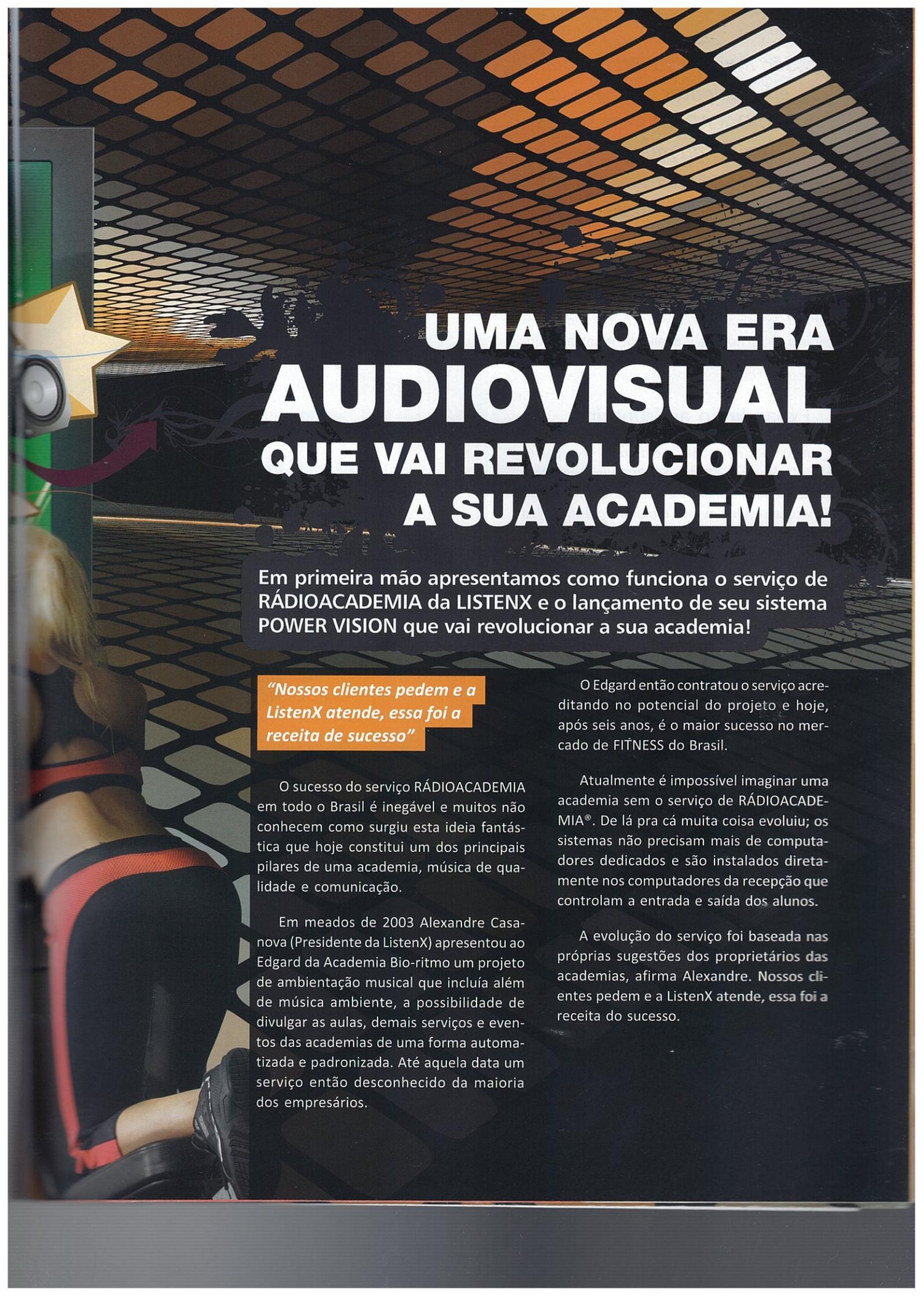
REPRESENTANTE EXCLUSIVO
fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200
www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X



Listen

X



UMA NOVA ERA AUDIOVISUAL QUE VAI REVOLUCIONAR A SUA ACADEMIA!

Em primeira mão apresentamos como funciona o serviço de RÁDIOACADEMIA da LISTENX e o lançamento de seu sistema POWER VISION que vai revolucionar a sua academia!

“Nossos clientes pedem e a ListenX atende, essa foi a receita de sucesso”

O sucesso do serviço RÁDIOACADEMIA em todo o Brasil é inegável e muitos não conhecem como surgiu esta ideia fantástica que hoje constitui um dos principais pilares de uma academia, música de qualidade e comunicação.

Em meados de 2003 Alexandre Casanova (Presidente da ListenX) apresentou ao Edgard da Academia Bio-ritmo um projeto de ambientação musical que incluía além de música ambiente, a possibilidade de divulgar as aulas, demais serviços e eventos das academias de uma forma automatizada e padronizada. Até aquela data um serviço então desconhecido da maioria dos empresários.

O Edgard então contratou o serviço acreditando no potencial do projeto e hoje, após seis anos, é o maior sucesso no mercado de FITNESS do Brasil.

Atualmente é impossível imaginar uma academia sem o serviço de RÁDIOACADEMIA®. De lá pra cá muita coisa evoluiu; os sistemas não precisam mais de computadores dedicados e são instalados diretamente nos computadores da recepção que controlam a entrada e saída dos alunos.

A evolução do serviço foi baseada nas próprias sugestões dos proprietários das academias, afirma Alexandre. **Nossos clientes pedem e a ListenX atende, essa foi a receita do sucesso.**

"São mais de 15 interessados em implantar o serviço de RÁDIOACADEMIA em vários países do mundo e as primeiras operações serão iniciadas em meados de 2009"

Pioneira e criadora do sistema, a ListenX é única empresa que detém tecnologia própria na criação do software Listen-Pro, que gerencia o serviço. Imaginar que nós brasileiros temos um serviço de tecnologia e qualidade mundial é motivo de orgulho.

Expandindo as fronteiras

Ávido por novidades e em busca de tecnologia, a ListenX em 2008 foi à IHRSA americana procurar serviços similares e descobriu que não há serviço parecido em todo o mundo, o que ajudou a criar um plano de expansão internacional para o serviço brasileiro, segundo Reynaldo Braga, vice-presidente, são mais de 15 interessados em implantar o serviço de RÁDIOACADEMIA® em vários países do mundo e as primeiras operações serão iniciadas em meados de 2009.

Para controlar esta operação de classe e porte mundial a ListenX investiu U\$200.000 no melhor sistema de gerenciamento de empresas do mundo, o incomparável Business One da alemã SAP. Sem um sistema de classe mundial não teríamos condição de controlar e suportar o cresci-

mento dos negócios, além de continuar atendendo a demanda dos clientes do Brasil e do resto do mundo, comenta Alexandre Casanova, Presidente da ListenX.

A expansão internacional vem sendo planejada há dois anos, é uma tarefa complicada envolvendo legislação de Direitos Autorais em cada país, escolha do parceiro local e entendimentos comerciais. A ListenX é a única empresa no Brasil com porte e estrutura para levar o serviço para o resto do mundo, afirma Reynaldo Braga, responsável pela área comercial e pela missão de levar a ListenX para o resto do planeta.

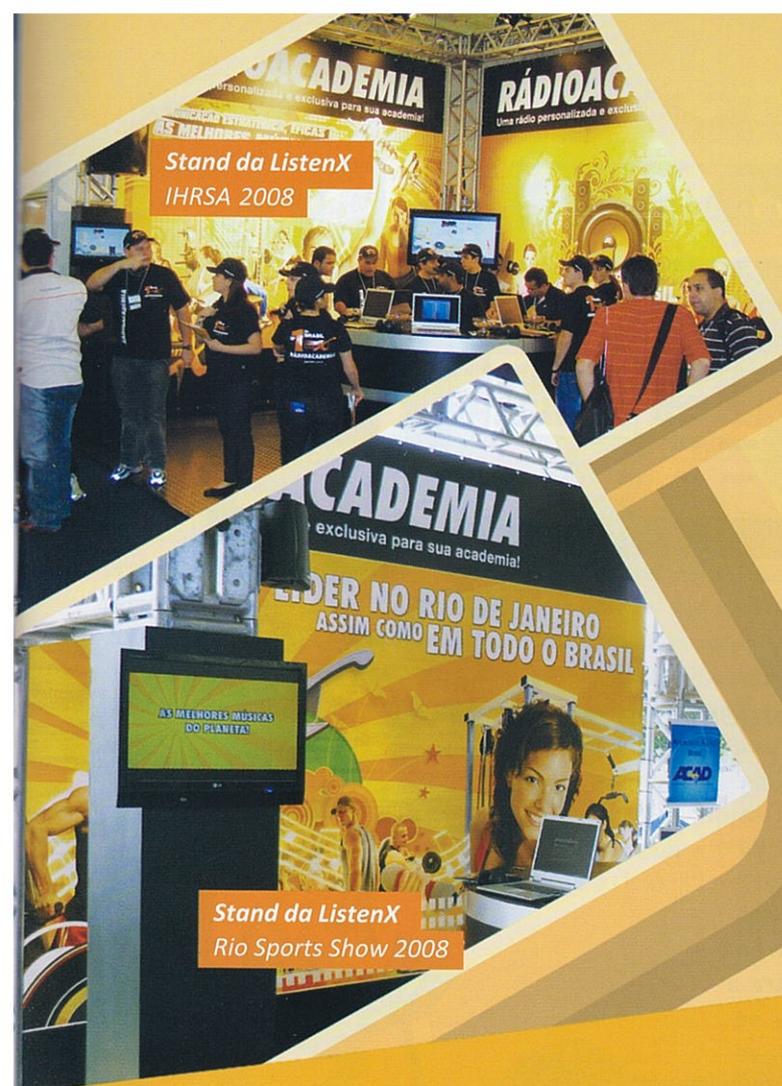


Alexandre Casanova
Presidente



Reynaldo Braga
Vice-Presidente





Afinal de contas cuidar da ambientação das principais academias do Brasil requer uma equipe multidisciplinar, segundo Casanova, são mais quarenta profissionais envolvidos, divididos em programadores musicais (definem a programação musical das academias e cuidam da atualização do banco musical), locutores (um time de estrelas das melhores rádios FM), produtores (produzem as publicidades e anúncios), redatores (criam os textos das mensagens que as academias solicitam), além dos departamentos financeiro, cobrança, marketing e vendas.

Aliás, falando em vendas e marketing, a ListenX investe pesado nas melhores feiras do Brasil, e segundo Reynaldo, a participação em tais eventos é fundamental para nos aproximar de nossos clientes, apresentar novos lançamentos e mostrar ao mercado a nossa "cara".

Em 2009 a empresa participará de feiras em São Paulo, Rio e Brasília, além de eventos internacionais nos Estados Unidos, Argentina e Europa.

POWER VISION

A nova era da comunicação audiovisual para academias

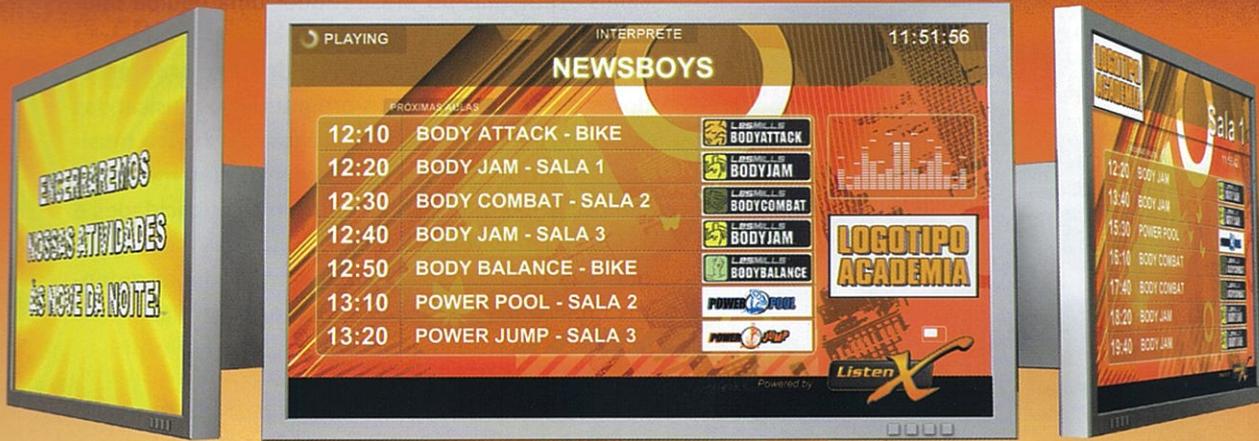
As novidades não param por aí, a Revista Empreendedor FITNESS teve acesso a uma demonstração do lançamento de um novo produto que vai revolucionar o mercado e que está sendo preparado há dois anos pela empresa, o sistema PowerVision.

Segundo Casanova, um dos idealizadores do projeto, o PowerVision é um sistema que interconecta a ambientação musical com as telas de LCD da academia, criando o mais poderoso sistema de comunicação pensado exclusivamente para academias.

O PowerVision funciona da seguinte forma: Enquanto o sistema de som funciona tocando as melhores músicas do planeta e acordo com o perfil dos alunos, mensagens são exibidas nas telas de LCD espalhadas pela academia, podendo inserir fotos, ani-



mações, imagens de promoções da academia, vídeo de publicidade ou daquela festa de final de ano. Com a possibilidade de visualização do horário das aulas, canais informativos como clima, esportes, atualidades, entretenimento e notícias. Todas podem ser inseridas durante a programação. O mais bacana é que o sistema é todo configurável pelo próprio usuário.



Academia deve ser sinônimo de entretenimento, onde as palavras de ordem são diversão e saúde

Este sistema automatizado de mensagens sonoras com o PowerVision torna-se ainda mais eficaz, uma vez que o sistema lê os textos gravados em áudio e os exibe de forma dinâmica nas telas causando um impacto visual incrível. Isso permite que o comercial seja lido pelos alunos, uma vez que a ListenX conseguiu a proeza de que eles sejam apresentados nas telas com as pausas exatas das locuções, tudo com fundos animados, ou seja, um show visual a parte.

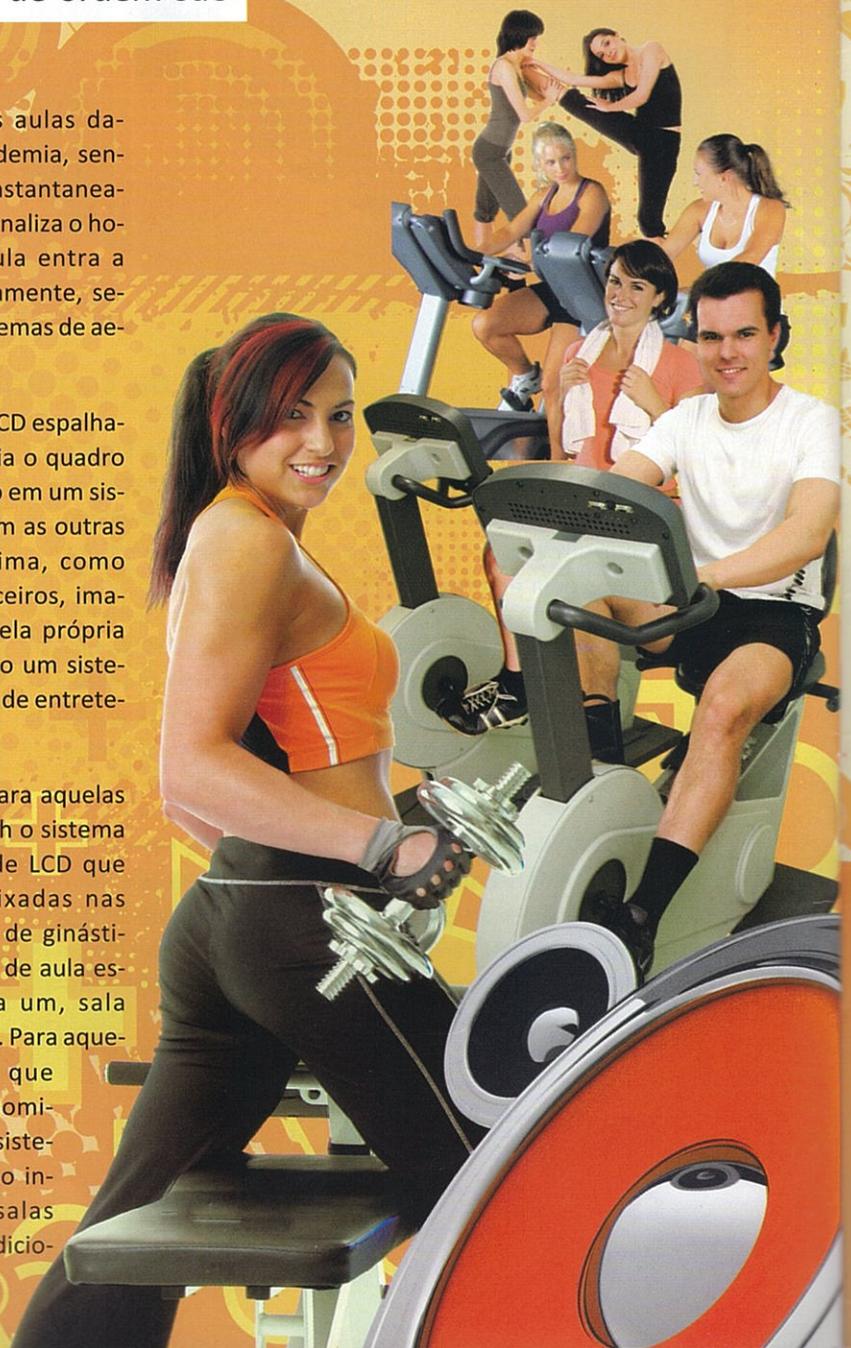
Os proprietários das academias sabem que o ambiente deve ter alto astral e ser motivante. Academia deve ser sinônimo de entretenimento, onde a palavra de ordem é diversão e saúde.

A divulgação do quadro de aulas sempre teve uma importância vital no sistema de som da ListenX e agora ficou muito melhor com a exibição nas telas; o sistema permite que na recepção tenha uma tela de LCD exclusiva com to-

das as próximas aulas daquele dia na academia, sendo atualizadas instantaneamente. Quando finaliza o horário de uma aula entra a outra automaticamente, semelhante aos sistemas de aeroportos.

Nas telas de LCD espalhadas pela academia o quadro de aulas é exibido em um sistema rotativo com as outras informações acima, como publicidade, parceiros, imagens definidas pela própria academia, criando um sistema informativo e de entretenimento.

Além disso, para aquelas academias Hi-tech o sistema comanda telas de LCD que poderão ser afixadas nas portas das salas de ginástica com o quadro de aula específica da sala um, sala dois, spinning etc. Para aquelas academias que pretendem economizar e instalar o sistema em partes, no informativo das salas podem ser acondicio-



nadas até quatro salas por tela, totalmente configurável pelo gerente ou proprietário da academia.

Segundo Casanova, o sistema PowerVision é comercializado como opcional para o sistema da RÁDIO-CADEMIA, mas ao ser instalado, se integra completamente e é gerenciado pelo sistema da Rádio, ou seja, o sistema é exclusivo para clientes ListenX.

Desde os primeiros esboços do projeto durante uma reunião estratégica da empresa em meados de 2006, até o lançamento, dois anos se passaram de muita pesquisa e infindáveis reuniões e milhares de horas de programação.

O Futuro

A empresa tem metas agressivas de crescimento para 2009 e já tem as principais Redes de academias do Brasil em fase de implantação, mas quando pressionamos por números os dirigentes se esquivam e com um sorriso leve nos cantos dos lábios, apenas afirmam que, por estratégia da empresa, não revelam os números!

Apenas garantem que pretendem dobrar de tamanho em 2009, afinal é natural que empresas de tecnologia tenham crescimento vertiginoso, mas a ListenX surpreende sempre, segundo um diretor de uma das maiores redes do Brasil afirma: "A ListenX é a grande solução de entretenimento e informação para academias e clubes, o nosso muito obrigado à ListenX".

Conhecer o passado, o presente e as estratégias futuras de uma das mais destemidas, promissoras e jovens empresas do nosso mercado, nos ajuda a entender que empresas de sucesso são sempre empresas criativas e formadas por gente apaixonada e motivada, cases de sucesso como este é que fortalecem o mercado de academias e clubes no Brasil.

O Sistema PowerVision chegou pra ficar assim como as telas de LCD e PLASMA que inundam o mercado mundial. Para você Empresário Fitness que imaginava um sistema assim, ele já existe e está disponível como nova ferramenta de comunicação e fidelização na sua academia. Seus alunos agradecem! ■



Existe retenção de clientes?

Quando abordo este assunto tão controvertido sempre procuro definir o que chamo de "retenção", ou tempo médio de permanência dos clientes nas academias.

Convém definir logo de saída alguma fórmula simples para medir o que vamos chamar de índice de retenção.

Uma forma simples de medir a retenção ou TPMC (tempo médio de permanência do cliente) é observar o número de clientes ativos em um determinado mês (por exemplo, janeiro de 2008) acrescentando a este número todas as novas matrículas feitas durante os 12 meses de 2008 (entradas de novos clientes), definindo assim o número resultante como o total de clientes que deveríamos ter se nenhum cliente deixasse a academia (chamamos este número de ideal).

Depois, observamos o número de clientes ativos que efetivamente temos, por exemplo, em janeiro de 2009 (chamamos este de número real).

Uma vez obtida esta informação, dividimos o número real pelo número ideal, a fim de obter o fator de referência anual. Por exemplo, em janeiro de 2008 sua academia tinha 500 clientes ativos, e durante os 12 meses seguintes foram realizadas 900 matrículas, totalizando um número ideal de 1400 clientes (retenção de 100%).

Agora podemos dividir o número real pelo ideal ($500/1400=0,36$) para obter o fator.

Como o ano tem 12 meses, podemos aplicar o fator de 0,36 obtendo a resultante ($12*0,36=4,32$), que em este caso significa que TPMC desta academia específica é de pouco mais de quatro meses.

É claro que estamos falando de uma média matemática, o que torna possível que um número determinado de clientes tenham tempos de permanência significativos (às vezes de muitos anos), mas permanece a realidade (dura) de que para esta academia a retenção MÉDIA é somen-

te quatro meses (o leitor pode substituir os números pelos seus e tirar suas conclusões sobre a sua realidade específica).

Para os leitores que acompanharam até aqui, tenho mais uma notícia, nas pesquisas e acompanhamento que realizamos com mais de uma centena de academias durante os anos de 2005 a 2008, o número TPMC foi justamente quatro meses aproximadamente.

Estamos falando de academias de tamanhos e preços de mensalidade médios que variam entre R\$ 65,00 e R\$ 180,00, com uma tolerância máxima de 20% no TPMC observado, o que evidencia que é um efeito sistêmico e não um fenômeno concentrado em "tipos" de academia.

Este trabalho foi desenvolvido de forma a produzir dados para a elaboração de um modelo estratégico que pudesse solucionar a deficiência observada ao mesmo tempo em que oferecesse uma solução para esta limitação das academias.

O modelo mencionado é a estratégia de CRM levada ao extremo e aplicada em TODAS as interações com os clientes da academia, de forma a garantir sua *fideli-*
dade incondicional.

Agora, era necessário medir o real impacto do modelo, e foi assim que decidimos nos concentrar em dois índices relevantes como medida de desempenho para as academias que chamamos de índice de conversão de vendas e índice TPMC.

Quando aplicamos (em muitas das academias pesquisadas) o modelo de retenção desenvolvido como resultado da pesquisa, chegamos a medir TPMC de 18 meses, com grande impacto no faturamento e fluxo de caixa (resultados atualizados são publica-

Quando aplicamos (em muitas das academias pesquisadas) o modelo de retenção desenvolvido como resultado da pesquisa, chegamos a medir TPMC de 18 meses, com grande impacto no faturamento e fluxo de caixa.

dos regularmente no nosso site na página de "resultados").

A conclusão do trabalho permite afirmar que é possível atingir altos TPMC com a aplicação de técnicas já utilizadas em outros mercados e que foram incorporadas em nosso modelo.

Não é nossa intenção sugerir que existe uma única solução para este problema, mas sim colocar à disposição dos gestores de academia interessados em este assunto referências comprovadas que permitam saber

até onde é possível avançar neste assunto tão empolgante.

Por outro lado, observamos que a simples aplicação do modelo produziu os números mencionados sem a necessidade de maiores investimentos nas academias por nós acompanhadas. Mais uma vez, não afirmamos que investimento em infra-estrutura não é importante para o negócio, mas somente que os números acima mencionados foram conseguidos sem este investimento como uma forma de medir o real desempenho do modelo.

Quando aplicamos as estratégias de retenção *em conjunto* com mudanças na estrutura os resultados foram ainda mais significativos.

Boas vendas e ótimos negócios para todos nós! ■



Luis Perdomo

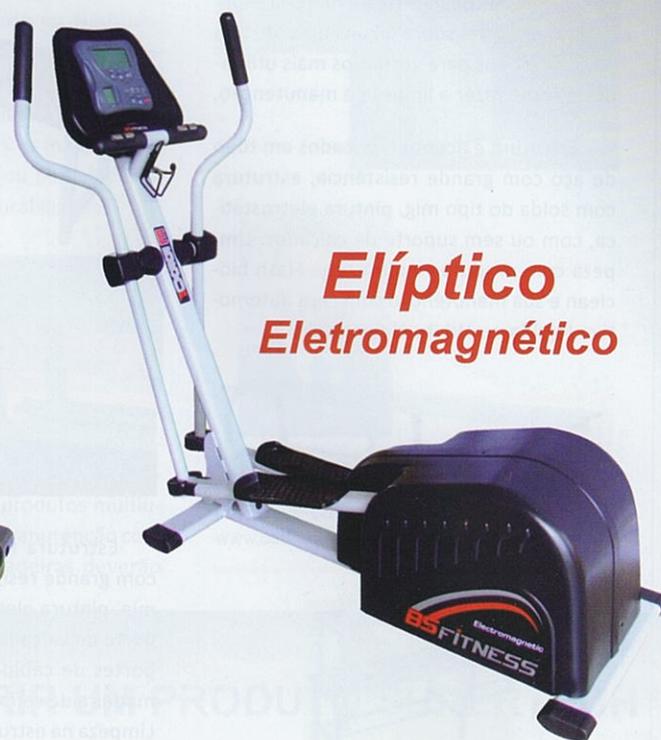
Administrador de empresas e palestrante. Criador do Acade System - modelo de gestão desenvolvido para academias.

BS FITNESS

APARELHOS PARA GINÁSTICA



Esteiras



**Elíptico
Eletromagnético**

CUIDANDO DE SUA SAÚDE



Contato: (17) 3302-3850

site: www.bsfitness.com.br

e-mail: vendas@bsfitness.com.br

Dicas de escolha e manutenção de bancos de vestiários

Olá colegas! Nesta matéria explicarei sobre alguns tipos de bancos para vestiários mais utilizados e como fazer a limpeza e manutenção.

Estrutura e acento fabricados em tubo de aço com grande resistência, estrutura com solda do tipo mig, pintura eletrostática, com ou sem suporte de calçados. Limpeza com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com cera automotiva líquida ou White clean gel.



Estrutura fabricada em tubo de aço com grande resistência, com solda do tipo mig, pintura eletrostática, com ou sem suporte de calçados, podendo também ser dobrável. Acentos de madeira de reflorestamento envernizadas. Limpeza na estrutura, com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com cera automotiva líquida ou White clean gel e na madeira limpeza com produtos multiuso e manutenção com lustra móveis.



Estrutura fabricada em tubo de aço com grande resistência, com solda do tipo mig, pintura eletrostática, com ou sem suporte de calçados. Acentos, encostos e suportes de cabide e para malas utilizando madeira de reflorestamento envernizados. Limpeza na estrutura com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com cera automotiva líquida ou White clean gel. Na madeira limpeza com produtos multiuso e manutenção com lustra móveis.

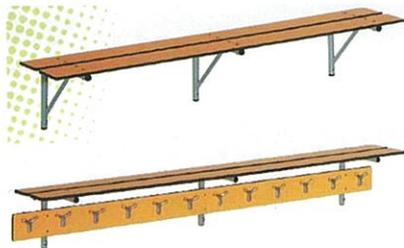


Fabricado em PP ou PVC de grande resistência é recomendado para ambientes úmidos como vestiários, piscinas e saunas, podendo ser colorido para vestiários infantis. Limpeza com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com White clean gel.



Estrutura fabricada em tubo de aço de grande resistência, com solda do tipo mig, pintura eletrostática ou estrutura em aço inox, com ou sem suporte de calçados. Acentos, encostos e suportes de cabide e malas de tablado de resina fenólica sintética de 13mm de espessura, podendo ser parafusado na parede tanto o acento como o suporte de cabides e malas. Limpeza na estrutura com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com cera automotiva líquida ou white clean gel, na resina limpeza com produtos multiuso e manutenção com White clean gel.





Estrutura de alvenaria com revestimento e acento de pedra: ardósia, granito, mármore etc, recomendado para ambientes úmidos como vestiários, piscinas e saunas. Quando a pedra é de ardósia, nela deverá ser passada resina líquida selando os poros para não manchar a pedra. Limpeza com água, sabão e cândida ou "Lizoform" diluído na proporção de 1 tampa para 20 litros de água e a manutenção com desinfetante no aroma desejado. O mesmo cuidado para os bancos de pedra ardósia com bordas arredondadas, com ou sem apoio de malas.



Estrutura fabricada em ferro fundido monobloco de grande resistência com sapata de borracha, pintura eletrostática. Acento e encosto com réguas de madeira de reflorestamento envernizadas, enceradas ou pintadas com tinta esmalte sintético, recomendado para ambientes úmidos como vestiários, piscinas e saunas. Limpeza na estrutura, com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com cera automotiva líquida ou White clean gel, na madeira limpeza com produtos multiuso e manutenção com lustra móveis. Obs: as madeiras deverão ser envernizadas e ou pintadas uma vez por ano para maior durabilidade.



Estrutura fabricada em madeira de reflorestamento maciça, tratada e envernizada. Acento com réguas de madeira de reflorestamento envernizadas, enceradas ou pintadas com tinta colorida. Limpeza com produtos multiuso ou Flash bioclean e sua manutenção com lustra móveis. Obs. As madeiras deverão



ser envernizadas e ou pintadas uma vez por ano, recomendamos usar sapata de borracha de 6mm nos pés.

Exemplo de organização em vestiários e nos "Fit closed". ■



Prof. Almir D. Facchinatto

CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. (11) 3906-0860 - 9712-1060. www.outfitmixx.com.br - prof.almirdf@hotmail.com

"BONS MOTIVOS PARA ADQUIRIR UM PRODUTO SUPERTECH"

SUPERTECH



FC 2.0
PROFISSIONAL

ATENDIMENTO
QUALIDADE
SEGURANÇA
CONFORTO
DESEMPENHO
DURABILIDADE
CONFIABILIDADE
ESTETICA
Design
Status

Tel.: 4601-1146

www.supertechfitness.com.br - comercial@supertechfitness.com.br

Av Humberto Cereser 3817 - Jundiá - SP

Marketing da Astro Equipamentos tem novo nome



Vinicius Kaster

Após 3 anos frente ao marketing da ACAD Brasil, Associação Brasileira de Academias, o diretor do 100% Esporte - RJ, Vinicius Kaster, assume o marketing da Astro e conta quais são os principais projetos a serem adotados em 2009.

01 - Para iniciar nossa entrevista, gostaríamos de falar um pouco do seu trabalho realizado na ACAD Brasil.

Comecei o trabalho como todo profissional deseja, ou seja, com respaldo total da diretoria da Associação. Desde o início com toda confiança do Presidente Dr. Ricardo Abreu, conseguimos junto a equipe da ACAD desenvolver diversos projetos que trouxeram maior visibilidade a Associação e aumentaram muito o número de associados, principalmente os Fornecedores.

02 - Como foi feito esse trabalho de aproximação com os fornecedores?

O Guia de Fornecedores lançado em 2007 foi o principal produto para esse grupo de associados. Na terceira edição em 2009, já podemos perceber a procura por esse produto por parte das academias associadas querendo encontrar empresas sérias e qualificadas para investir em melhorias em suas academias. No início do nosso trabalho contávamos com cerca de 20 empresas associadas como fornecedoras, hoje já são aproximadamente 55.

03 - Você considera esse aumento de mais de 200% no número de Fornecedores obra da criação do Guia?

Sem dúvida o Guia de Fornecedores aproximou diversas empresas da ACAD Brasil, porém tudo isso não teria validade se não tivéssemos benefícios concretos para oferecer aos nossos associados. Considero as Assembléias mensais um momento único onde o fornecedor tem condições de conversar com diversos proprietários de academias num só local e para mim somente esse fato já significa muito para que as empresas se associem a ACAD Brasil.

04 - Como foi o início de seu trabalho na Astro?

Em uma das Assembleias mensais da ACAD, fui apresentado pelo Ex Vice - Presidente da Associação, Mário Villas Boas ao Dire-

tor da Astro, Marcos Azevedo. Na semana seguinte convidei ele para um almoço e filiamos a Astro na ACAD Brasil. A partir desse momento, instruí a empresa assim como fazia com todos fornecedores, a utilizar os benefícios adquiridos e conseqüentemente fortalecer sua imagem e vender mais. Nosso contato foi aumentando e após um conversa chegamos a conclusão que eu poderia contribuir muito mais trabalhando na Astro.

05 - Como você pensa que deve trabalhar o marketing de uma empresa fornecedora de equipamentos para academias?

Na Astro vamos trabalhar aceleradamente para atingir três pontos que considero essenciais. Serão criados projetos que visem trazer visibilidade e credibilidade para empresa e projetos que facilitem a penetração de nossos produtos junto aos clientes.

06 - Que tipo de projeto pode facilitar a penetração dos produtos da Astro junto a seus clientes?

Criamos o Clube do Professor Astro. Um clube aberto e gratuito a todos os professores e estudantes de educação física, proprietários e gerentes de academias. Uma vez associado, uma série de benefícios poderão ser utilizados. Nossa idéia é aprofundar cada vez mais nossa relação com esse público. Nossos representantes comerciais serão peça chave para sucesso desse projeto, pois servirão de interlocutores, tendo como principal vantagem penetrar em mercados até então inatingíveis, utilizando-se desse mecanismo. Para participar do Clube, basta acessar, www.astroequipamentos.com.br, e se inscrever.

07 - Existe algum projeto na área social?

Sim, foi desenvolvido o Astro Social Clube. A cada equipamento vendido pela Astro, doamos 5Kg de alimentos não perecíveis para entidades carentes. A ação é realizada a cada dois meses, dessa forma todos aqueles que compraram nossos equipamentos nesse período são convidados para na data escolhida irem junto fazer a entrega. A primeira entidade escolhida foi o MAP, Movimento de Amor ao Próximo.

Após o evento são formatados cartazes para serem colocados no mural das academias participantes, mostrando seu comprometimento social.

08 - Quais as novidades para 2009?

Trocamos de sede, com o aumento das vendas no ano de 2008, se fez necessário ampliar nosso espaço, visando obter melhores condições de trabalho e aumento da produção. A nova fábrica já conta com um lindo show room, junto a um agradável espaço para recepção de clientes.

No mês de março vamos lançar o primeiro exemplar da Astro News, nossa revista interna que irá divulgar todos acontecimentos, promoções, parcerias e assuntos referentes a Astro. Reformulamos nosso site e alteramos nosso logotipo.

09 - Sua passagem pela ACAD, foi marcada pela realização de muitos eventos, qual a perspectiva na Astro?

A Copa Astro de Futebol Interacademias que será realizada no Rio de Janeiro nos dias 28 e 29 de Março será o primeiro grande evento a ser realizado pela Astro em 2009. Preparamos um evento cheio de atrações e com belas premiações que envolvem esteiras e bicicletas da Astro. Para participar do evento, basta ligar para (21) 22697806, ou escrever para rio@100porcentoesporte.com.br. Após a realização iremos avaliar os resultados e estudar possíveis novos ventos para empresa.

10 - E por fim, a Cicle in Door Tornado da Astro está na Novela Malhação?

Isso mesmo, ficamos muito felizes com o desenrolar das negociações, nos orgulhamos muito em sermos os fornecedores oficiais das Bikes utilizadas nesse grande programa que é referência nacional por todo ano de 2009. Com certeza nossos clientes também devem estar vibrando junto conosco. ■

Vinicius Kaster

Gerente de Marketing Astro Equipamentos - comercial@astroequipamentos.com.br - (21) 2269-7806

Astro, uma grande marca e três grandes modelos para você.
Faça sua escolha!

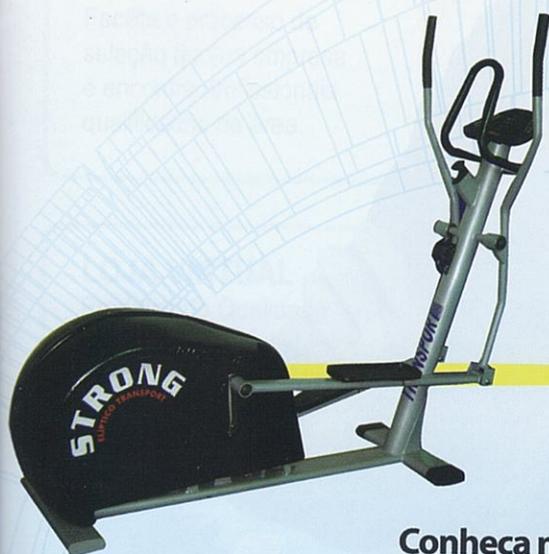


Esteira 2.2

Motor e Placa Weg 2HP
Área útil da manta 1,46 m x 50 cm

Cicle Indoor Tornado

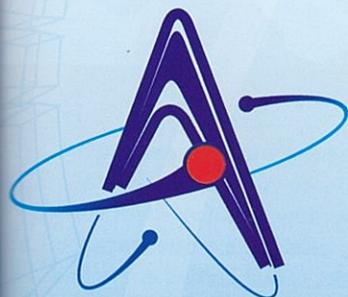
A Bike oficial da novela Malhação da Rede Globo.



Elíptico Strong

A melhor relação custo / benefício do mercado.

Conheça nossa linha de produtos, e tenha qualidade na sua academia.



ASTRO
Equipamentos Esportivos



Cicle Indoor
Eclipse



Cicle Indoor
Racing



Ergométrica
Mustang



Elíptico
Transport

Astro Social Clube - A cada produto vendido a Astro doa 5kg de alimentos para entidades carentes.

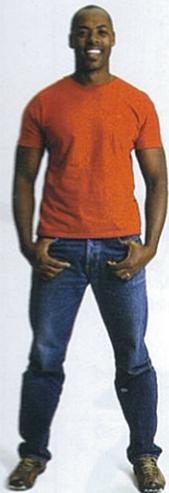
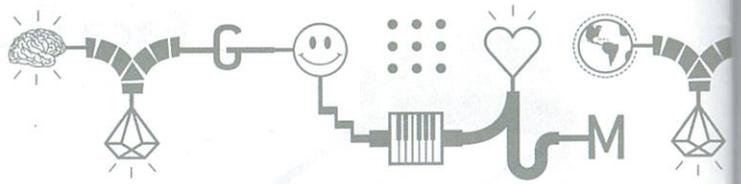
Rio de Janeiro (Fábrica) - (21) 2269 7806 - São Paulo - (Body Fitness) - (11) 4158 3538

Nordeste (BA/AL/PE/SE) - (71) 3345 3999 - 9988 7741 - R.G.SUL - (Index Fitness) - (51) 3019 4719

email.: comercial@astroequipamentos.com.br - site.: www.astroequipamentos.com.br



JORGE GONÇALVES
grupo estratégico



Agora somos um time de consultores com a assinatura Jorge Gonçalves!

O Grupo Estratégico Jorge Gonçalves nasceu para responder ao desafio de ampliar fronteiras. O objetivo é levar a outros setores, empresas e a mais empreendedores, os mesmos valores e a mesma metodologia, desenvolvidos e consagrados ao longo de 30 anos no mercado de esporte, fitness e entretenimento. Com a união de pessoas talentosas, com os mesmos ideais nos quais acredito, este time vai me ajudar a levar a marca Jorge Gonçalves a um grande número de clientes em todo o Brasil.

Precisamos fazer coisas diferentes para esperar resultados diferentes. O modelo que proponho de consultoria é para clientes que querem um trabalho inovador, criativo, desenvolvido com exclusividade, executado com eficiência e que traga resultados efetivos de lucratividade. O que cultivo em minha equipe e o que proponho para os meus clientes é que cada indivíduo amplie a sua percepção, enxergando o seu valor pessoal e descobrindo a verdadeira dimensão da sinergia do trabalho em equipe: o TODO é mais do que a SOMA das PARTES. Conheça-nos melhor em: www.jorgegoncalves.com.br

Jorge Gonçalves

SOLUÇÕES E INFORMAÇÕES PARÁ O SEU NEGÓCIO

No Portal da Educação Física você encontra de forma rápida e fácil, produtos, serviços e informações que o ajudarão a gerir e desenvolver seu negócio.

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

EMPREGOS

Facilite o processo de seleção da sua empresa e encontre profissionais qualificados na área.

LOJA VIRTUAL

Produtos de Qualidade com ótimos preços: Livros, CDs, DVDs, Acessórios, Equipamentos, Softwares e muito mais.

ACADEMIAS E NEGÓCIOS

Mantenha-se atualizado com tudo que acontece nas academias e clubes. Novas modalidades, cases de sucesso, ações promocionais, dicas de consultores artigos e notícias.

INSCRIÇÕES ON-LINE

Ofereça facilidade e segurança para pagamento de seus cursos e eventos e melhore seu controle de inscrições.

conheça mais sobre o Portal e nossos serviços acessando:

www.educacaofisica.com.br/solucaoparasuaempresa



fitnessmais
Escola de Excelência em Fitness

CURSOS E CAPACITAÇÕES 2009

Aproveite e aprimore seu currículo, amplie sua rede de contatos e realmente invista em algo que vai trazer muitos benefícios para sua vida profissional e pessoal.

SÃO MAIS DE 30 CURSOS
que ajudam você a se preparar para as constantes mudanças
do mercado nas áreas de:

- ➔ Gestão de Administração de Academias
- ➔ Coordenação Técnica
- ➔ Recepção e Vendas em Academias
- ➔ Personal Trainer
- ➔ Treinamento de Corrida
- ➔ Nutrição Esportiva
- ➔ Fitness Aquático
- ➔ Avaliação Física
- ➔ Ciclismo Indoor
- ➔ Mat Pilates
- ➔ Ginástica de Academias
- ➔ Musculação

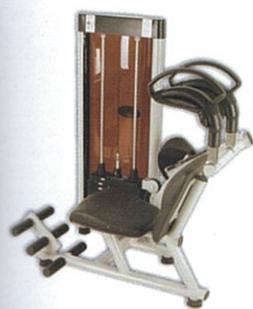
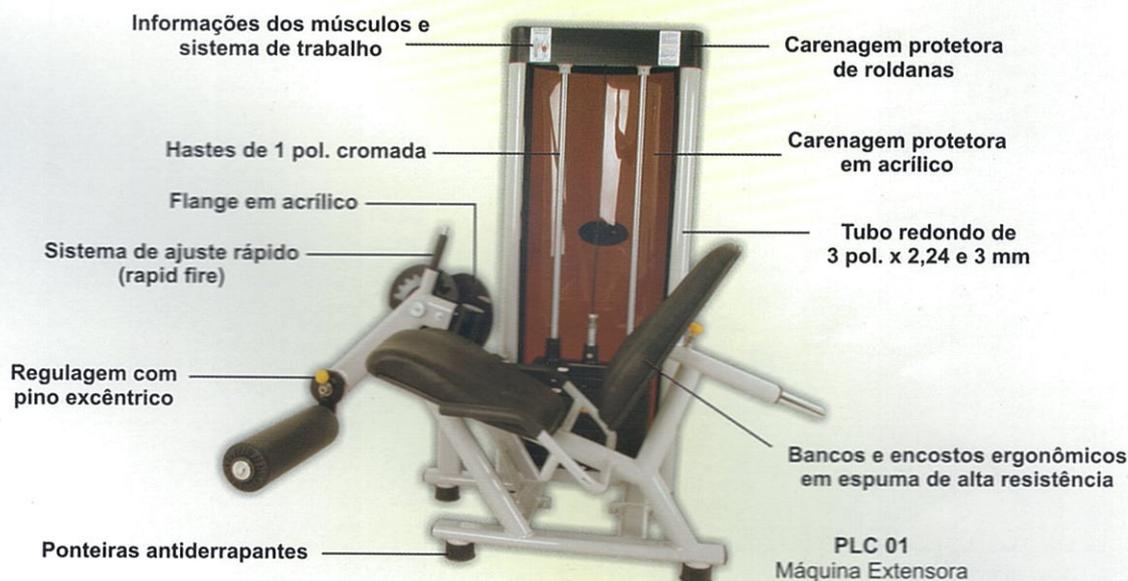
INSCRIÇÕES ABERTAS.
GARANTA JÁ A SUA VAGA!

www.fitnessmais.com.br - fitnessmais@fitnessmais.com.br

O CONFORTO COM RESULTADOS QUE VOCÊ ESPERA

Linha *Compacta*

marketing@physicus.com.br



PLC 04
Máquina Abdominal



PLC 10
Máquina para Glúteos



PLC 06
Máquina Adutora/Abdutora



PLC 09
Máquina Peitoral/Dorsal Fly



PLC 07
Máquina Puxada Alta

E MUITAS OUTRAS

Todos os equipamentos PHYSICUS são desenvolvidos por profissionais especializados, visando oferecer o melhor em biomecânica e ergonomia, buscando sempre a satisfação de seus parceiros e usuários. Por tudo isso, a PHYSICUS é hoje a maior fábrica de equipamentos esportivos da América Latina.

FÁBRICA - SHOW ROOM - VENDAS

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeiro
CEP: 15350-000 - Auriflâma/SP

Fone: (17) 3482.9500

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

“Consulte-nos sobre outros produtos”



A MARCA DE TODOS OS ESPORTES

Movement. A marca mais usada nas academias.



Segurança Baixa Manutenção Confiabilidade
Design Desejo Desempenho
 Resultados
 Interatividade Retorno Custo/Benefício
 Pós-venda **Conforto** Garantia
 Beleza Inovação Ergonomia
 Biomecânica **Qualidade**
 Rentabilidade Satisfação

Linha **E**

Uma linha de produtos para promover uma vida mais saudável.

0800-772 4080

www.movement.com.br

