

REVISTA

EMPRESÁRIO

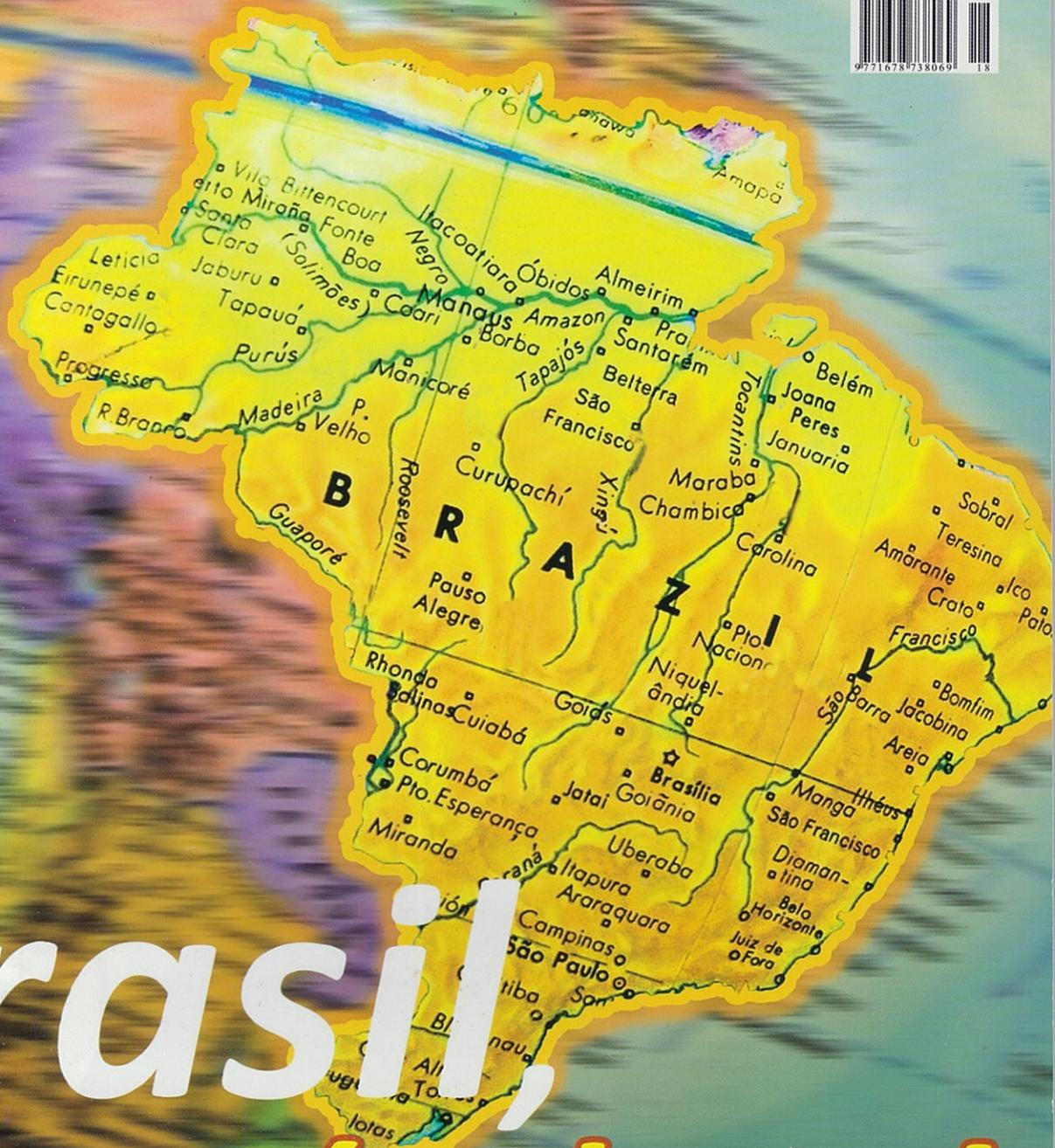
Fitness & Health

Ano VII - nº 43 - 2009



ATITUDE - R G P
EDITORA

ISSN 1678-7382



Brasil,
agora é a hora!

marcelino



BC
system



**É ano de eleição...
É ano de copa do mundo...
... mas para nós é ano
de fazer ainda mais
por você!**

Body
Systems
LatinAmerica

**nosso negocio é
contribuir para
o seu negocio!**

LES MILLS

Gatorade

adidas

Powered By:

Caríssimos amigos,

Enfim, terminamos mais um ano, e esse digase de passagem, foi um ano preocupante por conta da crise econômica que se instalou em todo o planeta, e isso fez com que o setor fitness/wellness esfriasse um pouco, à espera de uma solução satisfatória para todos. Algumas empresas tiveram perdas irreparáveis, e outras até fecharam suas portas, diante de tanta instabilidade, incertezas e dívidas, muitas dívidas.

Como brasileiros, nunca desistimos e conseguimos superar esse terrível momento rapidamente, desta forma, nosso país virou destaque mundial em 2009. A maior alegria e também o maior desafio, foi sermos escolhidos como sede dos jogos olímpicos de 2016, batemos grandes cidades como Tóquio, Madri e Chicago.

Sabemos que este acontecimento trará muito retorno ao nosso mercado interno, de forma generalizada o País sofrerá grandes modificações, como vamos lidar com isso? Estamos realmente preparados para tamanha visibilidade? E antes disso temos ainda a copa do mundo de futebol, outro grande evento mundial e que certamente abrirá muitas oportunidades para o mercado de fitness, wellness, health e outros como construção civil, turismo, etc...

A Empresário Fitness & Health traz na capa desta última edição de 2009, uma matéria sobre como se preparar para este "mundo" de oportunidades onde muitos segmentos estarão envolvidos e trabalharão de forma interligada, o Brasil e seus empresários, tendem a evoluir de forma rápida, afinal quando nosso país cresce, crescemos juntos.

Trabalhando juntos e unidos, para que nestes anos que antecedem tais eventos, possamos evoluir como um conjunto.

Então, mãos a obra!

Equipe Atitude - RGP Editora

Errata:

Caro leitor, informamos que na edição 42 da Empresário Fitness, a jornalista responsável pela matéria sobre o Rio de Janeiro em 2016, foi Madalena Almeida Mozzi. ■

Acesse nosso site: www.revistaempresariofitness.com.br

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

Novo endereço:

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12
Santa Cecília - São Paulo / SP - CEP 01201-050

Telefone: (11) 3662-4387

- **06** Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves
Valendo mais
- **08** RH e Relacionamento - Thiago Villaga
O paradigma do reconhecimento
- **10** Informe Publicitário
Force Fitness na 10ª IHRSA
- **12** Capacitação - Andrea Vidal
Colaboradores empreendedores
- **14** Arquitetura - Patrícia Totaro
Academia, um espaço de diversão
- **16** Melhor Idade - Cacilda Velasco
Fragilidade e força
- **18** Matéria de capa - Por Erik Penna
Brasil, agora é a hora!
- **28** Tecnologia - Rodrigo Ricciotti - Guia Fit
Sua academia ainda não tem site?
- **30** Consultoria - Leonardo Alleavato
Depois da crise
- **32** Mercado Fitness - Acade System
Segredos do negócio! Criação de valor e gestão de pessoas
- **34** Consultoria II - Marcelo Marques
Menos contas no arquivo da sua empresa em 2010
- **36** Dicas - João Rafael
Exercícios e diabetes: a importância da musculação
- **38** Tecnologia II - Flávio Bueno
Uma nova geração de balanças auxilia no controle da saúde
- **40** Mercado Fitness II - Apert Fitness
Como conseguir uma equipe comprometida
- **42** Carreira e sucesso - Marlynês Pereira
O que é sucesso?
- **44** Consultoria III - Renato Barasnevícius
Qual é o perfil profissional mais adequado para a sua empresa?
- **46** Wellness - João Moraes
Uma breve história da corrida de rua
- **48** Marketing - João Batista
O fator feminino em rede
- **50** Manutenção - Profº Almir
Dicas de escolhas de tatames - Parte 2



EXPEDIENTE

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

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

Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**
Ano VII - Edição nº 43 - novembro/dezembro - 2009

Editor Responsável - Romeu Gomes Paíão Junior - atitude.romeu@uol.com.br
Executiva Adm. e Comercial - Vivian Ingrid Ignácio - atitude.vivian@uol.com.br

Diagramação e Layout - Lillian Fernandes - lilisf@gmail.com
Assinaturas e Relacionamento - Renata Moreira - atitude.assinaturas@uol.com.br
Assistente Editorial - João Paulo Reis - atitude.mkt@uol.com.br

Evandro Batista - Auxiliar Administrativo
Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda
atitude.editora@uol.com.br

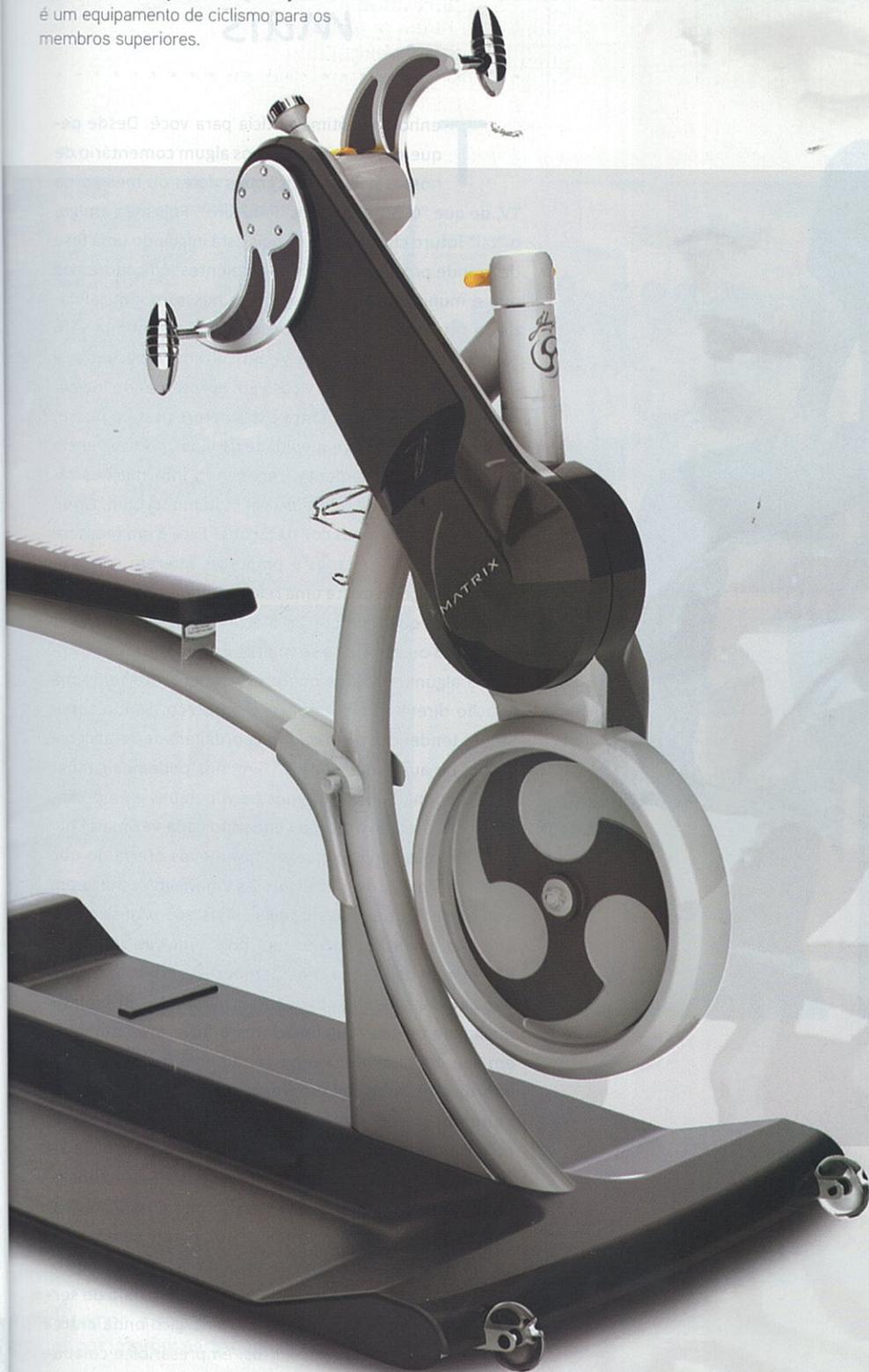
Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12 - Santa Cecília - São Paulo / SP
CEP: 01201-050 - Fone/Fax: (11) 3662-4387
Fotolito e impressão: Garilli

Tiragem de 12.000 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).

Johnny G
KRANKcycle
by MATRIX

A mais recente inovação do criador do Spinning® Johnny G, o KRANKcycle® é um equipamento de ciclismo para os membros superiores.



MATRIX
Strong • Smart • Beautiful

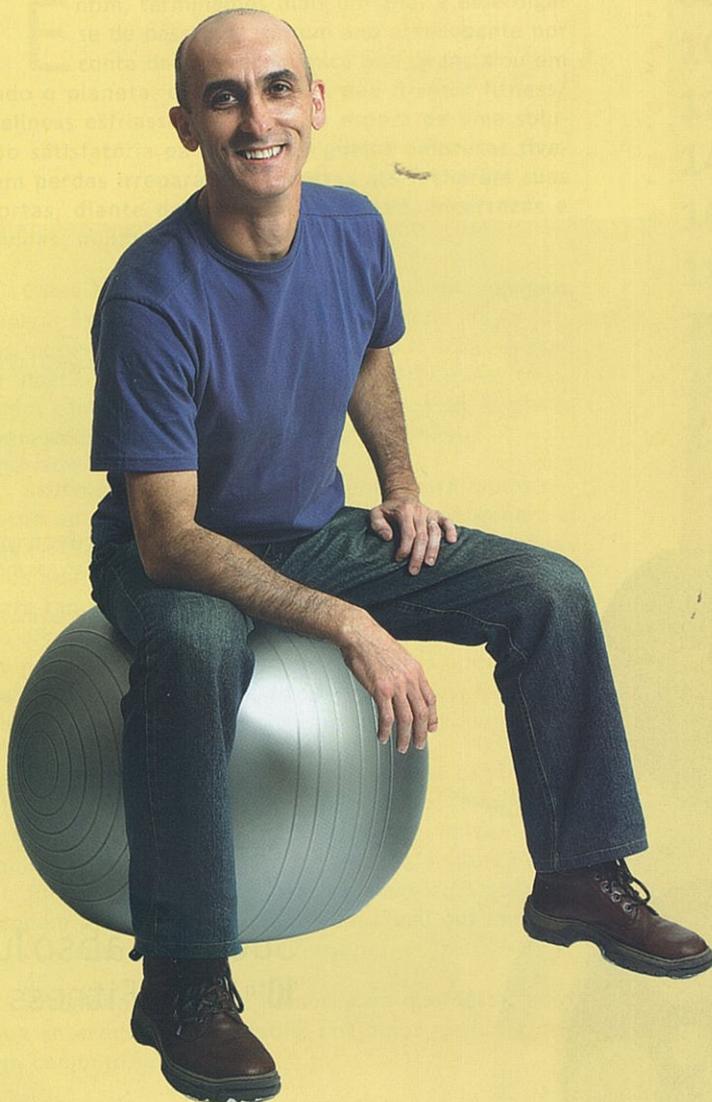
- manetes independentes para maior variedade de movimentos
- assento projetado ergonomicamente permite a fácil transição entre exercícios nas posições sentada ou em pé
- altura ajustável dos manetes proporciona uma grande variedade de músculos trabalhados
- montagem que permite tanto movimentos para frente como para trás
- eixo reduzido para biomecânica adequada
- assento facilmente removível para maior liberdade de exercícios
- totalmente acessível para cadeirantes, promovendo a iniciativa INCLUSIVE FITNESS

Sucesso absoluto na
10th IHRSA Fitness Brasil

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

Powered By

JOHNSON



Jorge Gonçalves

É consultor de empresas.

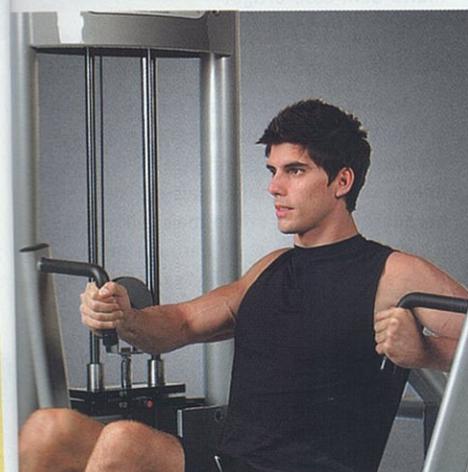
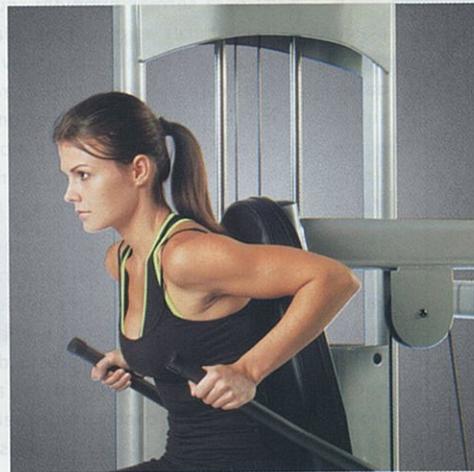
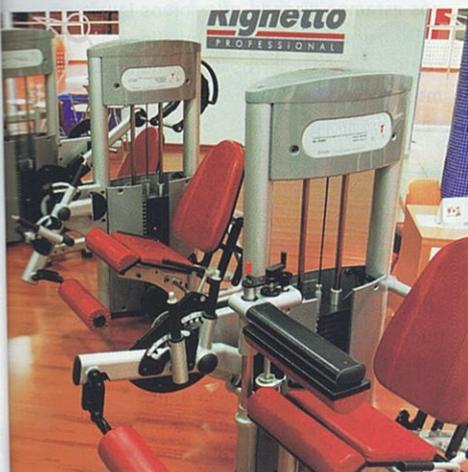
Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jorge@jorgegoncalves.com.br.

Valendo mais

Tenho uma ótima notícia para você. Desde pequeno você e eu ouvimos algum comentário de nossos pais, de um amigo deles ou mesmo na TV, de que “O Brasil é o país do futuro”. Pois meu amigo, o “tal” futuro chegou! Nosso país está iniciando uma fase de grande prosperidade, com excelentes indicadores de que o mundo resolveu investir em nossas potencialidades e riquezas. Vários setores da nossa economia vêm tendo crescimento amplo. A agricultura, a pecuária, a indústria e o setor de serviços vêm apresentando indicadores muito positivos. Entre estes setores está o nosso, o de entretenimento e qualidade de vida, onde vivencio boas notícias diariamente, recebendo informações tácitas e explícitas de que tudo vai indo muito bem. Onde quero chegar com tais constatações? Este é um momento em que mais pessoas e empresas querem comprar nossos serviços e existe uma relação direta entre demanda (alguém quer comprar) e oferta (alguém vai entregar o produto ou serviço) e se muitas pessoas querem comprar e algumas poucas querem “vender”, isto tem uma relação direta com a ampliação do preço. Sendo totalmente tendencioso em minha abordagem neste artigo — é hora de aumentar o preço. Sim, nós podemos ganhar mais. Ao longo de vários anos eu vi pessoas e empresas em nossa área de atuação vendendo cada vez mais “barato” os seus serviços porque havia mais oferta do que procura. Hoje isto se inverteu. As empresas começaram a perceber que precisam pagar mais aos profissionais; que não adianta ter só esteira boa, têm que ter gente boa e gente boa ganha bem. As empresas por sua vez têm que ampliar sua margem de lucro, para poder investir na qualidade de seus colaboradores e fazer investimentos em seu crescimento. Venho sendo enfático em minhas abordagens sobre as empresas do século XXI que, se quiserem crescer têm que valorizar as pessoas e adotar o conceito de distribuição de valor. Não cabe mais a visão retrógrada de o dono fica milionário e seus “funcionários” não ganham nada. É preciso distribuir valor, pagar mais as pessoas e fazer com que o pensamento e o sentimento de abundância se instalem no processo produtivo. Chegou a hora de ampliar nosso portfólio de serviços e iniciarmos um movimento sinérgico onde entregamos mais à sociedade. Juntos, empresários e colaboradores das organizações ganham mais. Meus amigos, chegou a hora do Brasil. Chegou a nossa hora de ser o futuro. Valendo mais. ■

Prepare seu coração.

A Righetto terá muitas novidades em 2010.



A sua confiança na Righetto foi decisiva no nosso resultado.

Contrariando todas as perspectivas de mercado que apontavam para um ano desfavorável, a Righetto fecha 2009 com um crescimento expressivo.

Agradecemos a todos os nossos clientes, colaboradores, parceiros e amigos por fazerem parte desta conquista!

Que venha 2010! Estamos preparados e motivados para continuar crescendo ainda mais.

Muito Obrigado
Equipe Righetto

Righetto
FITNESS EQUIPMENT

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

www.righetto.com.br

O paradigma do reconhecimento

Aprendemos desde cedo que precisamos reconhecer nossos erros para sermos humildes, que precisamos reconhecer as qualidades das outras pessoas para as mantermos motivadas e envolvidas com os processos e os resultados organizacionais, por fim, nos empurram “goela a baixo” pesquisas que mostram que o que as pessoas mais buscam no trabalho é o “tal do” reconhecimento.

Mas até que ponto é mesmo o reconhecimento o que as pessoas buscam no trabalho? Até que ponto reconhecer nossos erros nos tornam mais humildes? E onde queremos chegar com essa proposta de que somos nós que devemos motivar as pessoas que trabalham conosco por meio de dizer quem ou o que, elas (as pessoas), são para nós?

Pergunto isso porque muito me surpreende perceber que pessoas de cargos mais elevados não almejam ser reconhecidas pelos seus resultados, o contrario de pessoas que possuem um cargo de menor visibilidade. Pense bem. Você como gestor ou coordenador busca como prioridade em seu trabalho o reconhecimento? Acredito que não. Então por que nossos colaboradores buscam?

Existe um consenso que diz que as pessoas com características de liderança são aquelas que possuem grandes habilidades emocionais, interpessoais e uma “coisa” chamada autoconhecimento. Este é o ponto. Quem se “autoconhece” não precisa ser reconhecido. Não há necessidade de suprir algo interno com alguma posição, comentário, adjetivo ou elogio externo. Neste sentido não é a toa que você ocupa um cargo de liderança, pois você supre internamente uma “necessidade”. A necessidade de reconhecimento é incutida na cabeça das pessoas como algo que deve ser recebido por alguém ocupa um cargo superior. Nesse caso a necessidade de ser algo para alguém.

Seguindo este raciocínio o líder entende que a pessoa que ele precisa ser é algo para ele mesmo ou se preferir a pessoa que ele deseja ser para ele próprio.

A dinâmica do reconhecimento funciona da seguinte maneira:

Se eu não me conheço eu preciso que alguém me diga quem sou para que eu seja alguém (ou tenha algum significado na vida de alguém).

Este é o problema. É isso que precisa mudar.

Assumindo que nós, líderes, precisamos reconhecer as pessoas nós estamos assinando um contrato de “dependência” com quem necessita de uma palavra que defina a(s) pessoa(s). Em outras palavras, atuando no campo do reconhecimento nós estamos tirando a oportunidade da outra pessoa se auto-conhecer. Afinal, se eu tenho alguém para me dizer quem sou por que vou precisar buscar isso por minha conta?

O paradigma do reconhecimento esta prestes a ser quebrado, pois a idéia inicial não sustenta o propósito de vida de um ser humano que é o de se conhecer mais e mais diante das circunstancias e os relacionamentos da vida.

A ideia inicial do reconhecimento diz que eu preciso dizer que alguém é importante pra mim. A idéia do auto conhecimento diz que eu preciso ser importante para o que eu desejo ser.

Pode parecer um pouco individualista, mas essa é a chave da motivação. É ai que muitas empresas podem economizar com treinamentos e técnicas de motivação. A chave para a motivação esta no ser humano conhecer mais e mais sobre suas dificuldades e limitações e transformá-las em oportunidades e desenvolvimento. Neste sentido o papel do líder não é o de reconhecer e sim o de promover auto conhecimento individual e coletivo.

Parece meio cruel, mas pense da seguinte maneira: O reconhecimento tem prazo de validade, ou seja, precisa sempre de um novo estímulo para que a motivação do outro se mantenha em alta, o ser humano que possui auto conhecimento não precisa disso. Ele é auto suficiente.

Vamos mais além ao examinar a humildade. Pensamos que para sermos humildes precisamos reconhecer nossos erros perante as outras pessoas, só que isso não é ser humilde isso é assumir que somos todos iguais. Todo mundo erra, eu já errei (e

muito) você já errou, todos nós cometemos erros. Quando assumimos os nossos erros nós estamos dizendo que somos iguais, afinal “errar é humano”. Ser humilde não é reconhecer nossos erros é saber que acertamos e erramos, que possuímos as mesmas emoções básicas (raiva, amor, medo e alegria) e isso, mais uma vez não é ser humilde, e sim auto conhecimento, pois apenas quando você começa a conhecer a si que pode começar a conhecer o outro.

Por fim podemos entender que as pessoas não querem ser reconhecidas, elas querem é auto conhecimento. Você como líder precisa proporcionar isso as pessoas. Proporcionar auto conhecimento é proporcionar independência e isso é uma prova de amor. Existe uma frase que exemplifica muito bem esse artigo:

“O que você busca lá fora precisa ser encontrado, antes de tudo, ai dentro”.

Não invista mais um só centavo em programas motivacionais, invista em programas de auto conhecimento, pois o seu dinheiro vai render muito mais e o seu colaborador se sentirá muito mais feliz por ter a certeza de quem ele é para ele mesmo e toda aquela sensação de “vazio” que ele sente será preenchida com algo que não tem preço: a liberdade e a noção de ser auto suficiente.

“para motivar as pessoas não é preciso dinheiro, basta apenas compartilhar com as pessoas a sua experiência de vida e a sabedoria que você extraiu delas”. ■



Thiago Villaça

Coordenador AIBody Tech - Unidade Botafogo - Contato: thiago.villaca@abodytech.com.br



• FLEXOR SENTADO CL-003



• LEG PRESS HORIZONTAL CL-007



• DESENVOLVIMENTO CL-020



• PEITORAL DORSAL CL-017



• MÁQUINA P/ GLÚTEO CL-008



• LEG PRESS 45° CL-028

Revenda autorizada
PRO SPORT
 Fitness Equipments
 Av. Sertorio, 3427
 Porto Alegre - RS
 Fone: 51 3337 1219
 www.prosportrs.com.br

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

Show Room em São Paulo
 • Largo do Arouche, 438 - Fone: (11) 3337-1324
 • São Joaquim, 491 - Fone: (11) 3203-2271
 • Av. Brigadeiro Luiz Antonio, 361/363 - Fone: (11) 3106 2060

FONE/FAX: (14) 3621-1880
 3624-2521
 3624-9707
 3624-3055

Force Fitness participa da 10ª IHRSA Fitness Brasil e se destaca entre as 130 empresas expositoras

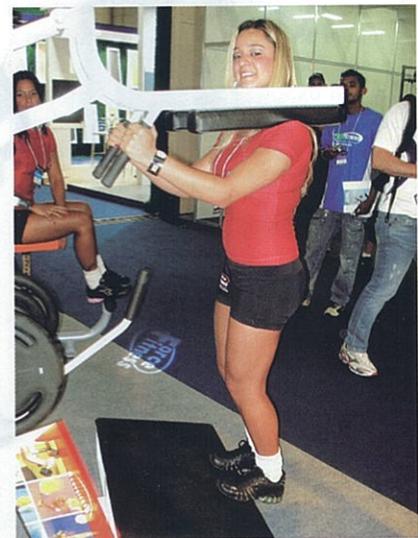
Aconteceu de 22 a 24 de outubro, a 10ª IHRSA Fitness Brasil, o maior encontro de negócios em fitness e bem estar da América Latina, onde são apontadas as tendências do setor e a discussão sobre a área é fomentada. No espaço de 16 mil metros quadrados, mais de 130 empresas apresentaram seus produtos e serviços. Entre elas, a Force Fitness.

Os 45 metros quadrados de estande foram o suficiente para destacar a empresa e seus produtos: Cross Over articulado, Banco Extensor, Banco Adutor e Abdutor, Mesa Flexora, Peitoral Dorsal, Remada Sentada e Banco Regulável de 0° à 90°, além da Máquina para Agachamento, o equipamento de maior sucesso no estande - o mais procurado e o mais vendido.

Esta máquina trabalha os membros inferiores (quadríceps, isquiotibiais, glúteos e tríceps femural) e promove o tamanho muscular e força. Trata-se de uma máquina grande, com 110 kg, 1,70 de altura, 1,90 de comprimento e 0,90 de largura, no valor de R\$2.390,00.

Para a Force Fitness, o resultado do evento superou as expectativas da empresa. O volume de negócio ultrapassou a marca de R\$ 80 mil. Academias de Minas Gerais, Sergipe, Santa Catarina, Rio de Janeiro e São Paulo (Jandira, Botucatu, Jarinú, Olímpia e Campinas) adquiriram vários modelos de equipamentos da empresa. Agora, elas vão se juntar às 50 academias que já possuem equipamentos Force Fitness, algumas delas, completamente equipadas, somente com os aparelhos da empresa.

Segundo os empresários Cláudio Alves e Cláudio Santos, com o evento, a Force Fitness se consolidou no segmento e sente-se apta para competir com empresas maiores, pois tem qualidade e preço - dois fatores fundamentais para ganhar mercado. O evento também serviu para aumentar a auto-estima de funcionários e parceiros de negócios. Agora, os empresários querem é trabalhar para apresentar mais novidades no próximo evento. ■



FORCE FITNESS

Avenida Nossa Senhora das Graças, 741 - Jardim Ruyce
Cep: 09980-000 - Diadema/SP
Tel.: (11) 4048-2345
www.forcefitness.com.br

Force Fitness

**O EQUIPAMENTO IDEAL
PARA A SUA ACADEMIA !**

NOVA LINHA



**BANCO EXTENSOR
TR-56**



**Peitoral Dorsal
TR-24**



Máquina para Bíceps
LP-99



Flexora Sentada
LP-05



Máquina para Tríceps
TB-07



Remada Sentada
TB-27

**PARCELAMOS EM ATÉ 12X SEM JUROS
DIRETO COM A FÁBRICA !**

**CONSULTEM-NOS, TEREMOS O MAIOR PRAZER
EM ATENDÊ-LOS !**



Banco Regulável 0° à 90°
LP-35



Multi-estação
LP-23

ATENDEMOS CONDOMÍNIOS

www.forcefitness.com.br

Av. Nossa Senhora das Graças, 741
Jd. Ruyce - Diadema - SP
☎ (011) 4048-2345
E-mail: forcefitness@globocom

Colaboradores Empreendedores



A maioria dos gestores anseiam por empreendedores ao seu lado, do professor ao gerente da academia, porém, os gestores têm papel importante no incentivo à atitude empreendedora de suas equipes.

Aos gestores cabe estimular o senso de mudança. Injetar oxigênio na rotina corporativa e esse é um dos desafios que grande parte das empresas enfrenta hoje.

No mundo corporativo, a comunicação ganha peso e a governança corporativa exige cada vez mais transparência. No entanto, poucas empresas se deram conta de que é preciso oferecer mais do que ferramentas; é necessário provocar e dar espaço para uma mudança de atitude por parte dos colaboradores.

Isso inclui saber exercer uma liderança capaz de disseminar o senso



de não-conformidade a todos os membros do time. Incentivar o risco calculado, reconhecer e recompensar são alguns dos verbos que devem ser incorporados. Dos estagiários e assistentes ao presidente da organização, todos devem trabalhar tendo visando a prática da inovação, o exercício da criatividade e a geração de valor para todos os públicos com os quais a companhia se relaciona: seus colaboradores, clientes, acionistas, parceiros e comunidade.

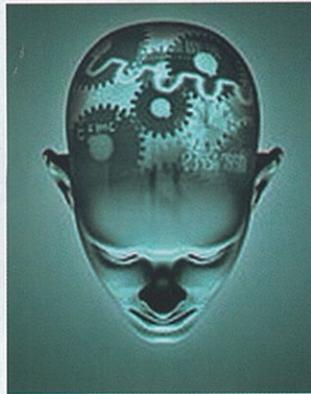
Para reconhecer a figura do empreendedor corporativo basta observar aquele profissional que conduz com segurança e habilidade, utilizando as ferramentas adequadas, tirando proveito do conhecimento, buscando constantemente o novo e sempre mantendo equipes, relações e negócios em movimento.

Para descobrir quem são os empreendedores dentro da organização é preciso observar as pessoas de perto e com sensibilidade para notar os que apresentam no dia-a-dia algumas características:

- **Visão: enxergar oportunidades antes dos outros.**
- **Saber decidir: aprender, por meio do conhecimento e da prática, a tomar decisões corretas.**
- **Paixão pelo que faz: sem essa característica, o empreendedor não chega a lugar algum.**

• **Liderança: capacidade de reunir e articular pessoas em torno de um objetivo comum.**

• **Boa rede de relacionamentos: reconhecer que um networking ativo viabiliza os movimentos dentro e fora da organização, além de estar sempre disposto a ajudar os outros.**



Também é importante ter clareza em perceber que não pode ter apenas empreendedores no time. O segredo do sucesso é o equilíbrio da diversidade. Mas se por um lado uma empresa não pode ser formada unicamente por empreendedores,

outro ela só tem a ganhar se conseguir estimular que todos tenham atitudes empreendedoras.

Leitura recomendada:

"Empreendedorismo" por autor Eduardo Bonfatti

Boa leitura e muito sucesso!



Andrea Vidal

Diretora da Fitness Mais - Consultoria em Educação em Fitness.
andreavidal@fitnessmais.com.br
www.fitnessmais.com.br

Colaboradores Empreendedores



A maioria dos gestores anseiam por empreendedores ao seu lado, do professor ao gerente da academia, porém, os gestores têm papel importante no incentivo à atitude empreendedora de suas equipes.

Aos gestores cabe estimular o senso de mudança. Injetar oxigênio na rotina corporativa e esse é um dos desafios que grande parte das empresas enfrenta hoje.

No mundo corporativo, a comunicação ganha peso e a governança corporativa exige cada vez mais transparência. No entanto, poucas empresas se deram conta de que é preciso oferecer mais do que ferramentas; é necessário provocar e dar espaço para uma mudança de atitude por parte dos colaboradores.

Isso inclui saber exercer uma liderança capaz de disseminar o senso



de não-conformidade a todos os membros do time. Incentivar o risco calculado, reconhecer e recompensar são alguns dos verbos que devem ser incorporados. Dos estagiários e assistentes ao presidente da organização, todos devem trabalhar tendo visando a prática da inovação, o exercício da criatividade e a geração de valor para todos os públicos com os quais a companhia se relaciona: seus colaboradores, clientes, acionistas, parceiros e comunidade.

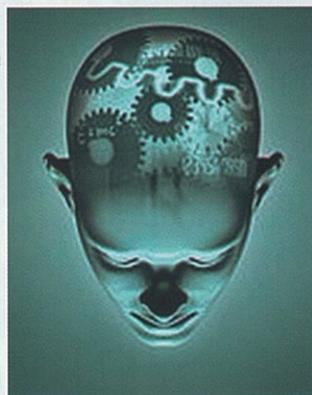
Para reconhecer a figura do empreendedor corporativo basta observar aquele profissional que conduz com segurança e habilidade, utilizando as ferramentas adequadas, tirando proveito do conhecimento, buscando constantemente o novo e sempre mantendo equipes, relações e negócios em movimento.

Para descobrir quem são os empreendedores dentro da organização é preciso observar as pessoas de perto e com sensibilidade para notar as que apresentam no dia-a-dia algumas características:

- **Visão: enxergar oportunidades antes dos outros.**
- **Saber decidir: aprender, por meio do conhecimento e da prática, a tomar decisões corretas.**
- **Paixão pelo que faz: sem essa característica, o empreendedor não chega a lugar algum.**

• **Liderança: capacidade de reunir e articular pessoas em torno de um objetivo comum.**

• **Boa rede de relacionamentos: reconhecer que um networking ativo viabiliza os movimentos dentro e fora da organização, além de estar sempre disposto a ajudar os outros.**



Também é preciso ter clareza para perceber que não se pode ter apenas empreendedores no time. O segredo do sucesso é o equilíbrio da diversidade. Mas se por um lado uma empresa não pode ser formada unicamente por empreendedores, por

outro ela só tem a ganhar se conseguir estimular que todos tenham atitudes empreendedoras.

Leitura recomendada:

"Empreendedor Corporativo", autor Eduardo Bom Angelo*.

Boa leitura e muito sucesso. ■



Andrea Vidal

Diretora da Fitness Mais - Consultoria e Educação em Fitness.
andreavidal@fitnessmais.com.br
www.fitnessmais.com.br



RÁDIOACADEMIA



Academia deve ser sinônimo de entretenimento, onde o lema é bem estar, saúde e diversão!

MUSIC & Emotion

power vision
POWERED BY LISTENX

A **RÁDIOACADEMIA** cria para sua academia uma programação musical inteligente, que muda e acompanha o perfil do seu público e suas variações no decorrer do dia, proporcionando um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico o ano todo.

POWER VISION

Para turbinar ainda mais a sua RÁDIOACADEMIA, você conta com o Power Vision, que integra seu sistema de som com as TVs da sua academia, transformando sua rádio em um poderoso sistema de comunicação e entretenimento audiovisual, trazendo mais resultados às suas ações de fidelização e marketing.

Proporcione maior interatividade entre os alunos e entre a própria academia, tornando-a um lazer diário e indispensável na vida do seu aluno!



Tel: 11 5572-7716 - contato@listenx.com.br - www.listenx.com.br

Listen



Music & Emotion for Business

Academia, um espaço de diversão



Runner
Granja Viana

Diversão? Na academia de ginástica?

Sim! Estamos presenciando a “Era da Experiência” do consumidor. Todos anseiam por viver experiências positivas em todos os momentos possíveis. Olhem para o comércio, por exemplo. As lojas não vendem simplesmente produtos, elas fazem o consumidor usá-los. Uma grande cadeia de material esportivo tem quadras para você usar a bola ou a raquete antes de comprar. Outra loja, de roupas para neve construiu uma cabine gelada como parte da experiência da compra. Uma loja foi notícia no mundo inteiro há dois anos atrás quando construiu um pequeno lago artificial no centro dela para testar caiaques. Há vários outros exemplos que vão tornando o consumidor cada vez mais exigente com as boas experiências, ou seja, com a diversão.

Nossos clientes têm limitações de tempo, dinheiro ou ambos para investir em seu momento de lazer. Isso torna a decisão de onde gastar seus recursos cada vez mais importante. Eles escolhem onde investir o seu tempo livre e a concorrência é grande: restaurante, cinema, encontro com amigos, bar, praça, praia... e aí por diante.

Se o ser humano usasse somente a razão para fazer as suas escolhas, a academia certamente seria uma de suas prioridades pelos inúmeros benefícios para saúde

e de auto-estima que trás. Mas, como as opções são feitas usando basicamente o nosso **lado emocional**, para fazer nossos clientes optarem por investir seu tempo na academia temos que encantá-los, encontrando o que estes outros espaços concorrentes tem de atrativo e trazer um pouco do clima de cada um deles para dentro de nosso espaço.

Aí a academia torna-se verdadeiramente o “Terceiro Espaço”, o lugar onde o cliente sente-se bem, diverte-se, faz amigos e de quebra pratica exercício físico. O lugar onde ele não consegue viver sem. Que empresário de negócios esportivos não gostaria que seus clientes sentissem isso?

Para criar um espaço de lazer na academia é preciso disposição e criatividade. Nem é necessário muito investimento. Se houver espaço disponível, melhor, se não também funciona.

Um espaço de lazer é onde as pessoas tendem a se encontrar pode ser:

- Uma sala de jogos ou uma mesa de futebol de botão,
- Uma sala de convivência, com TV, vídeo game, DVD ou algumas poltronas bem convidativas no meio da musculação,
- Quadra esportiva ou alguns puffs com jornais do dia e revistas,

- A lanchonete com mesas e poltronas com alguns jogos de tabuleiro a disposição e
- O que mais você imaginar

O importante é que seja um espaço amigável, bem decorado e de fácil acesso, que todos sintam-se a vontade para usar. Fácil, não é?

O clima de diversão tem que estar impregnado também no serviço. Eventos internos e externos, aulas temáticas, salas que mudam de aparência de acordo com o tipo de aula. Tudo isso faz parte.

As academias que já colocaram o item diversão estão tendo melhores índices de retenção. Separei algumas dicas que podem ser colocada em prática no próximo final de semana:

- Crie um espaço dentro da musculação para colocar alguns pufes com uma TV e revistas.
- Na lanchonete, além das tradicionais mesinhas, coloque também algumas poltronas com mesas baixas: são convidativas e não inibem quem não vai consumir.
- Se na sua academia não tem lanchonete, coloque algumas mesas, um espaço de estar e máquinas de auto-serviço e deixe revistas e jogos a disposição.

Não se esqueçam de ambientar o espaço de forma convidativa, como se fosse um canto bacana de um bar e **Bom Projeto!**

Um abraço! ■



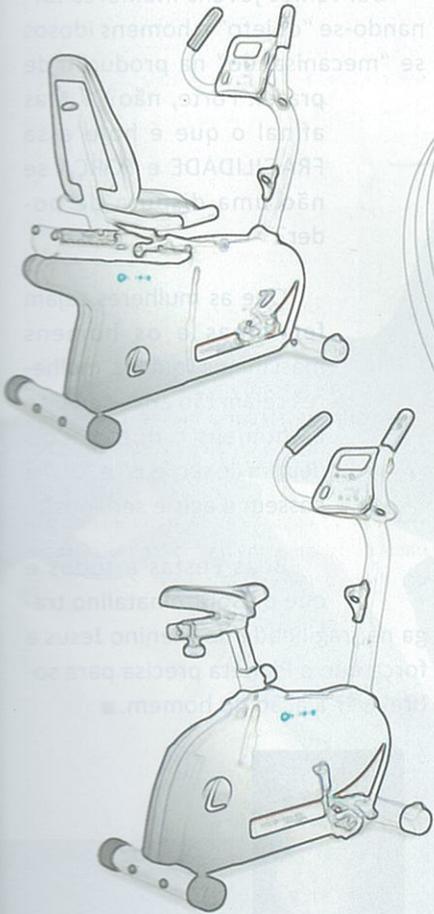
Patricia Totaro

Arquiteta, fundou e dirige o escritório Patricia Totaro | Arquitetura de Resultados, especializado em projetos esportivos, com mais de 80 projetos construídos no segmento Fitness e Wellness em 15 anos de experiência. Contatos: site: www.patriciatotaro.com.br / twitter: PatriciaTotaro / fone: (11) 3081-0909.

LION FITNESS



Academia Atenas - Ribeirão Preto / SP



Seja o foco das atenções! Impulsione seu negócio

Adquira as novidades 2010 e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.



A. A. Caldense
Poços de Caldas / MG



(17) 3485-1766

lionfitness@lionfitness.com.br
www.lionfitness.com.br

Fragilidade e força

Muito se fala e escreve sobre as diferenças entre homens e mulheres. Nesta edição gostaria de relatar alguns aspectos que a Psicomotricidade enfoca em suas práticas educativas e terapêuticas.

Homens e mulheres possuem características próprias diferentes e em relação social, principalmente comportamentais. De muito se sabe que a mulher sempre foi escolhida como aquela que cuida da casa, da família, da educação dos filhos e o homem é o que sai de casa para ganhar o sustento de todos.

Neste século XXI, já não se vê a mulher somente nessa posição, apesar de ser reconhecido sua capacidade de cuidadora, elas demonstram, a cada dia, suas competências essenciais tanto no mercado de trabalho como em sociedade, destacando-se dos homens pois agregam um maior poder de resiliência e solidariedade.

No mundo corporativo, cada dia mais se comenta sobre Resiliência. O significado desse termo, primeiramente utilizado pela física, é a capacidade de um material voltar ao seu estado normal após ser submetido a alguma forma de pressão. Já nas relações humanas o entendemos como uma qualidade daquele indivíduo de suportar pressões, conflitos e de adaptar-se facilmente a ambientes hostis, de forma positiva diante de adversidades. Comprovadamente mulheres são mais resilientes que os homens.

Outra diferença importante encontrada na mulher é seu poder de se colocar no lugar do outro e se solidarizar. O número de voluntários femininos em nosso ambiente social é infinitamente maior que o masculino.

FRAGILIDADE e FORÇA em nosso conceito não são características antagônicas e exclusivas (femininas ou masculinas), mas complementares e fundamentalmente necessárias a cada sexo.

É na fragilidade de sentimentos que reside a força da adversidade,

*É na fragilidade de sentimentos
que reside a força da adversidade,
no sensível nasce a possibilidade,
no delicado se fortalece o detalhe
e no simples encontra-se
o complexo da vida.*

no sensível nasce a possibilidade, no delicado se fortalece o detalhe e no simples encontra-se o complexo da vida.

Quanto mais conscientes do que somos, fazemos e podemos, seremos homens e mulheres mais realizados, prontos para o desafio de transformar o mundo.

A disputa "comercial" que se vê entre homens e mulheres é puramente uma estratégia de marketing, pois nem um e nem outro se sobrepõe, mas sim, devem-se somar. Só quem é

dono de si mesmo pode oferecer-se aos outros sem tantos riscos de se perder no outro.

Padre Fabio de Melo escreve: Alguém, quando é colocado na condição de objeto, vive a negação de sua dignidade, desumaniza-se, porque deixa de ser considerado como pessoa, e passa a viver a condição de objeto. Deixa de ser "organismo" para se transformar em "mecanismo".

Daí vemos jovens mulheres tornando-se "objeto" e homens idosos se "mecanizando" na produção de prazer. Forte, não??? Mas afinal o que é hoje essa FRAGILIDADE e FORÇA se não uma disputa de poder?

Que as mulheres sejam femininas e os homens masculinos, que as mulheres sejam tão ativas quanto os homens e que os dois deixem de ser "eus" e "tus" e passem a agir e ser "nós".

Boas Festas a todos e que o espírito natalino traga na fragilidade do Menino Jesus a força que o Planeta precisa para sobreviver à ação do homem. ■



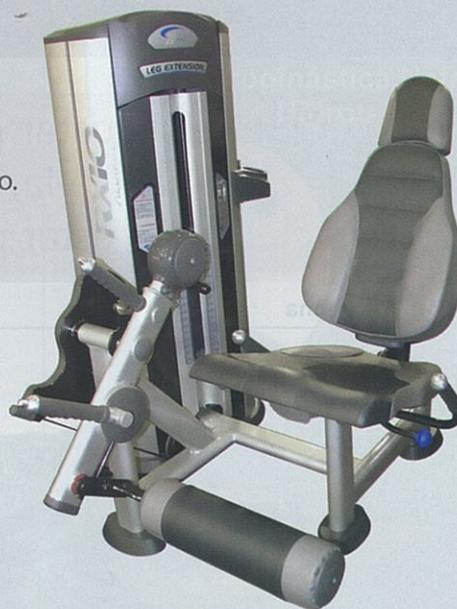
Cacilda Velasco

Professora, pedagoga e psicomotricista. Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER. www.associacaovenser.org.br www.cacildavelasco.com.br cacilda@cacildavelasco.com.br

RX10 ALUMINIUM

Projeta você pra qualquer lugar.

Simples, intuitiva e natural, a linha RX10 possui tecnologia de ponta e design refinado, com ergonomia que simula a mecânica do corpo humano e possibilita excelente biomecânica. Com acabamento em alumínio, os equipamentos parecem feitos sob medida para cada usuário.



Esteira RX10

Oferece exclusivos recursos multimídia, como tela de LCD 15" Touch Screen, entrada USB para reprodução de músicas, entrada para TV e DVD.

Conheça a linha completa
no site www.totalhealth.com.br



Projeta para os melhores.

Informações: (16) 3209-6000
vendas@totalhealth.com.br

Brasil, agora é a hora

"É melhor estar preparado para uma oportunidade e não tê-la, do que ter uma oportunidade e não estar preparado." *Whitney M. Young*

Por Erik Penna



Ascensão econômica do Brasil no cenário mundial é cada vez mais repercutida, tendo sido, inclusive, capa da revista inglesa "The Economist", em sua edição de novembro de 2009. A matéria, intitulada "Brazil Takes Off" (O Brasil decola, na tradução literal), destaca a evolução econômica, a participação do Brasil no grupo emergente BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) e a escolha do Brasil como sede da Olimpíadas de 2016.

A Copa do Mundo em 2014 e os jogos olímpicos em 2016 irão expor e divulgar ainda mais o Brasil, trarão novos e grandiosos investimentos, além de muitos empregos e inúmeras oportunidades em nosso país. O Ministério do Desenvolvimento,

Indústria e Comércio Exterior aposta que com estes 2 mega eventos, serão injetados cerca de 130 bilhões de reais na Economia nacional até 2017. Boa parte deste valor irá para obras de infraestrutura, como reforma de aeroportos, construção do TAV (Trem de Alta Velocidade), linhas de metrô, corredores de ônibus, pavimentação das estradas, construção de es-





tádios e ginásios, e compra de equipamentos esportivos. E o mais interessante é que todas estas melhorias permanecerão após os jogos a nosso dispor. A previsão é que só a Olimpíadas gere cerca de 120 mil empregos diretos ou indiretos. Só na copa do mundo receberemos 600 mil turistas e 55 setores serão impactados positivamente.

Grandes eventos como estes são capazes de acelerar obras e transformar cidades e o país, como ocorreu em Sydney e Seul. Trazem benefícios a curto, médio e longo prazo. Barcelona, por exemplo, tem hoje uma ótima infra-estrutura, isso graças às obras feitas para os Jogos Olímpicos

de 1992 e atualmente figura entre as 10 cidades mais visitadas do mundo.

É evidente que o governo precisará ser responsável com as verbas públicas e terá que fazer a sua parte, e superar todos os desafios que irão surgir. É sim uma grande responsabilidade que nos foi confiada após vencermos a disputa global para sermos a sede dos jogos olímpicos, a maior concorrência mundial.

Tudo isso nos deixa otimistas, pois cada vez mais, o Brasil passa do estágio de nação do futuro para país do presente e a bola da vez.

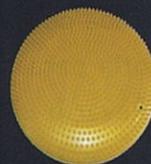


Acessórios para Fitness, Pilates, Yoga, Tatami, Hidroginástica, Natação e Hidroterapia



Soft Ball

Balance Dome



Bola 65cm

Disco de equilíbrio



Exercise ball

Extensor corrida triplo



Rolo p/ alongamento



Rubber band



Medicine ball

Visite nossa loja virtual
Aceitamos cartões Master e Visa
Participe de nosso blog interativo.

www.aquaticaslade.com.br

Tel. (11) 4413-5722 ou
(11) 4413-4996



© Maria Adelaide Silva

A próxima década pode ser a melhor da história para nosso país, pois pode levar o Brasil a várias conquistas, e, inclusive, passar a figurar entre as 8 melhores economias do mundo.

A pergunta que fica é: Será que os pequenos e médios empresários estão preparados para enfrentar tamanha concorrência, oriunda deste progresso, e crescer tirando proveito destes investimentos e acontecimentos?

Quem pretende participar e lucrar com toda essa evolução e avanços significativos, precisa começar já, por isso faça imedia-

tamente um check-list em seu negócio em pelo menos 5 itens:

1. PLANEJAMENTO

"A maioria das pessoas não planeja fracassar, fracassa por não planejar."

John L. Beckley

Reserve um tempo na sua agenda para planejar o seu negócio. Não se ocupe apenas com a

gestão operacional, lembre-se que precisa pensar e agir na gestão estratégica, ou seja, é necessário refletir continuamente como melhorar. Inovar sempre, vislumbrar novas oportunidades e ter visão de futuro. Durante eventos esportivos deste nível, o número de pessoas que buscam academias e atividades esportivas aumenta consideravelmente, e o planejamento também deve objetivar uma maior retenção destes novos clientes após os jogos.

O planejamento é importante para que tenhamos iniciativas e também "acabativas" para concretizar os resultados esperados.

A próxima década pode ser a melhor da história para nosso país, pois pode levar o Brasil a várias conquistas, e, inclusive, passar a figurar entre as 8 melhores economias do mundo.



2. METAS

“Nenhum vento sopra a favor de quem não sabe onde ir”.

Sêneca

Já está comprovado que empresários que possuem metas claras chegam mais longe. O sis-

tema de meta SMART, (palavra em inglês significa esperto, inteligente) auxilia a medida que nos convida a observar 5 características que devem constar do objetivo.

Específica: O primeiro passo é especificar, ou seja, descrever com todos detalhes a sua meta. Isso evita ambiguidades e mostra com precisão o que pretende.

Mensurável: Quantifique, coloque números naquilo que pretende conquistar.

Atingível: A meta deve ser desafiadora, mas ao mesmo tempo possível de ser realizada. Até porque, se ela for muito fácil desestimula e se for impossível também incentiva a inércia.

A meta deve ser desafiadora, mas ao mesmo tempo possível de ser realizada.



Relevante: Só valerá a pena se o objetivo gerar prazer e satisfação.

Temporal: É necessário ter data para iniciar e, principalmente, ter data para concluir e acontecer.

3. TREINAMENTO

“Quanto mais eu sudo nos treinamentos, menos eu sangro no campo de batalha”

Colonel Red

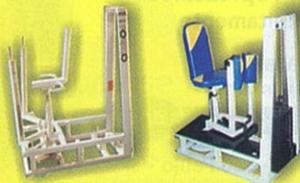
OUTFITmixx

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

Novos



Reformados



Movement
TECHNOLOGY



Suprema



Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão
e carenagem



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

Aceitamos
Cartões Visa





NEGÓCIO & FITNESS

A fantástica repercussão dos eventos Negócio & Fitness desenvolvidos e patrocinados pela equipe do Acade, com o tema Gestão Estratégica vêm transformando e melhorando os resultados de um grande número de Academias.

Estes encontros, alguns com mais de uma centena de Academias presentes no auditório do Hotel Century Paulista, permitiram a apresentação dos casos de sucesso e as estratégias realmente aplicáveis para gestão e aumento da lucratividade e da fidelização de clientes.

Os participantes proprietários, gestores e coordenadores tiveram acesso a casos reais, depoimentos e exemplos práticos para o aumento imediato das vendas, da retenção e lucro.

A equipe Acade tem a honra de convidar os gestores de Academia interessados no aumento de vendas e lucro de seu negócio a participarem do Negócio & Fitness que acontecerá no dia 29 de janeiro de 2010.

O tema do próximo encontro Negócio & Fitness abordará: O papel do coordenador e do gestor no posicionamento mercadológico, na comunicação e na estratégia de fidelização de clientes. Você também terá acesso a números reais de dezenas de Academias que aplicaram com sucesso esta metodologia em 2009.

Lembramos que esta iniciativa é parte do programa de desenvolvimento de gestores patrocinado pela Acade.

Veja a opinião de quem já participou:

Foi fundamental a iniciativa do Acade ao realizar o Negócio & Fitness, principalmente nos dias de hoje, onde todos temos dúvidas e conhecimentos a expor.

Miguel Gustavo dos Santos - Academia Forma Ideal - Proprietário - Participante da palestra Gestão Estratégica para Academias 13/11/2009.

O negócio e Fitness abordou um tema importante, principalmente porque foi abordado por uma empresa especializada no assunto. O conteúdo também é de extrema importância tanto para empresários como para funcionários.

Barbara Sousa - Dharma Esportes Academia - Professora - Participante da palestra Gestão Estratégica para Academias 13/11/2009

Agenda Próximas datas!

29/01/2010

São Paulo - SP

Palestrante: Luis Perdomo

NEGÓCIO
& FITNESS

Gestores, Coordenadores e Proprietários
Inscreva sua academia Gratuitamente

Consulte Próximas Datas
No site: www.acadesystem.com.br

Mais um evento patrocinado **ACADE**

Local: Rua Teixeira Silva, 647 - Paraíso - São Paulo - SP



Espaço Acade

Você, proprietário ou gestor:

Conheça este novo modelo de negócios que pode mudar os resultados de sua academia, aumentando o lucro e sua segurança!

Saiba como aproveitar totalmente e sem investimento o real potencial de sua academia.

A equipe Acade pode, e quer, participar de seu sucesso!

Solicite informações, referências ou uma avaliação de sua academia, vale a pena!

“A diferença a ter ou não uma parceria com o Sistema Acade é que passamos a conquistar a fidelidade de 90% dos alunos pelo período mínimo de UM ANO. Anteriormente isso não acontecia e os clientes permaneciam somente por 4 ou 5 meses na academia”.

ODAIR FERNANDES - ACADEMIA USA SPORT



“O meu ticket médio aumentou por conta dos planos, mais consistentes, que são vendidos hoje. Meu fluxo de caixa teve uma melhora de 120% e a minha taxa de conversão é de 50% a 70%”.

Fernando - ACADEMIA UNIVERSO FITNESS



Você também pode se associar!

11 5512-2290 | 2539-7821

acadsystem@acadsystem.com.br

www.acadsystem.com.br



GESTÃO ÉTICA E RESPONSÁVEL



O ser humano é a principal matéria-prima e diferencial do seu negócio. Capacite sua equipe, dê total atenção ao atendimento, a motivação e a performance deles. É isso que irá fazer a diferença nos resultados da sua organização, e também são estes integrantes do seu time é que criam a imagem da sua empresa.

Outro dia, abordando este tema em uma palestra, um em-

presário do setor de fitness me perguntou: Erik, mas e se eu investir, treinar o meu funcionário e depois ele for embora, isso não é um risco? E eu disse. Sim é um risco, mas muito pior será se você não treinar e o funcionário ficar.

Tiger Woods, campeão mundial de golfe certa vez disse: Quanto mais eu treino, mais sorte eu tenho.

Capacite sua equipe, dê total atenção ao atendimento, a motivação e a performance deles. É isso que irá fazer a diferença nos resultados da sua organização, e também são estes integrantes do seu time é que criam a imagem da sua empresa.

4. OTIMISMO E PAIXÃO DO COMEÇO

“O otimista erra tanto quanto o pessimista, mas não sofre por antecipação”

Fernando Sabino

Mesmo com tantas notícias boas, há sempre os pessimistas de plantão que dizem que tudo vai dar errado, e que em breve teremos que pagar a conta. Eu prefiro acreditar que será positivo para o nosso país e que muitos empreendedores vão realizar seus sonhos com a ajuda deste período tão promissor.

SUPERE OBSTÁCULOS!

Sofisticação, conforto e resultados.



PHE 453

Esteira Elétrica Profissional
com Sistema de Inclinação e Painel Digital com 16 programas

www.physicus.com.br

55 (17) 3482.9500



A MARCA DE TODOS OS ESPORTES



Pense e aja de forma positiva, valorize as coisas boas. Aproveite este momento de pós-crise, chame seus funcionários, divida com eles suas expectativas, e, sobretudo, incentive que cada um resgate a mesma paixão e o entusiasmo no trabalho de quan-

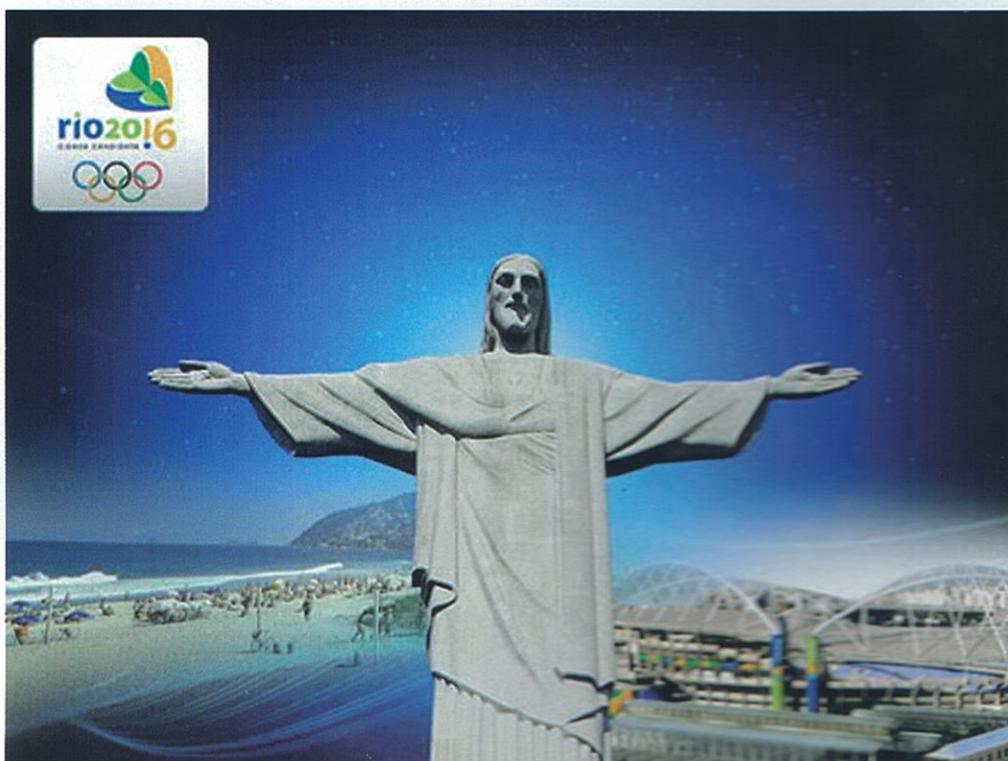
do começou. Instigue, convide a todos a recomeçar amanhã com uma nova injeção de ânimo, de uma forma diferente e feliz como no primeiro dia. E esteja certo que, se isso acontecer, você irá perceber que os números vão melhorar consideravelmente.

5. RESILIÊNCIA E MONITORAMENTO

“A nossa maior glória não reside no fato de nunca cairmos, mas sim em levantarmos sempre depois de cada queda.”

Confúcio

Fazer um planejamento e estabelecer metas não significa dizer que não poderá alterá-los durante o percurso, até porque



podemos errar, mas devemos aprender com os nossos erros, e com os erros dos outros também. A diferença entre teimosia e persistência é que a pessoa teimosa erra e continua tentando da mesma maneira, já o persistente, quando erra, pesquisa, estuda onde pode ter ocorrido a falha e tenta novamente, mas de forma assertiva. É pertinente persistir, superar as dificuldades, adaptar-se as mudanças, ajustar-se as realidades e ser flexível em algumas atitudes.

Já o monitoramento sistemático é fundamental para o suc-

so. Ao estabelecer metas, cobrar resultados e acompanhar cada etapa do projeto, fica mais fácil praticar ações preventivas do que ações corretivas, pois estas demandam mais tempo e custam mais caro.

Não perca o foco e lembre-se de exigir o máximo da sua equipe, mas não esqueça de celebrar as vitórias, comemorar as conquistas e de manter toda equipe sempre motivada.

A copa do mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016 na verdade começam agora para os empre-

endedores de sucesso, e você pode ser um campeão e levantar o troféu do setor fitness e wellness, para isso, faça como os atletas campeões, se prepare com antecipação, e comece a agir hoje para subir no pódio amanhã, e assim bater recordes de eficiência, de satisfação de clientes e principalmente de rentabilidade na sua empresa. ■



Erik Penna

Consultor, palestrante e autor de vários livros como "A Divertida Arte de Vender" e "Motivação nota 10".
www.erikpenna.com.br -
contato@erikpenna.com.br

Realize seu sonho, **sofisticação** e **modernidade**

Bicicleta R1002



Bike Indoor V1003



BYACTION
Fitness

Esteira 1186

De R\$ 5.490,00-
por R\$ **4.990,00**

16 programas de treinamento
51cm de largura de lona
15% de inclinação automática
5HP de potência máxima



Equipamentos com certificado de qualidade internacional

Telefone: +55 24 3342-5889
comercial@byaction.com.br

Centro de distribuição
Volta Redonda - RJ

www.byaction.com.br

Sua academia ainda não tem site?

A internet se tornou o terceiro veículo de comunicação de maior alcance no Brasil, atrás apenas da rádio e TV. Estimativas apontam que 87% dos internautas utilizam a rede para fazer pesquisas sobre produtos e serviços, além de realizar compras. Antes de comprar, 70% dos internautas confiam em opiniões expressas online, ou seja, de consumidores que já efetuaram compras.

Segundo o Ibope Nielsen Online, em pesquisa realizada em junho deste ano, 27,5 milhões de pessoas acessam regularmente a internet de casa, número que sobe para 36,4 milhões se considerados também os acessos feitos do trabalho. Deste universo, 38% acessam a web diariamente; 10% acessam de quatro a seis vezes por semana; 21% de duas a três vezes por semana e 18% uma vez por semana.

Com base nos números citados anteriormente, 87% dos internautas brasileiros navegam na internet, semanalmente, com uma média de 48 horas e 26 minutos. Desde que a pesquisa foi realizada, o Brasil sempre obteve excelentes marcas, estando constantemente na liderança mundial.

Analisando os números é possível fazer a seguinte pergunta: Por que a sua academia ainda não tem um site?

A resposta para esta pergunta é muito simples: muitas pessoas ainda acreditam que ter um site representa somente um gasto para a empresa, mas desconhecem que esta

ferramenta de marketing, além de ser um investimento, se configura ainda como um potencializador na captação e retenção de clientes. Nesse sentido, ter uma página na web tornou-se indispensável para grandes empresas, médias ou de pequeno porte.

Esta ferramenta possibilita a comunicação entre a academia e seu cliente sobre os seus produtos e serviços. Mas, não basta ter um site "bonitinho" e esperar que chova clientes! Pelo contrário, ter um site é apenas o primeiro passo para fazer parte do mundo virtual.

Cerca de 95% das empresas que, atualmente, estão na internet não obtêm o sucesso esperado porque quem o produziu não pensou no público

retenção de internautas que visitam pela primeira vez?

O meu conselho para quem quer começar a desenvolver um site é saber antes de tudo o que seus clientes querem encontrar em seu site. É necessário satisfazê-los e cativá-los para que se sintam seguros em relação a sua academia, para que percebam os valores que a destacam no mercado!

Dessa forma, realize pesquisas de opinião com seus alunos para que os mesmos opinem sobre o que gostariam de ver no site da sua academia. Tenha sempre em mente que, hoje, estamos em um mundo corrido onde a população encontra dificuldade para ter tempo de cuidar de suas questões pessoais e, por conta

Segundo o Ibope Nielsen Online, em pesquisa realizada em junho deste ano, 27,5 milhões de pessoas acessam regularmente a internet de casa, número que sobe para 36,4 milhões se considerados também os acessos feitos do trabalho. Deste universo, 38% acessam a web diariamente; 10% acessam de quatro a seis vezes por semana; 21% de duas a três vezes por semana e 18% uma vez por semana

alvo, pensou apenas no design da página.

Em média, nos primeiros 4 a 8 segundos de navegação, um internauta decide se permanece ou não em um site recém visitado. Mas, o que é preciso fazer para garantir o máximo de

deste agravante, a pesquisa não deve tomar mais que 4 minutos.

Seja objetivo, descubra o que os interessa e o que os chama atenção em um site. Estas questões são extremamente relevantes para sua análise. E a fim de aumentar o número de

Para ajudar no desenvolvimento do site, pergunte-se a si próprio: o meu conteúdo transmite a mensagem que eu gostaria de passar para os meus clientes? É convincente?

Leva meu visitante ao processo de vendas?

participantes na pesquisa, recompense-os com um brinde da sua academia, como squeeze, camisetas, chaveiros, entre outros.

Com bases nas respostas, faça um relatório e comece a planejar o conteúdo do site junto ao seu webmaster. Sua participação é fundamental, afinal de contas, você conhece muito mais o seu negócio do que qualquer outro.

Para ajudar no desenvolvimento do site, pergunte-se a si próprio: o meu conteúdo transmite a mensagem que eu gostaria de passar para os meus

clientes? É convincente? Leva meu visitante ao processo de vendas?

Peça para que outras pessoas revisem, façam críticas acerca do conteúdo para garantir que a mensagem seja transmitida plenamente. Verifique sempre o seu texto mais de uma vez, evitando assim erros gramaticais e de grafia.

Estudos recentes comprovam que alunos ativos buscam no site: horários de aulas, espaço para reclamações/sugestões, fotos de eventos, dicas, notícias e serviços online. Os que

buscam uma academia para se matricular esperam encontrar promoções, planos, serviços oferecidos, localização (com mapa), horários, espaço para tirar dúvidas e outras informações gerais.

Outra forma de obter mais resultados nas visitas é integrar seu site com as principais redes de relacionamento, tais como Orkut, Twitter e Facebook, mantendo-os atualizados.

Fique sempre de olho nos relatórios de visitas e acesse sua própria página ao menos uma vez por semana, a fim de não deixar informações desatualizadas. ■



Rodrigo Ricciotti

Sócio-diretor do Guia Fit.

EBV

O MELHOR PISO PARA SALA DE MUSCULAÇÃO!

VANTAGENS E BENEFÍCIOS

- ✓ Suporta grandes impactos
- ✓ Protege o piso e equipamentos
- ✓ Fácil instalação
- ✓ Antiderrapante, macio e confortável
- ✓ Diminui o ruído do ambiente.

"Tenho o EBV em minha sala de peso livre desde 2005, ao longo destes anos, não houve deformações ou mesmo marcas dos pesos que caem sobre ele, além de tudo, o EBV tem um alto poder de absorver impactos. Nova Vedovati, esta marca eu assino em baixo!" Isac Rocha. *Academia Isac Rocha - Brasília - DF*



NV
NOVAVEDOVATI
Soluções Inteligentes

Solicite uma proposta: 18 3917 4669 - 8139 2052
www.novavedovati.com.br • Pres. Prudente - SP

Depois da crise

Diz-se que a crise - que nem sequer sabemos se realmente houve - já passou. Sim, mas e agora? A crise veio, "arrasou" mercados e agora vai embora... E como fica o setor fitness? E como fica a sua empresa?

Estamos entrando no que se chama período de alta nas academias, mas entra ano e sai ano, o que se vê são diversos empresários esperando os clientes chegarem... E se eles não chegarem?

Mais do que estar preparado para receber uma enxurrada de clientes, é necessário preparar-se para captar e reter novos clientes. E isso só se consegue através de inovação (edição nº 28 e 36).

academias, alegando que seu uso é abusivo durante o expediente de trabalho. O segundo ponto é que usualmente essas mídias sociais (Orkut, Twitter, Flickr, MSN, You Tube, dentre outras) são utilizadas mais para retratar a vida pessoal e alheia do que para fins profissionais. Resultado: as empresas perdem a oportunidade de implantarem um sistema barato e eficiente no trato com clientes.

A solução? TREINAMENTO.

Pegue-se um time de recepcionistas, estabeleça-se processos padronizados de utilização dessas mídias e ter-se-á nas mãos uma eficiente ferramenta para captação e retenção de clientes.

adas para se estimular uma maior interação com os clientes.

Relacionamento e inovação são palavras de ordem em qualquer empresa que prime pela qualidade de atendimento no exigente mercado em que vivemos. Em vez de quebrar a cabeça com modelos antigos e ultrapassados, por que não entrar de vez na era digital?

Mas antes de começar, que tal checar como anda o site de sua empresa? E como você responde os e-mails que recebe? (edição nº 23).

Depois da crise, não dá para continuar pensando da mesma forma, que levam aos mesmos resultados se você não está satisfeito com eles...

Ao se criar uma rotina de trabalho através da internet, estimula-se o relacionamento cliente-academia e cliente-cliente, uma vez que uma grande parcela da população já faz uso das chamadas mídias sociais, inclusive em telefones celulares.

Hoje em dia, na era da internet 2.0, o melhor e menos dispendioso caminho para se estabelecer um relacionamento inovador com clientes é o ambiente virtual.

Ao se criar uma rotina de trabalho através da internet, estimula-se o relacionamento cliente-academia e cliente-cliente, uma vez que uma grande parcela da população já faz uso das chamadas mídias sociais, inclusive em telefones celulares.

As mídias sociais podem e devem ser utilizadas para esse fim - o do relacionamento. Entretanto, essa ideia vai de encontro a dois fenômenos que ocorrem quando se trata do tema: o primeiro é que os proprietários limitam o uso da internet nas

Pegue-se como exemplo o MSN: as empresas que estão implantando essa ferramenta como forma de relacionamento on-line durante todo o período de funcionamento da academia têm experimentando uma melhora na satisfação dos clientes, mais agilidade em certos procedimentos e menos tempo ocioso para o time da recepção.

O tão famoso Orkut, se estrategicamente utilizado, pode agregar clientes e melhorar a retenção. Nele existe uma nova ferramenta que permite espalhar em segundos o que acontece em sua academia, semelhante ao que ocorre no Twitter. Não é necessário dizer que milhares de pessoas tomarão conhecimento de sua marca! Fotos e vídeos podem ser postados e promoções podem ser cri-

Esse é o caminho do sucesso: inovação com mudança, sistematização e treinamento em mídias sociais (edição nº 42).

Você está no caminho certo?

Para acessar as edições referenciadas acesse www.lafitness.com.br/biblioteca.php ■



Leonardo Allevato

Consultor em Fitness. Diretor da LA Fitness Solutions - www.meadiciona.com/leoallevato

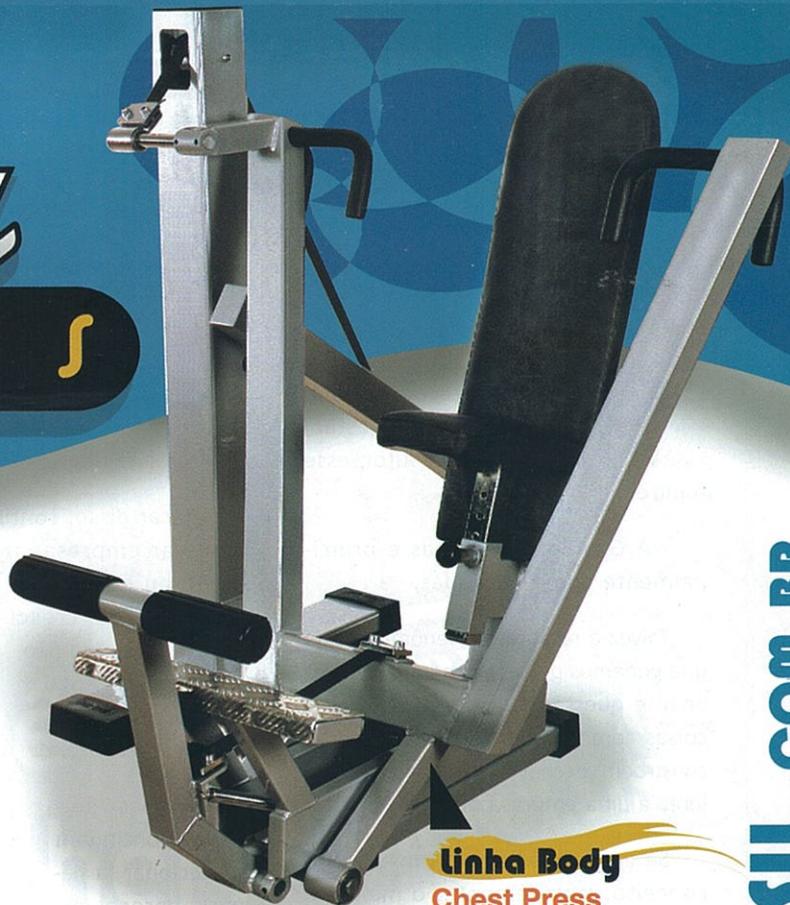
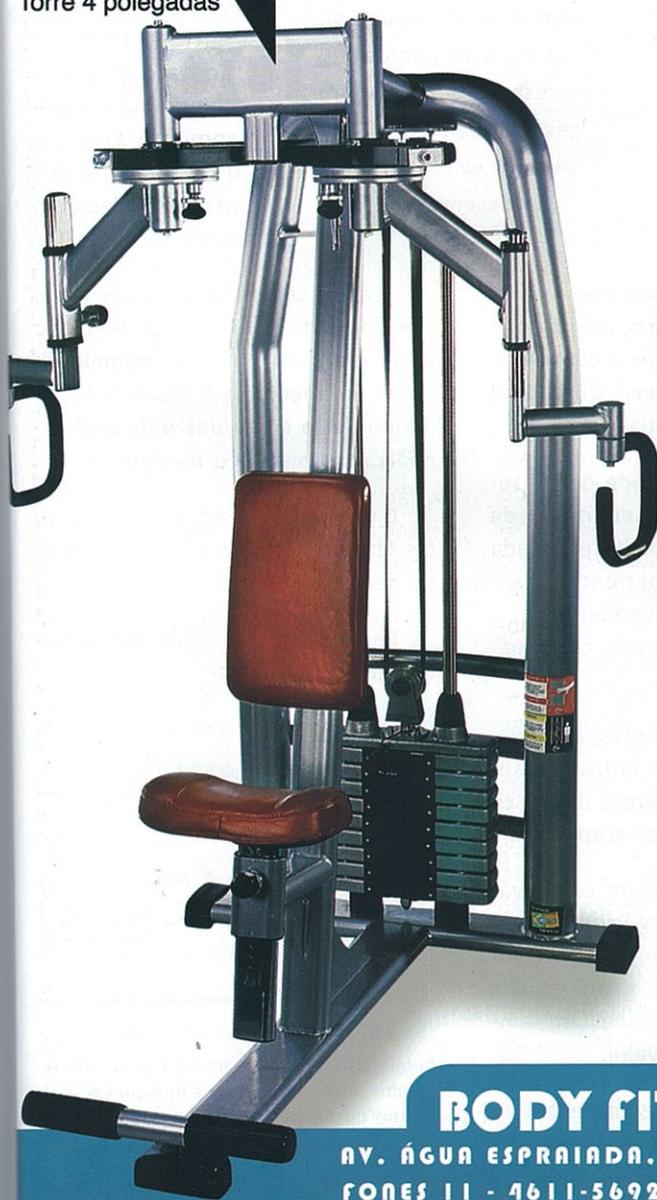
Body

FITNESS

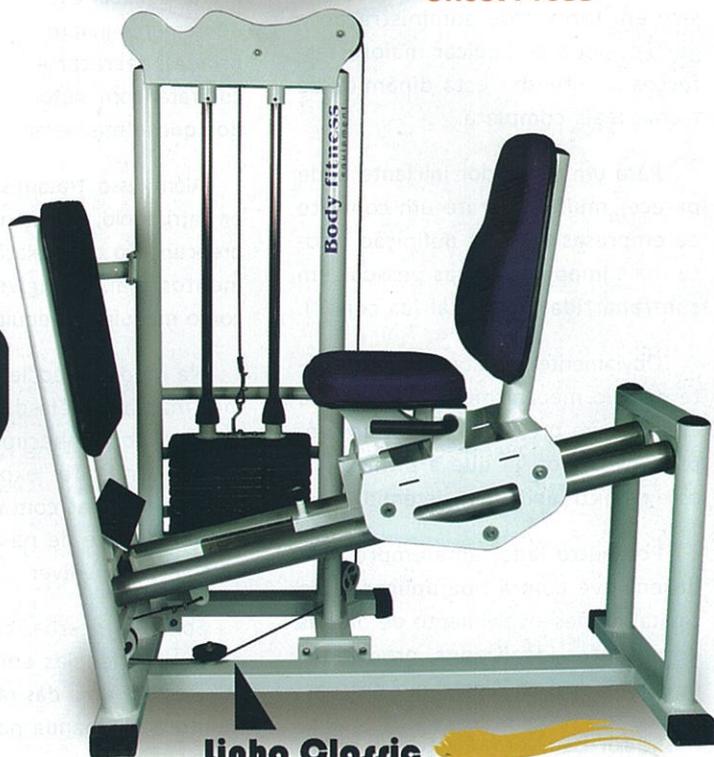
linha Nitro

Peitoral/Dorsal - Flay

Tubo com 4 polegadas de diâmetro
Acabamento em inox
Estofado injetado
Em varias cores
Tapeçaria com várias opções de cores
Base obilonga 150x50x3mm
Torre 4 polegadas



linha Body
Chest Press



linha Classic

Leg Press Horizontal

Tubo com 3 polegadas de diâmetro
Acabamento em inox
Estofado injetado
Em varias cores
Tapeçaria com várias opções de cores
Base 100x50x3mm

BODY FITNESS

AV. ÁGUA ESPRAIADA, 5.525 - BAIRRO ÁGUA ESPRAIADA - COTIA - SÃO PAULO
FONES 11 - 4611-5692 / 41583538

www.BODYFITNESSBRASIL.COM.BR

Segredos do negócio! Criação de valor e gestão de pessoas

Há um tema recorrente em todos os livros de gestão, seja qual for o autor, esse tema é:

- A Gestão de Pessoas e principalmente como liderá-las.

Talvez a razão deste fenômeno seja que podemos perceber em uma simples análise que são as pessoas, e não as coisas como prédios e máquinas, que constroem, desenvolvem e agregam valores a uma empresa ou negócio.

Se aceitarmos a priori que é este conceito, isoladamente, o mais básico em termos de administração e gestão, pode se dedicar maiores esforços a entender esta dinâmica de forma mais completa.

Para um investidor iniciante pode parecer muito abstrato um conceito de empresas que por definição coloca mais importância nas pessoas em contrapartida ao capital (as coisas).

Obviamente se trata de um eficiente e sadio mecanismo de autodefesa que procura preservar o bem do próprio investidor, já que a princípio é esse o único capital que detém de fato.

Por outro lado, uma empresa se desenvolve com a boa aplicação do capital no desenvolvimento de ofertas de produtos idealizados, produzidos ou mantidos e entregues por pessoas.

Se for isso verdade, temos então que a maior ou menor habilidade do gestor para liderar e gerenciar (sim, são coisas muito diferentes) e a chave ou segredo do negócio.

O objetivo da empresa é a combinação de recursos (uso da estratégia) como capital, conhecimento e pessoas para criar Valor Adicional

(produtos ou serviços) que possam ser trocado com vantagens com os clientes (venda).

Apesar disso, continuamos a observar empresas fracassarem ou no mínimo limitarem seu crescimento devido ao não reconhecimento destes princípios fundamentais.

Algumas empresas continuam a selecionar (a palavra parece evidentemente inapropriada), recrutar e contratar com métodos quase medievais.

Além disso, tratam seu maior patrimônio, as pessoas, com menor preocupação com relação a outros elementos mais "tangíveis" do capital como máquinas e equipamentos.

Na moderna sociedade de consumo, marcada pela disseminação da informação, conhecimento e voltada para a venda de "experiências", somente empresas com verdadeira gestão inteligente de pessoas continuará a se desenvolver.

Somente pessoas conseguem produzir experiências em outras pessoas, é essa e uma das razões do crescimento da demanda por academias.

Uma academia (assim como vários outros tipos de negócio) só pode ser uma academia de grande valor percebido quando os profissionais ou as pessoas que ali trabalham também são pessoas de valor.

Podemos abordar como exemplo as pessoas encarregadas de receber

e atender 100% dos clientes nas academias, chamadas de recepcionistas ou consultoras de vendas.

Estes profissionais estão entre os mais mal selecionados, recrutados e treinados em toda a empresa (com honrosas e raras exceções).

Como resultado, a criação de valor para seu cliente no primeiro contato fica tão comprometida que somente três ou quatro a cada dez visitantes decidem ficar como clientes!

O mais interessante é que geralmente a diferença de custo entre um profissional de primeira linha e um mediocre é absolutamente nenhuma! o custo dos dois profissionais costuma ser o mesmo.

E você, leitor e gestor que leu estas linhas, como você trata o segredo de seu negócio?

Para saber mais sobre este e outros assuntos acesse

www.acadesystem.com.br!

Até breve! ■



Luis Perdomo

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

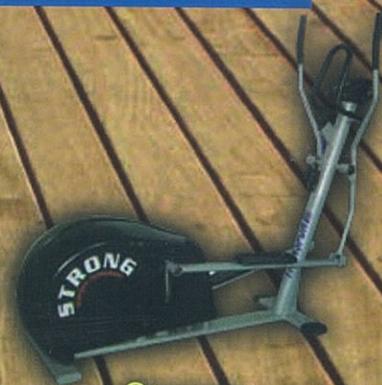
Pensou em Ergometria é com a Astro



Tornado



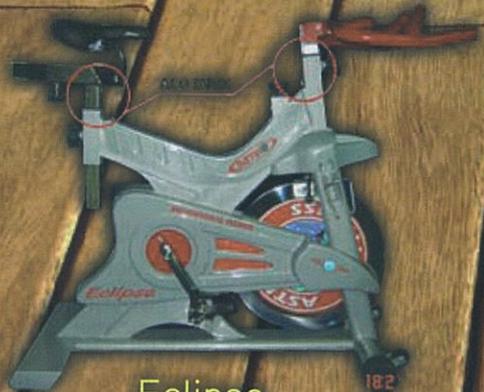
AS200



Strong

Agora você
pode escolher:

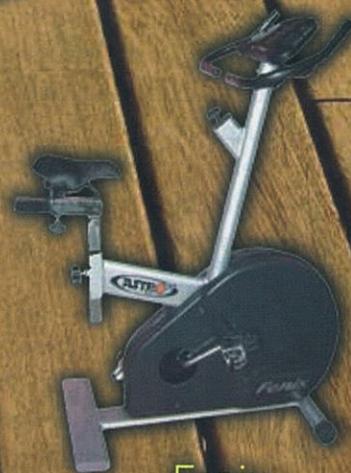
**IMPERDÍVEL:
CONSULTE VALORES
ESPECIAIS**



Eclipse



Runner



Fenix



Astro Equipamentos Esportivos

Est Padre Roser, 92 - Rio de Janeiro - RJ Telefone: (21) 2269-7806
www.astroequipamentos.com.br comercial@astroequipamentos.com.br

Revendedores Autorizados:

RS e SC - W/Sculptor - (51) 3023-3348/49 - BH - BH Fitness - (31) 3278-1635
Bahia - DMS Fitness - (71) 3345-6999 - São Paulo - Body Fitness - (11) 4611-5692
Lojas Wellness - (12) 3105-4531 - São Gonçalo -RJ - Atlas Fitness - (21) 3477-9251

Menos contas no arquivo da sua empresa em 2010

Haja espaço, tempo e paciência. As dificuldades não terminam quando são efetuados os pagamentos das contas da sua empresa, elas ainda continuam na hora de guardar todos os comprovantes. A partir do ano que vem, porém, o arquivo poderá ser menor, com a colocação, na prática, da nova legislação.

A Lei Federal 12.007, de 29 de julho deste ano, vai mudar o sistema de arquivar e guardar os documentos. Ela obriga as empresas que prestam serviços públicos ou privados a não só emitir como encaminhar ao consumidor uma declaração anual de quitação de débitos.

O documento deverá ser emitido até o mês de maio do ano seguinte, vai compreender os pagamentos feitos entre janeiro e dezembro do período anterior. Mas só terá direito à declaração quem estiver em dia com os pagamentos. Caso o consumidor não tenha utilizado os serviços durante todos os meses do ano, terá direito ao documento que comprove o período em que houve pagamento.

A declaração anual de quitação de débitos reduzirá o número de papéis guardados, mas não acabará com a necessidade de ter um arquivo. Ele é fundamental para evitar cobranças indevidas, e elas existem de fato.

Lei Federal 12.007, de 29 de julho deste ano, vai mudar o sistema de arquivar e guardar os documentos.

Dentro da orientação atual da legislação, o procedimento sugere que o departamento contábil efetuasse o arquivamento dos pagamentos por cinco anos, prazo máximo que as empresas tinham para reclamar possíveis débitos. Agora isso não será mais necessário, a única obrigação será a de guardar a declaração emitida pelas empresas. Ou seja, ao invés de arquivar doze contas de luz, por exemplo, o consumidor fará isso com um só documento, a declaração anual de quitação de débitos. A nova proposta pode parecer desataviada, mas essa nova conversão vai facilitar e muito a vida das pessoas, que se livrarão do acúmulo de papel, sem falar no espaço físico destinado para execução dos procedimentos que, dependendo do volume dos lançamentos, notoriamente se farão perceber os resultados.

Mas vale lembrar, a determinação vale comprovantes de pagamento. Os holerites e notas fiscais de produtos devem continuar sendo bem guardados. Além disso, como a Lei começou a vigorar, no meio deste ano, as empresas ainda terão que se adequar, para mandar a declaração até maio de 2010.

Por isso, mesmo com o documento que comprove que está

tudo em ordem, é melhor guardar os comprovantes de 2009, só para garantir, por este ano, pois toda transformação se faz gradual e progressivamente.

Entretanto, algumas das obrigações, ainda precisam ser guardadas por cinco anos, como é o caso de assistência médica, condomínio, consórcio, cartões de crédito e tributos. Comprovantes de quitação de aluguel ficam na gaveta por três anos e seguros em geral, um ano.

Com relação às contas de consumo, vale reforçar que é preciso fazer cumprir a nova Lei. As empresas são obrigadas a emitir e enviar a declaração. Se não fizerem isso, o consumidor pode exigir. Essas declarações têm que ser arquivadas por cinco anos. A partir do ano que vem, a papelada vai para a reciclagem. ■



Marcelo Marques

Bacharel em Administração de Empresas pela FMU. Atualmente ocupa os cargos de sócio-fundador da SPORT MIX e gestor financeiro da BIOMAX. Foi diretor administrativo da rede de academias APOLO, no período de 1985 a 2001 - marcelo@sportmix.com.br

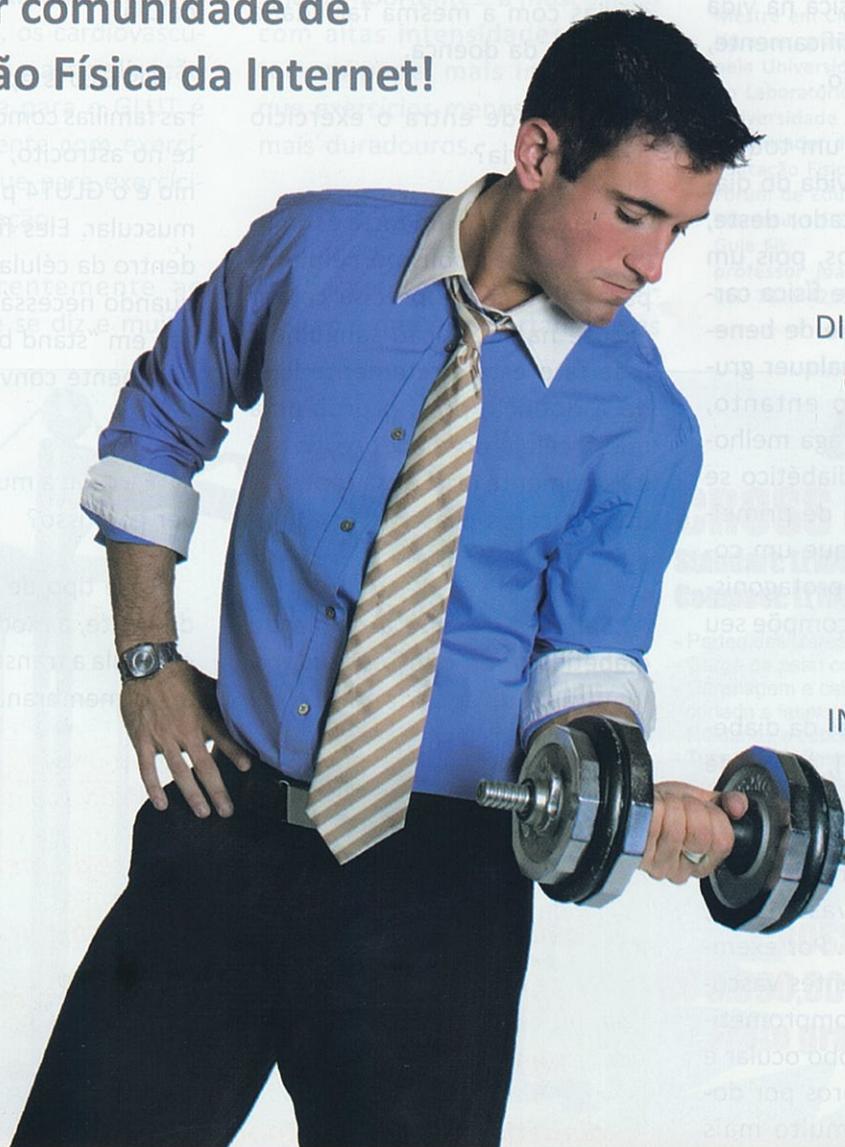
Depois de ler todo o conteúdo da **Revista Empresário Fitness**, mantenha-se atualizado com o que acontece no mercado de Fitness acessando na Internet o maior Portal sobre Educação Física.

Mais de 500 mil visitas por mês
Média 2,5 milhões de page views
Mais de 100 mil assinantes ativos

A maior comunidade de Educação Física da Internet!

Portal da **educação**
FI  **ICA**

www.educacaofisica.com.br



- NOTÍCIAS
- COLUNAS
- BLOGS
- ARTIGOS
- PESQUISAS
- LINKS
- DOWNLOADS
- DICIONÁRIO TÉCNICO
- CURSOS E EVENTOS
- PÓS-GRADUAÇÃO
- UNIVERSIDADES
- EMPREGOS
- PROFISSÃO
- LEGISLAÇÃO
- INSCRIÇÕES ON-LINE
- LOJA VIRTUAL

www.educacaofisica.com.br

Exercício e diabetes: a importância da musculação

Olá caro leitor, estamos juntos novamente esse mês com muito prazer.

O tema dessa vez é a importância da atividade física na vida do diabético e, especificamente, o papel da musculação.

O exercício como um todo é capaz de melhorar a vida do diabético, não só do portador deste, em inúmeros aspectos, pois um programa de atividade física carrega consigo uma série de benefícios intrínsecos a qualquer grupo populacional. No entanto, embora o exercício traga melhorias a todos, para o diabético se torna um tratamento de primeira linha sendo mais que um co-adjuvante mas um co-protagonista de um cenário que compõe seu tratamento.

Várias são as causas da diabetes congênita do tipo I, adquirida do tipo II e inúmeros comprometimentos podem ser descritos como cardiovasculares, neurovasculares, olhos-vasculares, vasculatura periférica. Por exemplo, o índice de acidentes vasculares, cegueira por comprometimento vascular do globo ocular e amputação de membros por doenças vasculares é muito mais alto em diabéticos que em não portadores de diabetes.

Por outro lado, além dos comprometimentos microvasculares,

há os funcionais como a perda de força, vivacidade, diminuição da disposição e vigor haja vista que muitos portadores da doença não conseguem subir escadas, caminhar ou realizar suas atividades diárias com a mesma facilidade de antes da doença.

Mas onde entra o exercício nessa estória?

O exercício é um forte estimulante do metabolismo celular e para tal, a célula precisa captar glicose na circulação sanguínea. Esse fato está diretamente ligado à doença, pois, o problema que a célula do diabético possui é exatamente fazer essa captação dos açúcares presentes no sangue.

Sabendo-se que a célula do diabético pode não responder à insulina* adequadamente ou

que não há produção desse hormônio do pâncreas do portador dessa doença o exercício estimula uma organela celular chamada GLUT - glucose transporter - a migrar até a membrana bi-lipídica da célula.

Os GLUTs apresentam inúmeras famílias como a GLUT1 presente no astrócito, GLUT3 no neurônio e o GLUT4 presente na célula muscular. Eles ficam "estocados" dentro da célula para a utilização quando necessário, por assim dizer, em "stand by" até serem devidamente convocados ao trabalho.

E, o que a musculação tem haver com isso?

Esse tipo de exercício é, sabidamente, a modalidade que mais estimula a translocação do GLUT4 até a membrana celular.

O exercício é um forte estimulante do metabolismo celular e para tal, a célula precisa captar glicose na circulação sanguínea. Esse fato está diretamente ligado à doença, pois, o problema que a célula do diabético possui é exatamente fazer essa captação dos açúcares presentes no sangue.

Estimular, indicar e prescrever musculação para pessoas portadoras de diabetes é muito importante, mas lembrem-se o indivíduo deve ter passado pelo seu médico e estar com sua glicemia controlada

A musculação, ou exercício resistido, tem a propriedade de estimular a migração do GLUT até a parede celular em maior número que o exercício de outra natureza, por exemplo, os cardiovasculares. Parece que a sinalização dentro da célula para o GLUT é muito mais potente com exercícios resistidos que para exercícios de longa duração.

Assim, diferentemente ao que comumente se diz e muitos

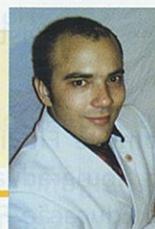
profissionais da área de saúde afirmam, sem que em momento algum estejamos dizendo que os exercícios cardiovasculares não sejam importantes, a musculação com altas intensidades parece ter um papel mais importante que exercícios menos intensos e mais duradouros.

Dessa forma senhores, estimular, indicar e prescrever musculação para pessoas portadoras de diabetes é muito importante, mas

lembrem-se o indivíduo deve ter passado pelo seu médico e estar com sua glicemia controlada.

Muito obrigado pela a atenção nesse mês.

* hormônio que facilita a entrada da glicose na célula. ■



João Rafael, M.Sc.

Mestre em Ciência da Motricidade Humana, graduado em Educação Física pela Universidade Castelo Branco e aluno do Laboratório de Neuromotricidade II da Universidade Castelo Branco. Organizador do Congresso Carioca de Educação Física - FIEP/RJ, organizador do Fórum de Educação Física Escolar do Mercosul - FIEP/Mundial e colunista do Guia Fit.
professor_joao_rafael@hotmail.com.
Cel: 7826-4256 - ID: 105469*1



Linha Orion

CROSS OVER ANGULAR

Standart: L(105cm) X A(240cm) x C(400cm)

Compact: L(105cm) X A(240cm) x C(280cm)

- Partes deslizantes em aço inox.
- Carga de peso com 160kg e buchas anti-impacto.
- Carenagem e caixa de roldana em chapa de aço cortada a laser.
- Roldanas e cubos com duplo rolamento bindado.
- Tubo de 4"x 3mm com base suspensa.
- Barra fixa multipla e dupla pegada vertical.
- Designer angular para maior conforto nos exercicios.

CROSS OVER ANGULAR

R\$ 3.990,00* (Standart /Compact)

*** Frete gratis para todo Brasil**

KOBRA
FITNESS MACHINE

www.kobrafitness.com

Rua Fco. Oliveira de Almeida, n.º 450 - Coaçu - Eusébio - Ceará - CEP: 61.760-000 - (85) 3260.1552 / 8787.5408 / 9615.6389 - kobra60@yahoo.com.br

Uma nova geração de balanças auxilia no controle da saúde

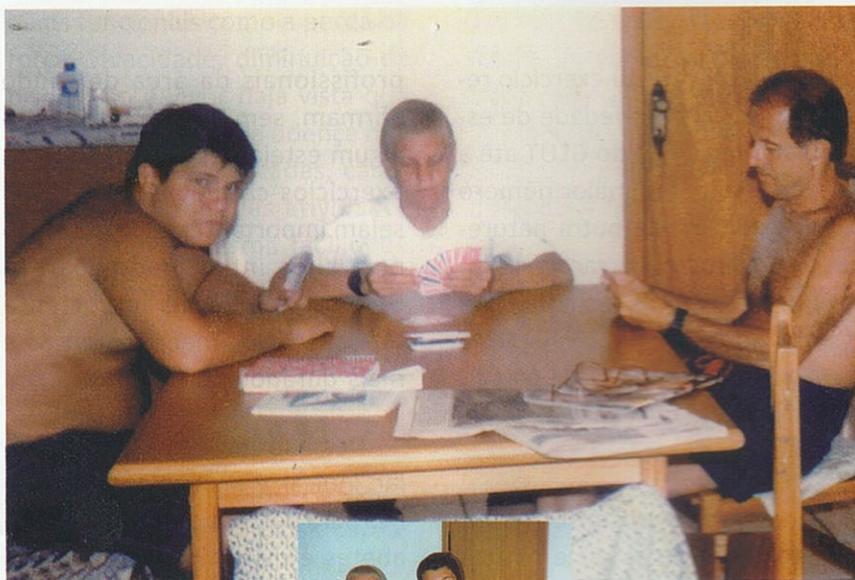
Prezados leitores da Revista Empresário Fitness,

Meu nome é Flávio Bueno, sou graduado em Educação Física e Mestrando na área do treinamento pela Universidade de Medicina em Córdoba na Espanha.

Devido ao fato de já ter sido obeso em minha adolescência, como podem observar nas fotos acima, sempre frisei que apenas controlando o nosso peso corporal não estamos livres de doenças relacionadas ao acúmulo de gordura, por esse motivo devemos fazer esse controle também.

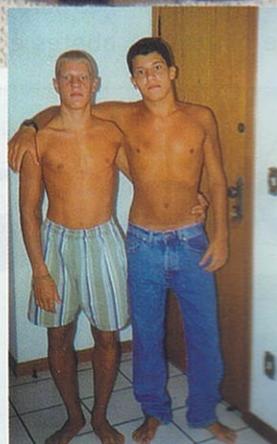
Gordura corporal é assunto sério. A gordura é um dos tecidos que compõe o corpo humano, e embora a realidade nacional demonstre que mais de 40% da população brasileira tem problemas com a balança, é preciso atentar ao fato de que a gordura é necessária ao corpo humano, mas deve ser mantida em níveis saudáveis.

Porém, quando o assunto é gordura corporal, as pessoas logo se voltam ao controle do peso. No



entanto, estar na faixa ideal de peso não é garantia de gordura em níveis saudáveis, pois mesmo nesta condição o corpo humano pode acumular gordura em excesso, ou apresentar a falta dela. Da mesma forma, estar acima do peso ideal pode não significar gordura em excesso.

Este fato torna as balanças convencionais insuficientes para o monitoramento eficaz da saúde, pois fornecem somente lei-



turas de peso. O ideal são as balanças que fornecem informações detalhadas sobre a composição corporal, especialmente a gordura, já que não é o peso, mas sim a gordura corporal que é po-

tencialmente perigosa para a saúde.

As balanças e monitores TANITA utilizam a tecnologia "bioimpedância", que emite um inofensivo sinal elétrico através dos eletrodos localizados em sua plata-

Gordura corporal é assunto sério. A gordura é um dos tecidos que compõe o corpo humano, e embora a realidade nacional demonstre que mais de 40% da população brasileira tem problemas com a balança, é preciso atentar ao fato de que a gordura é necessária ao corpo humano, mas deve ser mantida em níveis saudáveis

forma, em contato com os pés descalços. As leituras de impedâncias geradas pelos diferentes tecidos corporais, combinadas com as informações de idade, altura, sexo e nível de atividade física, são processadas em complexas equações para o cálculo de diversas informações corporais, como % de gordura, % de água, massa óssea, massa muscular, nível de gordura visceral, índice metabólico basal, idade metabólica, ingestão calórica diária e escala de constituição física.

Segundo Carlos Calligaris, Diretor Geral da DHOXA (Distribuidor Autorizado TANITA), "as balanças e monitores TANITA representam o que há de mais avançado nesta área, pois são aliadas eficientes para monitorar diariamente, com precisão e no conforto de casa, o real impacto de die-

Estar na faixa ideal de peso não é garantia de gordura em níveis saudáveis, pois mesmo nesta condição o corpo humano pode acumular gordura em excesso, ou apresentar a falta dela

tas e programas de atividades físicas. Os monitores TANITA quebram o paradigma do peso, pois possibilitam conhecer se, por exemplo, os quilinhos a mais significam ganho de gordura corporal ou de massa muscular, dentre muitas outras aplicações".

Para os atletas as aplicações são igualmente úteis, uma vez que os monitores possibilitam avaliar o nível de hidratação, evolução da massa muscular, variações no índice metabólico basal e nos níveis de gordura corporal, evitando que esta fique abaixo

dos índices considerados saudáveis.

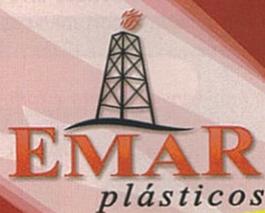
Estarei sempre á disposição dos leitores através do meu site.

Um grande abraço e ótimos treinos. ■



Flávio Bueno

www.flaviobueno.com.br -
www.dhoxa.com.br



Conheça a linha completa dos produtos EMAR através do site:
www.emar.com.br

Dumbbells Injetados*
Produto Patenteado

Protetor Bucal e Estojo

Presilhas
1 1/2" em Aço

Anilhas Vazadas Injetadas*
Produto Patenteado
1/2kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg, 5kg, 10kg, 15kg, 20kg e 25kg

Halteres Injetados*
Produto Patenteado
1/2kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg e 5kg

Barras Injetadas*
Produto Patenteado
1.200 mm
420 mm

Flexionador de Punhos

*** Vantagens:**

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

Fone: (17) 3269-9990

Rua Vicente Barbosa de Oliveira, 200 - Distrito Industrial - Iguá - SP

Como conseguir uma equipe comprometida

É compreensível que hoje, frente às novas demandas do mundo globalizado e competitivo, o qual enxugou postos de trabalho e passou a exigir melhor qualificação em todos os níveis, as pessoas queiram estar mais bem preparadas e que se foquem na conclusão de faculdades, pós-graduações, MBA, palestras, no aprendizado de um segundo idioma etc. No entanto, adotar somente esta tática, é regressar a época de nossos avós, onde já era notório que estudar levaria todos a uma vida melhor, sendo que agora, o que fará toda a diferença dentro de um mesmo grau de conhecimento, será o nível de comprometimento com que cada indivíduo exercerá suas atribuições.

O comprometimento na empresa revela-se hoje, como uma vantagem competitiva, ao passo que, na busca permanente por qualidade e eficiência, as organizações necessitam do investimento das pessoas no trabalho. Um grupo comprometido é mister para levar adiante os objetivos da empresa, pois o comprometimento é uma disposição a agir que subentende uma forte inclinação da pessoa em seguir os valores da organização, somando a vontade de exercer esforços consideráveis ao interesse em permanecer como membro.

Uma empresa sem profissionais comprometidos apresenta o seguinte diagnóstico:

- pouco engajamento com as atividades, ficando os seus integrantes propensos a trocá-la por qualquer proposta que aparentemente seja mais atraente, causando assim rotatividade excessiva de funcionários;

- **diante de problemas, os integrantes não se empenham por não se sentirem parte do grupo e conseqüentemente não enxergam a obrigação de ajudar a empresa a se recuperar;**

- **não há a apresentação de inovações e menos ainda a agregação de valores;**

- **não há interesse pelo aperfeiçoamento das atividades em que atuam seus integrantes; e**

- **fuga da responsabilidade por parte de todos os envolvidos no processo.**

Muitos profissionais enchem a boca para dizerem que são comprometidos com a empresa, e na verdade a grande maioria é sim, pois se comprometer com a empresa significa apenas fazer o necessário para a manutenção do seu emprego, cumprindo as normas básicas e executando suas tarefas e obrigações essenciais. O difícil é comprometer-se com o trabalho, que diz respeito ao sentido que o colaborador tem daquilo que faz. Envolve gostar do trabalho, esforçar-se, superar expectativas e a responsabilidade por fazer sempre o melhor.

Os gestores devem atentar para como eles estão atuando junto as suas equipes, inculcando em todos a "cultura de comprometimento" que será o combustível da força competitiva necessária à sobrevivência no mercado atual.

Para conquistar uma equipe comprometida, as empresas devem desenvolver 3 fatores que são considerados determinantes para o desenvolvimento do compromisso efetivo dos colaboradores: A- um clima positivo para o trabalho, que se consubstancia através da construção de um ambiente motivacional no local de trabalho, lembrando que a motivação é interna e inerente a cada pessoa, cabendo tão somente a ela o desejo de se motivar ou não, restando ao gestor propiciar um contexto favorável, o qual deverá levar em conta fatores físicos, psicológicos, sociais e financeiros; B- comunicação transparente, que visa a união de todos para o consecução dos propósitos estabelecidos. Os objetivos devem ser transmitidos de forma clara e devem inspirar os envolvidos. A ausência de comunicação transparente gera conflitos, incentiva a formação de "panelinhas" com pensamento contrário aos objetivos da Organização e ainda cultiva a filosofia da execução das tarefas através do método da "tentativa e erro"; C- treinamento e aprendizagem constante, que devem focar sempre a missão da empresa, sendo que em ambos, a informação por eles transmitidas, devem se adaptar a realidade e produzir soluções.

Em consonância com estes fatores, os envolvidos devem possuir objetivos próprios e determinação pessoal, pois pessoas sem objetivos e metas pessoais terão mais dificuldades de gerar comprometimento em suas atividades profissionais, pois o comprometimento não existe sequer para

com ela própria. Para isto existem profissionais, em sua maioria psicólogos, que aplicam treinamentos motivacionais, fazendo com que as pessoas identifiquem seus objetivos pessoais naturalmente.

O comprometimento pode surgir de duas maneiras: quando há paixão pelo que se faz e através de treinamento. O primeiro é o mais fácil de se atingir e não exige grande esforço, mas o segundo é o que comumente encontramos e normalmente dá-se quando a pessoa reconhece o "descaço" com que está executando suas tarefas e passa a encará-las de outra forma. Esta mudança de comportamento é o que a manterá no emprego e que a fará não se arrependar futuramente, pois como pontuou brilhantemente o ilustre Capitão PM Marcos Roberto Roque em uma reunião de Oficiais, "...é melhor ficar vermelho um dia que amarelo a vida toda".

É preciso a todo momento dar o "algo mais", aliando empenho, iniciativa e criatividade. As pessoas comprometidas arregaçam as mangas e buscam oportunidades em meio às incertezas.

"A diferença entre envolvimento e comprometimento é como um café da manhã com ovos e presunto: a galinha foi envolvida e o porco foi comprometido".

Autor desconhecido ■



Sandra Antezana

Sócia proprietária da academia Projeto no Morumbi. sandra@projetoqcq.com

2010 FIEP

25 Congresso Internacional de Educação Física anos 1986 - 2010

8 eventos paralelos

43 cursos

Mais de 49.000
participantes
desde 1986.

Cursos de aperfeiçoamento
para profissionais e estudantes!

Apresentações de trabalhos científicos
com publicação na revista FIEP Bulletin.

Participantes de todas as regiões do Brasil
e dos países da América-latina.

Eventos paralelos com palestrantes
de renome internacional:

- I Congresso Internacional de Ciências da Saúde, Meio Ambiente e Educação
- VII Congresso Científico Latino-Americano da FIEP
- VII Congresso Brasileiro Científico da FIEP "Prof. Dr. Manoel José Gomes Tubino"
- Seminário sobre Valores do Esporte e Educação Olímpica
- IV Seminário de Legislação Desportiva
- IX Fórum de Educação Física dos Países do Mercosul
- II Meeting Internacional de Futebol
- III Exposição Fotográfica do Esporte

OUTFITmixx

EQUIPAMENTOS, TATAMIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
profissional - residencial - condomínio

Rua Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba
São Paulo - SP - CEP 05140-120
e-mail: outfitmixx@ig.com.br

www.outfitmixx.com.br

Fone: (11) 3906-0860 - Cel. (11) 9712-1060

60
anos
FIEP no Brasil
1949 - 2009



Patrocinador:

Body
Systems
LatinAmerica

Chancelas:



Parceiro:



16 a 20 de janeiro de 2010
Foz do Iguaçu - PR - Brasil
Local: Faculdade UDC / Colégio Ed. Dinâmica

Tema: O direito de todos à
Educação Física.

Inscrições e informações detalhadas sobre os Cursos,
Envio de Trabalhos Científicos, e Eventos Paralelos:

www.congressofiep.com

Atendimento: (45) 3523-0039 | (45) 9975-1208 | (45) 3525-1272 | atendimento@congressofiep.com

O que é SUCESSO?

S seja qual for a sua definição para SUCESSO (PODER, STATUS, BENS MATERIAIS, FAMA, BEM ESTAR, RECONHECIMENTO, etc.) é certo que todos que o alcançam seguiram alguns passos importantes:

Rede de relacionamentos: ter amigos, fazer amigos, estar em eventos, fóruns, cultivar amizades, almoço de negócios, ajudar pessoas desinteressadamente; conhecer seus amigos e clientes e saber o que eles gostam e estar sempre em contato com eles (mínimo 1 vez por mês), seja por email, SMS (torpedos), trocando idéias sobre os assuntos de interesse deles; indique as pessoas e seus serviços sem esperar nada em troca.

Comunicação: fale sobre seus planos, seus projetos (não em detalhes), deixe que as pessoas saibam onde você quer chegar, quem sabe podem te ajudar. Não fique achando que as empresas e pessoas devem adivinhar quais são as suas competências e talentos, fale sobre eles, mas cuidado para não parecer arrogante.

Trabalhe duro: achar que o sucesso é fruto do acaso é um grande engano. As pessoas de sucesso são perfeccionistas obsessivas. Glória e fortuna sem esforço é lenda urbana.

Não se isole: Faça parte de um grupo, comunidade. Não existe sucesso sem o apoio da família, da comunidade, dos amigos no trabalho. Uma pessoa sozinha não vai a lugar nenhum.

Obstáculos são oportunidades: a história de pessoas de sucesso contam histórias de adversidades na infância, pais austeros, regras e limites bem claros na educação.

Prática leva a excelência: as pessoas de sucesso praticam muito antes de dar grandes passos. Arriscam calculadamente.

Perseverança: os vencedores não se abatem com facilidade, seguem em frente apesar das decepções.

Pessoa certa no lugar certo: a sorte existe, mas para quem trabalha duro e está atento às oportunidades.

Querer: saiba querer, planejar, ter objetivos e metas bem definidos, isso o fará ter atenção focada e este estado de alerta o fará perceber que as possibilidades estão bem debaixo do seu nariz. Querer pouco é besteira.

Cuidado com a auto-sabotagem: fique atento aos mecanismos de sabotagem ao sucesso. Tem gente que tem tanto medo de perder que prefere não ter e organiza maneiras de nunca conseguir ou chegar onde pretende. Muitas pessoas sequer sabem que são auto-sabotadores. Sabotadores são pessoas que quando estão quase chegando lá se auto-promovem uma mudança de rumo, como por exemplo: na hora de uma entrevista de emprego importante perde a hora e não acorda; no período que poderia ter uma promoção, fica doente,

quebra a perna e vai parar num hospital por meses, etc...

Antenado com as tendências: saber o que vem por aí e se antecipar é um grande diferencial, pois, quem sai na frente é pioneiro e colhe os frutos de contar, ainda, com poucos concorrentes.

Inove ou morra: fazer sempre as mesmas coisas é querer resultados diferentes, é no mínimo insano, pois, se você continuar fazendo as mesmas coisas obterá os mesmos resultados.

Comemore: cada conquista deve ser apreciada, comemorada, compartilhada.

Portanto

ALMEJE

PLANEJE

ENTRE EM AÇÃO

NÃO DESISTA

COMEMORE

E se quiser saber mais sobre Carreira e Sucesso veja meu novo livro: SUA CARREIRA UM VERDADEIRO SHOW! À venda em meu site www.providersolutions.com.br em LOJA.

Você merece Suce\$\$o! ■

Os vencedores não se abatem com facilidade, seguem em frente apesar das decepções.

Marynês Pereira

marynes@providersolutions.com.br



REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

**Comece o ano com o pé direito!
Anuncie aqui!
(11) 3662-4387**



**Assine agora e confira todas as vantagens
www.revistaempresariofitness.com.br**

Qual é o perfil profissional mais adequado para a sua empresa?

O perfil do consumidor mudou, evoluiu e vem evoluindo com o passar do tempo. Antigamente, o consumidor comprava produtos e serviços que atendessem às suas necessidades básicas. Hoje, o consumidor compra sonhos, prazer, sentimentos. Buscam grife, valores agregados, não apenas as características de um produto ou serviço. Querem saber quais são os benefícios e querem vivenciar emoções. O sentimento atrelado ao benefício do serviço comprado, o resultado final e a experiência vivida são registrados pelo consumidor e dão o veredito se a compra foi bem feita ou não.

Como exemplo, proponho ao leitor a seguinte reflexão: quando compramos um carro não estamos comprando o chassi, o motor, as rodas, etc. Estamos comprando o conforto e a sensação de dirigi-lo, o prazer que ele nos proporciona nas curvas e nas retomadas. Outro exemplo claro dessa mudança tem a ver com o serviço de hospedagem. Antigamente, para os nossos pais, um hotel era considerado bom se tivesse banheiro com box e roupa de cama limpa e arrumada. Hoje, além disso, ele tem que ter bons serviços de quarto, um café da manhã americano com opções light, internet wireless e garagem com manobrista. Conforto e praticidade, esse é o sentimento que o hóspede leva com ele.

Para atingir esse novo consumidor, as empresas mais atentas aos movimentos do Mercado procuram profissionais que entendam a mudança ocorrida também no mercado fitness. E como dever ser o novo perfil do profissional?

Esse novo perfil está muito mais ligado com as atitudes e comporta-

mento profissional do que com o conhecimento técnico. O conhecimento está mudando muito rápido e é importante que nosso time esteja bem preparado científica e tecnicamente. Mas, além da preocupação de manter o colaborador muito bem informado sobre qualquer assunto correlato à atividade-fim, elas também estão preocupadas com as atitudes e comportamentos, como:

• Paixão

Procuram pessoas que gostam do que fazem e fazem o que gostam. E fundamentalmente: que gostem de trabalhar!;

• Trabalho coletivo

Procuram pessoas que gostam e sabem trabalhar em equipe. Que saibam respeitar os colegas de trabalho;

• Harmonia organizacional

Procuram pessoas que queiram trabalhar com craques e pessoas talentosas, independente de divergências entre eles. Alerto: divergências, quando bem conduzidas, são saudáveis e importantes para a empresa;

• Visão do Todo

Procuram pessoas que tenham uma visão global do seu trabalho.

• Resiliência

Procuram pessoas que tenham capacidade de adaptação a diferentes situações;

• Perfil analítico

Procuram pessoas que planejam as suas ações e decisões. E executam, pois não adianta nada planejar se não houver a execução.

As empresas mais atentas ao mercado e preocupadas com o crescimento, estão à procura de colaboradores empreendedores, pessoas que são uma empresa dentro de outra empresa, que são chamados de intra-empresários. Essas pessoas têm uma noção do Negócio com um todo, que sabem o quanto valem, o quanto custam e o quanto produzem para a empresa. Ou seja, sabem o seu valor e o da empresa que trabalham. Sabem também que são micro-empresários deles mesmos, que são eles próprios os responsáveis pela carreira e não a empresa, pois a empresa não é uma geradora de carreiras e sim de serviços e produtos. E que o sucesso de suas carreiras dependerá da capacidade de atender à essa nova demanda, à esse novo consumidor que nos bate à porta.

Sendo assim, esses profissionais serão mais preocupados e atentos com a qualidade, e principalmente, com a satisfação que o consumidor leva, consigo, quando adquire os produtos e serviços da sua empresa. ■

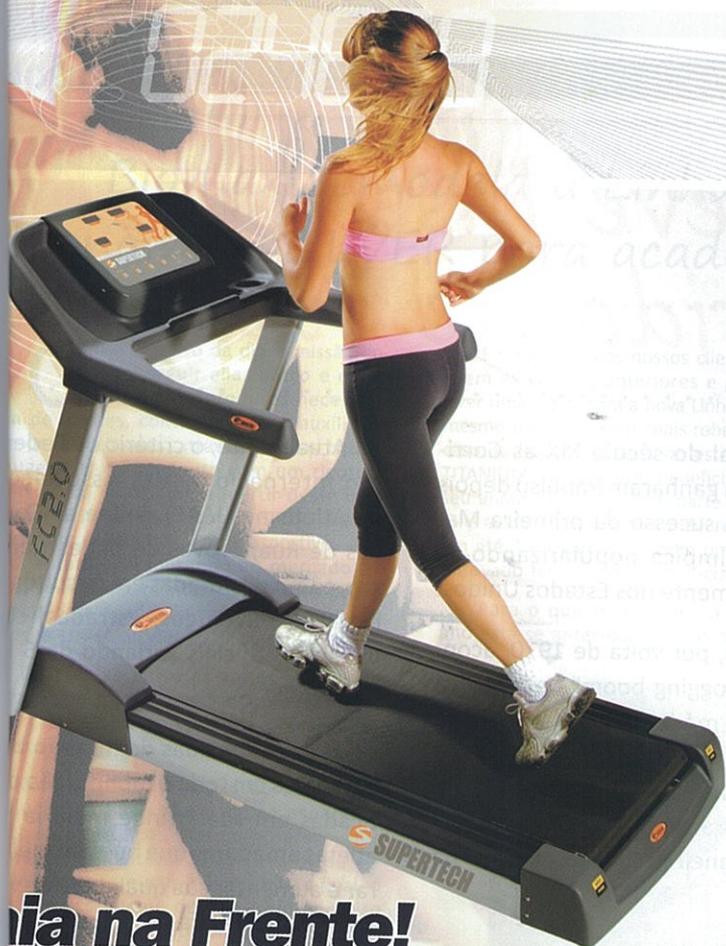


Renato Barasnevícius

Consultor 4GOAL. Foi coordenador Regional em São Paulo da Rede de academias A! Body Tech, responsável pela ginástica coletiva nas unidades paulistas. renato@4goal.com.br www.4goal.com.br



SUPERTECH



ia na Frente!

A esteira FC 2.0 Professional oferece design arrojado, conforto e segurança.

Com motor e placa WEG, 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.



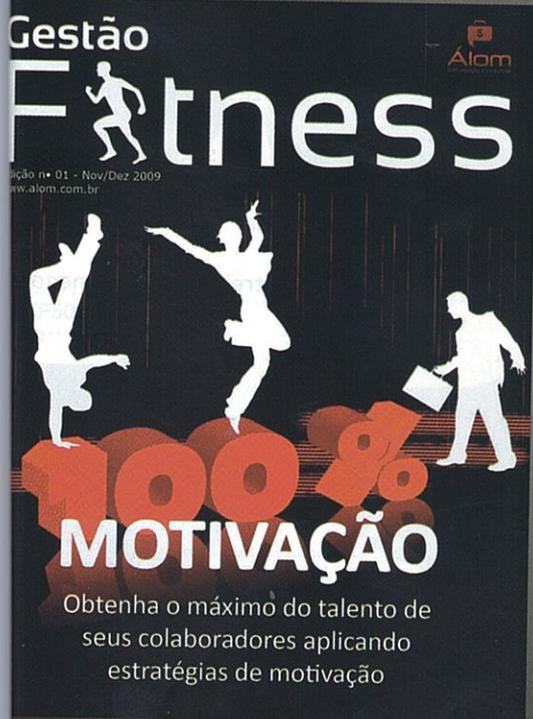
SUPERTECH

Av. Humberto Cereser, 3817
Caxambú • Jundiaí | SP
Fone: 11 4601 1146
sac@supertechfitness.com.br

www.supertechfitness.com.br

CONHEÇA A PRIMEIRA REVISTA DIGITAL SOBRE GESTÃO DE NEGÓCIOS E CARREIRA PROFISSIONAL NO MUNDO FITNESS

100% DIGITAL - 100% GRATUITA



Gestão Fitness
Alom
edição n.º 01 - Nov/Dez 2009
www.alom.com.br

100% MOTIVAÇÃO

Obtenha o máximo do talento de seus colaboradores aplicando estratégias de motivação

E LEIA: WWW.ALOM.COM.BR/FITNESS/

Democratização da Informação

Solicite gratuitamente sua assinatura em nosso site: www.alom.com.br/fitness/

Conteúdo de Qualidade

Artigos sobre gestão de negócios em academias e carreira profissional, escritos pelos melhores consultores do mercado de fitness

Ecologicamente Correta

Economia de matéria-prima e não-polução do meio-ambiente na distribuição

Interatividade

Acesse links, assista a vídeos, comente os artigos e participe das redes sociais

Twitter: @gestaofitness

Orkut: Comunidade Revista Gestão Fitness

Blog: <http://gestaofitness.wordpress.com>

Contato: gestaofitness@alom.com.br

2009



Uma breve história da corrida de rua

Mais um ano chega ao fim e como sempre muitas coisas ficaram por fazer e "muitas" ainda estamos concluindo. Não se sinta culpado por isso, o mundo moderno e sua velocidade estonteante, tornaram nossos "afazeres" cada dia mais complexos, difíceis e rápidos. Assim acabamos acumulando dúzias de compromissos e metas a cumprir... por dia, semana, mês e ano. Com tudo isso a história acaba sempre que ter a obrigação de "correr" atrás de seu lugar, ou melhor correr para alcançar um lugar, não ficando no esquecimento de uma era com tantas notícias e informações.

Por isto meus amigos, nesta matéria vou falar um breve histórico da corrida de rua. Afinal para quem escreveu sobre corrida o ano todo, é inaceitável não tocar no assunto de sua evolução nestes tempos modernos. Por isso para você adorava correr das aulas de história, não vai ter como escapar agora! Grande partes dos RoadRunners (corredores de estrada ou rua) praticam seus treinos em ruas e parques. Apesar do atletismo ter nascido dentro dos estádios olímpicos, cada vez mais chegam novos adeptos ao nosso estilo de corrida "outdoor", vamos conhecer um pouco da história que construiu esse segmento do nosso esporte, a corrida de rua:

As Corridas de Rua surgiram na Inglaterra no século XVIII onde tornaram-se bastante popular, posteriormente, a modalidade expandiu-se para o resto da Europa e Estados Unidos.

No final do século XIX as Corridas de Rua ganharam impulso depois do grande sucesso da primeira Maratona Olímpica popularizando-se particularmente nos Estados Unidos.

Depois, por volta de 1970, aconteceu o "jogging boom" baseado na teoria do médico norte-americano Kenneth Cooper que difundiu seu famoso "Teste de Cooper", a partir de então, a prática da modalidade cresceu de maneira sem precedentes na história.

Hoje as Corridas de Rua são bem populares em todo o mundo. São praticadas em sua grande maioria por atletas amadores que buscam melhorar e aumentar sua qualidade de vida através da prática esportiva. Na última década, houve um aumento significativo do número de praticantes, tanto no mundo como no Brasil.

Paralelamente ainda na década de 70 surgiram provas onde era permitida a participação popular junto com os corredores de elite - cada grupo largando nos respectivos pelotões.

Atualmente, o critério da Federação Internacional das Associações de Atletismo (IAAF) define as Corridas de Rua, provas de pedestrianismo, como disputadas em circuitos de rua (ruas, avenidas, estradas) com distâncias oficiais variando de 5 Km a 100 Km.

Hoje as Corridas de Rua são bem populares em todo o mundo. São praticadas em sua grande maioria por atletas amadores que buscam melhorar e aumentar sua qualidade de vida através da prática esportiva. Na última década, houve um aumento significativo do número de praticantes, tanto no mundo como no Brasil. Só em São Paulo calcula-se mais de 170 provas de corrida (oficialmente conhecidas) por ano. E não é difícil encontrar provas com mais de 10.000 praticantes. A corrida de rua vem se tornando nos últimos anos um verdadeiro fenômeno das massas, onde ricos e pobres correm lado a lado e muitas vezes um auxiliando o outro.

Se há um segmento que merece atenção e investimento, este é a corrida de rua.

Bons treinos e bons negócios a todos. ■



João V. de Moraes Neto

CREF 033716-G/SP - Diretor Técnico do Clube de Corrida EcoGym.
jmoraes.neto@uol.com.br

Biomax remodela a Linha Econômica SILVER para academia

Com o objetivo da difícil missão entre conseguir aliar preço e qualidade, alguns produtos necessitaram de ajustes, contando com o auxílio de nossos fieis clientes, através de suas críticas e sugestões em conjunto com um rigoroso controle de qualidade, a partir deste mês, em parceria exclusiva com a SPORT MIX, o fabricante de equipamentos esportivos BIOMAX estará apresentando ao mercado fitness, seus equipamentos econômicos profissionais para academia totalmente remodelados, a LINHA SILVER 2010 de musculação.

Destaca-se entre as várias evoluções, o novo design, a estrutura completamente reforçada e um acabamento diferenciado, dentre outras.

Com a crescente expansão do setor, a evolução da linha já era de se esperar, a única surpresa ficou mesmo no preço, que permaneceu inalterado, pois era de se esperar um repasse para o consumidor final, o que não aconteceu, devido a uma política severa de renegociação com todos os fornecedores de matéria prima.

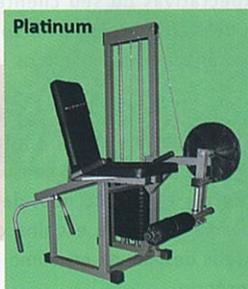
Em respeito aos nossos clientes que possuem as versões anteriores e gostariam de fazer uma troca, para a nova Linha SILVER e até mesmo para uma linha mais robusta como é o caso da PLATINUM ou a de estrutura tubular TITANIUM, vai ter outro benefício, poderá dar seu aparelho usado como parte de pagamento e ainda mais, se houver diferença, parcelar em até 36 pagamentos, com um crédito pré-aprovado fácil e sem burocracia.

Para o que tudo indica o verão deste ano está se antecipando e só não se prepa-

ra com antecedência quem não quiser, porém, deixar para a última hora poderá ser uma operação de risco, pois o mercado está aquecido e os prazos estão ficando mais elásticos do que o normal.

Vale a pena conferir a dica, se você é da região de São Paulo, agende uma visita para observar de perto as mudanças, caso contrário solicite um catálogo atualizado, com as imagens e características, quanto aos preços, pode relaxar, não mudaram!

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 ■



Platinum



Silver



Titanium

KALF

LINHA FITNESS

WWW.KALF.COM.BR

Fabricamos peças injetadas para equipamentos de fitness. Fazemos projetos sob encomenda. Consulte-nos!



APOIO FITNESS
KF508



APOIO ROLLER
KF513



ASSENTO LIFE
KF504



ENCOSTO LIFE
KF505



SELIM PARA ERGOMÉTRICA
COM COURVIN
KF502PT



SELIM PARA ERGOMÉTRICA
SEM COURVIN
KF502PU



DESENHO ILUSTRATIVO



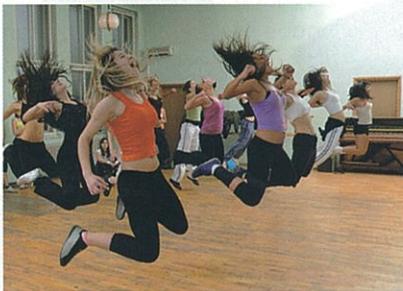
CONTATO: VENDAS@KALF.COM.BR - (11) 4223-6355

O fator feminino em rede!



Dois fatores estão são muito importantes para o negócio do Fitness: o crescimento avassalador do consumo feminino e as redes sociais.

Sobre o fator feminino vamos citar o Paco Underhill, antropólogo do varejo de expressão mundial: "hoje, nos Estados Unidos as mulheres representam 85% de todas as compras no varejo. No segmento Alimentação esta participação sobe para 93%".



Os homens estão cada vez menos importantes no mundo do consumo. Enquanto eles sempre tiveram influência sobre os gastos da casa, agora elas gastam mais de seu próprio ganho e, em muitos casos, os seus ganhos excedem o do parceiro, numa tendência de que o homem se transforme num pet em seu quintal. Isto é novo e está acontecendo com uma velocidade incrível, criando um contexto social que estava fora de cogitação há mais de 10.000 anos, no ocidente pelo menos. Simples assim.

Sobre a concorrência, já sabemos que o seu competidor no mercado não é mais o seu vizinho. Provavelmente, para ficar no segmento Fitness, ele é uma academia que está fazendo o maior sucesso em Los Angeles, ou em São Paulo e com certeza no Rio de Janeiro.

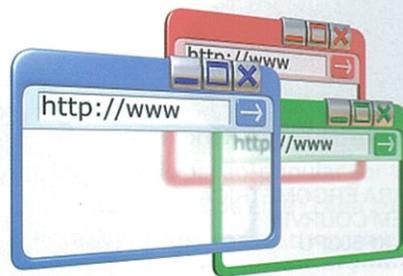
Acesso web, meus amigos, sem possibilidade de retorno.

Não é mais o corpo-à-corpo que determina as expectativas do seu cliente, é o imaginário dele enriquecido pela conectividade instantânea. Como dizem os leigos: a Internet.

A cada segundo que passa a informação fica mais disponível para o consumidor pesquisar ofertas e, porque não, deliciar-se com a possibilidade de escolha cuidadosa sobre seus desejos de consumo e ideação de si próprio.

Ora, o mercado da Beleza, na atualidade, está condicionado ao fato de que a auto-estima depende de aceitação nos grupos gigantesco que se formam através das redes sociais. Esta "massa emergente" no mercado transforma-se em "qualidade de massa" deste mesmo mercado, modificando radicalmente as percepções que, há até bem pouco tempo era totalmente distinto na mobilidade social. Provavelmente sua academia foi fundada no século passado.

Os jovens de hoje não mais se informam através das viagens físicas, tendo ao seu dispor a conexão instantânea com afinidades em quantidade "internética", seja através dos comunicadores instantâneos seja através dos games interativos, do tipo 'WoW - World of Warcraft', que já conta com cerca de 11 milhões de pagantes - U\$15.00 por mês. Sim, elas jogam também... e vencem!



Ora, perguntaria um distraído leitor: O que tem 'a ver com as academias estes comportamentos?

A minha resposta é: tudo!

Sabe porque? Nós temos no Brasil cerca de 12.000 academias, mas apenas 4 - Runner, Bioritmo, A!BodyTech e Cia. Athletica - são grandes players de verdade, com milhares de alunos e espalhadas pelas grandes cidades brasileiras. Suas campanhas de comunicação atingem um público enorme, que compartilha opinião através das redes sociais, relatando comportamento instantâneo - Twitter, por exemplo. Assim estabelecem um padrão que vai disseminando-se pela nuvem e criando expectativas que os consumidores esperam ser superadas nas ofertas de serviços.

Vamos tomar o exemplo do varejo de shopping, cujas lojas investem fortemente em "Visual Merchandising" buscando criar a melhor atmosfera de consumo possível para aquele perfil de cliente antenado com o nicho delas.

Pesquisas são realizadas continuamente para determinar a imagem de marca, ou seja, como os consumidores percebem a promessa de entrega do negócio. Os shopping centers determinaram um novo mundo para as lojas de rua.

Voltando ao Fitness, com um exemplo pessoal, eu frequento uma academia cujas instalações não refletem adequadamente os tempos de hoje, embora seja confortável e conveniente, pois é meio vizinha. Vou a pé em São Paulo!

Aí, então, comparando, vejo que nos últimos 2 anos ela não remodelou seu espaço, e vive do calendário dos clientes sazonais. Agora, novembro, é tempo do verão, com enxurrada de clientes querendo estar sarados para a praia, mas tudo igual ao inverno... ah! O negócio foi vendido há alguns meses para um dos grandes... eu soube porque sou curioso. Será que o novo modelo de gestão vai impactar com uma super inovação que demora para ser gerada? Por enquanto se alguém percebeu algo diferente foram os apenas os instrutores, que aliás continuam trabalhando com o

mesmo comportamento de antes. Tudo igual. Incrível!

Mas, vamos pensar um pouquinho. Se conseguirmos mapear o comportamento esperado da massa de consumidores, não seria a hora de cadastrar esta gente, criar um visual cenográfico para a estação que se aproxima? É a grande oportunidade de modelar um programa de fidelização apoiado em estima pela academia fornecedora.

Outro exemplo: tem um restaurante em Nova York que muda todo o cenário a cada estação, e os consumidores adoram não ter "mais do mesmo", deliciando-se com o novo ambiente e o cardápio adequado. Ora, não é muito difícil realizar estas ações de encantamento que, no boca-à-boca, garantem a audiência da peça de teatro que é a oferta do serviço.

Não se iludam, as mega academias ditarão as tendências. Quem não adaptar-se aos novos tempos vai enfrentar problemas comerciais insolúveis.

Os novos players ancoram seus negócios com estudos de potencial de consumo do mercado e localização geo-demográfica de seus pontos, eliminando a segmentação e devorando mercados.

É preciso estabelecer uma inteligência de mercado para cada negócio, aprofundar o conhecimento sobre a zona de captação de cada ponto, caso ele não seja novo e entender a dança imobiliária que circunda cada ponto, verificando qual o tipo de morador novo. Se for prevalente a população jovem, o gestor responsável deverá conhecer os códigos desta população para inserir seu negócio nas considerações subjetivas da população circundante. Somente agindo desta maneira a oferta alinha-se com a elevação da auto-estima que o fitness tem potencial de promoção. Do contrário será mais uma no universo genérico do segmento. E mais uma é o pior para o negócio expandir. Para cada supermercado que se instala um monte de pequenos negócios fecha.



Então vamos organizar o pensamento: você gestor tem que ter conhecimento sobre seu negócio. O planejamento estratégico só vai aparecer se você internalizar conhecimento, que é o que é realmente estratégico. É isto que vai permitir voe saber escolher seus colaboradores, a agência de Comunicação que vai criar suas campanhas, seus planos de remuneração e as formas de medição dos resultados alcançados.

Oxalá você desperte.

Para os que já acordaram nada de ficar na zona de conforto, pois tudo pode mudar em 20 minutos, como proclama a rádio BandNews!

Mexa-se! ■



j2b

João Batista Ferreira

Titular da J2B Innovation -
jbatista@j2b.com.br

VIP service
Soluções em Fitness

Perfeito para
sua academia



Sivis Gym



Sivis Body

SIVIS GYM

- ◆ Administrativo
- ◆ Financeiro
- ◆ Marketing
- ◆ Vendas
- ◆ Gestão de turmas
- ◆ Agenda

SIVIS BODY

- ◆ Avaliação funcional

Sivis Training



SIVIS TRAINING
◆ Musculação

Sivis
Sistemas

www.sivis.com.br

24 3348.5953

Dicas de escolha e manutenção de tatames - parte 2

Olá colegas profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios, condomínios e academias de artes marciais.

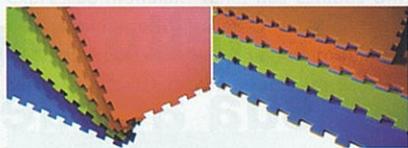
Nesta segunda parte estes tipos de tatames também exigem alguns cuidados que devem ser seguidos no seu manuseio e manutenção:

- Nunca permita que pessoas entrem com sapatos, sandálias ou mesmo de tênis, sobre a área de tatames. Somente judocas, professores, técnicos, juizes e fiscais devem atuar sobre o tatame, vestido com traje apropriado e descalços.

- Ao transportar os tatames, o mesmo deve ser feito sobre um carrinho de transporte com plataforma medindo 2,00 x 1,00m para que os tatames fiquem apoiados uns sobre os outros, quando os mesmos tiverem as medidas de 2,00 x 1,00 ou 1,78 x 0,88.

- Guarde os tatames em ambientes secos e ventilados, isentos de pó e sem incidência direta de raios solares.

TATAME DENTADO TOTAL FLEX IDF



COBERTURA: Película siliconizada, texturizada (sistema esteirinha) e impermeável. Especialmente desenvolvido para a boa aderência dos pés na prática desportiva.

COMPOSIÇÃO: E.V.A. especialmente desenvolvido para o atleta atingir o máximo desempenho em treinos e competições, com corte em prensa especial, encaixe tipo italiano, 5ª geração de dentes de alta durabilidade.

BASE: Dupla face e Dual Color (possibilita maior flexibilidade permitindo a troca de cor independente para cada peça).

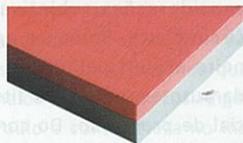
DIMENSÕES:

- Comprimento: 1,00m
- Largura: 1,00m
- Espessuras: 27, 30 ou 40mm

CORES: Azul, amarelo, verde, vermelho e outras sob consulta.

PESOS: 3,15 Kg (27mm), 3,80 Kg (30mm) 5,00 Kg (40mm).

TATAME TRADICIONAL TOTAL FLEX ITF



COBERTURA: Película siliconizada, texturizada (sistema esteirinha) e impermeável. Especialmente desenvolvido para a boa aderência dos pés na prática desportiva.

COMPOSIÇÃO: E.V.A. especialmente desenvolvido para o atleta atingir o máximo desempenho em treinos e competições, com corte em serra especial com ângulo 90 graus.

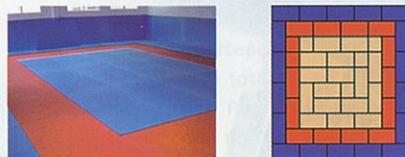
BASE: Dupla face e Dual Color (possibilita maior flexibilidade permitindo a troca de cor independente para cada peça).

DIMENSÕES:

- Comprimento: 2,00m
- Largura: 1,00m
- Espessuras: 27, 30 ou 40mm

PESOS: 6,50 Kg (27mm), 7,00 Kg (30mm) 9,00 Kg (40mm).

TATAME TRADICIONAL LISO (SEM DENTES LATERAIS)



COBERTURA: Película siliconizada, texturizada (sistema colmeia) e impermeável. Especialmente desenvolvido para a boa aderência dos pés na prática desportiva.

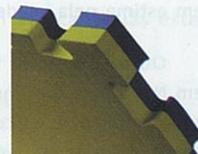
COMPOSIÇÃO: E.V.A. especialmente. Tatamis especialmente desenvolvidos em E.V.A (ETIL VINIL ACETATO), com composição extra do produto, proporcionando encaixe perfeito e excelente efeito memória (resposta ao impacto recebido). Película texturizada e siliconizada "não queima". Corte perfeito em 90°. Desenvolvido para o atleta atingir o máximo de desempenho em treinos e competições.

BASE: Exclusivo Sistema Impact-System (sistema colmeia) para melhor amortecimento na queda do atleta. 15 mm - Fundo liso, 20 mm - Fundo liso ou o mencionado acima.

DIMENSÕES: Comprimento e Largura: 1x1m, 2x1m ou 1,78x0,88m. Espessuras: 10,15, 20, 30 ou 40mm.

PESO: 1,40Kg (10mm), 1,90Kg (15mm), 2,50Kg (20mm), 3,80Kg (30mm) 5,00Kg (40mm).

TATAME EVA DENTADO SIMPLES OU DUPLA COR



COBERTURA:

Película siliconizada, texturizada (sistema colmeia) e impermeável. Especialmente desenvolvido para a boa aderência dos pés na prática desportiva.

COMPOSIÇÃO: E.V.A. especialmente. Tatamis especialmente desenvolvidos em E.V.A (ETIL VINIL ACETATO), com composição extra do produto, proporcionando encaixe perfeito e excelente efeito memória (resposta ao impacto recebido). Película texturizada e siliconizada "não queima". Corte perfeito em 90°. Desenvolvido para o atleta atingir o máximo de desempenho em treinos e competições.

BASE: Exclusivo Sistema Impact-System (sistema colmeia) para melhor amortecimento na queda do atleta. 15 mm - Fundo liso, 20 mm - Fundo liso ou o mencionado acima.

DIMENSÕES: Comprimento e Largura: 0,50x0,50m, 1x1m. Espessuras: 10,15, 20, 30 ou 40mm.

PESO: 0,70Kg (10mm), 0,95Kg (15mm), 1,25Kg (20mm), 1,90Kg (30mm) 2,50Kg (40mm).

Kit Profissional área útil:

2,29 x 2,29m, área total: 5,24m², espessura: 30mm.



Kit Amador área útil:

2,29 x 2,29m, área total: 5,24m², espessura: 20mm.



Continua na próxima edição. Não Perca!



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



NEXT ^e

*Nova linha de Musculação Movement
Perfeita união entre design e tecnologia*

Seu sistema de torres remotas aliado ao recurso de ajuste e monitoramento do exercício tornam o NEXT E um equipamento ideal para o exercício do corpo e da mente.

ALTA TECNOLOGIA – No NEXT E a performance do aluno é controlada por um módulo de Touchscreen com 7". Com uma interface amigável, esse sistema além de dar um treinamento eficiente, elimina o risco de acidentes durante o manuseio.

AMBIENTE CLEAN E SILENCIOSO – O NEXT E permite a eliminação das torres de pesos da área de ginástica. Todo o ruído gerado além da poluição visual das torres são colocados em outro ambiente. O resultado é uma sala silenciosa e limpa, ideal para aproximar pessoas.

USO RACIONAL DO AMBIENTE – Além do design moderno, o NEXT E possibilita o uso racional do espaço otimizando a área de ginástica permitindo um maior número de equipamentos mantendo o ambiente agradável. Bom para o proprietário, melhor para os alunos.



Com o NEXT E o aluno não tem contato com pesos, cabos ou roldanas. O ajuste e monitoramento do exercício é feito de forma rápida e fácil através do display interativo.

www.movement.com.br / falecom@brudden.com.br / 0800-772 4080

 **Movement**
by Brudden