

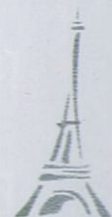
REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano IX - Nº 50 - 2011

Fitness & Health

Um presente para você.



Paris Editora

ISSN 1678-7382



9771678738065 18

**Eventos Por
Bruno Falcão**

**Bem Estar Por
Carol robortella**

**Aquática Por
Thiago Aquino**

#SALA CHEIA!

por uma ginástica com resultados



advertência!

Sala de aula cheia de pessoas provoca:

- saúde física e emocional nos alunos, que incentivam mais e mais praticantes.
- reconhecimento (inclusive financeiro) do professor pelo seu trabalho entregue com excelência e paixão.
- fidelização dos clientes, lucratividade para os gestores.

Revolução #SalaCheia

Um mercado novo e promissor só pode ser construído a partir de um mapa novo. Afinal, trilhar pelo mesmo caminho torna o progresso lento e algumas vezes inexistente.

Entre as diversas razões de existirem academias que operam com a ginástica coletiva sendo o seu 'core business', o seu centro mais lucrativo, há um que se destaca como motor principal: o investimento no desenvolvimento dos talentosos profissionais e sua consequente valorização atrelada aos resultados que eles constroem.

O indicador mais preciso e poderoso para celebrar estes resultados tem um nome: *Sala Cheia!* Esse é o mantra que deve soar como grande motivador para o mercado. Sala Cheia de alunos traz prosperidade para o negócio, é componente essencial para mudar a vida dos alunos e é combustível para os bons professores.

Está inquieto? Tudo isso lhe parece ousado ou utópico para pôr em prática? Quer se sentir recompensado por todo o seu investimento e dedicação?

Para essa mudança ocorrer com plenitude, é fundamental ousar e investir no profissional, apoiando o desenvolvimento daquele que encanta multidões, mas por vezes acaba por desistir da sua grande paixão pela falta de reconhecimento ou pela simples falta de um líder ao seu lado.

A energia que guia nossa missão está 100% direcionada para entregar, a professores de ginástica e seus gestores, as ferramentas certas para gerar satisfação na carreira e lucratividade nos negócios.

O convite está feito, a escolha é sua e será uma honra se estivermos lado a lado. Afinal, "não se pode esperar resultados diferentes fazendo sempre a mesma coisa"!



nossa missão:

"Educar, orientar e prover ferramentas essenciais a professores e gestores, priorizando o aumento expressivo e consistente da audiência das aulas de ginástica."

LES MILLS



Editorial

Este presente é para você! para o segmento!

Que acredita e está a muitos anos lado a lado da Revista Empresário Fitness & Health.

Durante o período de existência a publicação passou por quatro gestões gerando acerto e erros na busca da melhor comunicação para o setor, as portas sempre abertas a sugestões e novos talentos, empresas de grande e pequeno porte tendo a mesma possibilidade de anunciar e mostrar que estão no mercado.

E é exatamente desta mesma maneira que a Equipe Empresário Fitness & Health irá conduzir o trabalho já iniciado pelos antigos colegas sempre buscando o melhor

Na edição 50 já será possível visualizar algumas modificações de layout e introdução de novos temas, vamos realizar as alterações gradativamente para não gerar estranhamento e desconforto ao material que já é bem conceituado no Mundo Fitness.

Aliando o Fitness à saúde para que cada coordenador, gestor e o próprio professor consigam se identificar em situações que serão discutidas na Revista, atrelando a leitura ao conhecimento, possibilitando que a teoria seja colocada em prática.

Desejo a nós que as edições de

2011 sejam produtivas resultando excelentes oportunidades ao nosso trabalho.



Vivian Ingrid Ignácio
Diretora.

Expediente

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

Paris Editora

Empresário Fitness & Health
Ano IX- Edição 50
Janeiro/fevereiro-2011

Diretoria Geral

Vivian Ingrid Ignácio
atitude.vivian@uol.com.br

Coordenadora de Marketing

Renata da Silva
atitude.mkt@uol.com

Assinaturas e Relacionamento

Renata Moreira
atitude.assinaturas@uol.com.br

Diagramação e Layout

Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas

Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Redação e Publicidade

Paris Editora

Atitude.editora@uol.com.br

Rua. Luis Gomes, 95

Bairro do Limão - São Paulo/SP

CEP: 02559-040

Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão: Ferp Gráfica e Editora Ltda.

Tiragem de 10.000 exemplares

Distribuição Nacional

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

REVISTA
EMPRESÁRIO
Fitness & Health





Matéria de Capa 16



Aquática 26

Sumário

14 Bem Estar & Saúde

Eventos 08

06 Reflexão e Ação

Jorge Gonçalves

Gestão econômica e Financeira.

08 Eventos

Bruno Falcão

É importante?

14 Bem Estar & Saúde

Carol Robortella Della Volpe

Observando sua aluna.

16 Matéria de Capa

Equipe Empresário Fitness e colaboradores

Para você: A importância de mudar.

26 Aquática

Tiago Aquino da Costa e Silva

Academia com Piscinas: sucesso de retenção e fidelização de clientes.

30 Suplementação II

Victor Machado Reis

Suplementação e Emagrecimento parte II.

32 Decoração & Arquitetura

Patrícia Totaro

Tendências de cores para academias.

36 Manutenção

Prof. Almir Facchinatto

Dicas de Manutenção em Aparelhos de Pilates - 1ª parte.

E Mais:

34 - Quais as vantagens?

Reformer - Empresas Pilates

38 - Assinaturas e Cursos.



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

Reflexão e Ação

Gestão Econômica e Financeira.

Há algum tempo, venho preparando um novo livro focado em como desenvolver e aprimorar a gestão de pequenas e médias empresas. Através de minha experiência como consultor de gestão empresarial, para empresas de diferentes setores, percebo que a dedicação e o entendimento do pilar econômico e financeiro de uma empresa é o ponto crucial para sua perpetuidade. As empresas têm diversos objetivos; quem as conduz, de maneira geral, imagina que o fundamental é ganhar muito dinheiro para si próprio, mas é muito mais que isto. O lucro que ela gera é o motor alavancador da prosperidade de várias outras pessoas, ou seja, se não der “grana” a empresa vai parar e deixar de alimentar todos os envolvidos na operação.

Desenvolva três cenários para buscar o entendimento deste pilar. O primeiro é conseguir fazer a leitura do que vem acontecendo. Identifique seus números em UN (Unidades de Negócios), o que gera receita: os

serviços ou produtos que vendemos e suas respectivas entradas ao longo dos meses. Do outro lado, você vai levantar os CC (Centros de Custos); deve-se agrupar as despesas de forma a conseguir analisar sua dimensão e peso para o todo do negócio.

O Segundo ponto é identificar como está a operação, analisando fundamentalmente qual o lucro que seu negócio está deixando a cada mês. Veja neste momento, a receita financeira, ou seja, o que entrou no caixa, não o que você faturou e sim o que foi realizado (dinheiro, cheque a vista, crédito do cartão efetivado na conta); com este cenário você consegue avaliar como está sua situação: se o resultado é positivo ou negativo. E o terceiro ponto e, talvez o que mais dependa de conhecimento econômico e financeiro, é o de projetar o seu futuro. Alinhar com metas claras aonde você quer

chegar, o número a ser alcançado no mês a mês e que isso esteja conectado com a meta final. Esta “receita” com os três pontos, que parece a princípio muito simples, deve ser perseguida e checada a cada mês com o seu balanço demonstrativo (DRE- Demonstrativo Resultado do Exercício).

A Gestão Econômica é bem maior que este breve exercício, mas ao aplicar este fundamento básico, você inicia o desenvolver desta plataforma de conhecimento, pensando e planejando a melhora do negócio. Por algumas vezes, observo que os gestores de pequenas e médias empresas estão tão atolados no liquidificador do dia a dia que pouco se aplicam e dedicam a este fazer da Gestão Econômica e Financeira.

Veja: [Facebook.com/Jorge Goncalves](https://www.facebook.com/JorgeGoncalves)

Siga: [twitter.com/Jorge Goncalves](https://twitter.com/JorgeGoncalves)

Leia: jorgegoncalves.blogspot.com



Nova linha Cardio Righetto.

A Righetto acaba de lançar a nova Linha Cardio de Bikes, Bike Indoor e Esteiras.
 Design e Tecnologia inovadores com a mesma Qualidade nos ambientes das melhores academias.



Bike Indoor NSX



Bike R520H



Elíptico R550



Esteira R2500



Esteira R3500E

www.righetto.com.br

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



Bruno Falcão

Promoção de Eventos e Marketing Esportivo

Email: falcão@bsbfitness.com.br

Evento

É Importante.

As Feiras e Exposições são ótimos locais para lançamento de produtos e uma boa oportunidade para se atualizar em um curto espaço de tempo. Além de possibilitar o contato com diversos produtos e fabricantes, o empresário poderá encontrar nas feiras e exposições uma excelente oportunidade para testar, negociar, tirar dúvidas de funcionamento e prazos de entrega com os diferentes expositores, possibilitando a comparação das novas tecnologias disponíveis no mercado.

O principal em uma Feira é conhecer os produtos e fazer comparativos *in loco*. Em lojas, a dificuldade será maior: você andará de *show-room* em *show-room* para tirar dúvidas e ver o produto em funcionamento. A compra de um equipamento de musculação, esteira ou tornozeleira não é a mesma quando comparada a compra *online* de uma TV de LED ou de uma esteira doméstica. Cada detalhe do produto tem de ser testado, o que normalmente ocorre em uma Feira, nos momentos de comparação. A verdade é que a melhor compra é a feita pessoalmente, sendo esta a forma mais persuasiva de se comprar um produto e construir um relacionamento.

Um mesmo fabricante, ao atender um cliente antigo e realizar uma compra/venda pessoalmente, pode negociar alterações de preços, de prazos e/ou carências. Em uma Feira, estas diferenças e condições podem ser ainda melhores, já que

os vendedores veem que, ao lado, você tem outras opções de produtos iguais ou similares, por mais que seja um cliente antigo, com condições de compra diferenciadas. Por isso, é importante questionar e debater sobre um produto, cabendo ao fabricante a boa apresentação de seus argumentos.

Além da oportunidade de contato comercial com os fornecedores e da atualização tecnológica outro fator motivador é a possibilidade de conhecer empresários e suas aca-

gocie preços, faça comparativos com as empresas participantes, verifique os prazos e não esqueça que, nessas Feiras, existem milhares de clientes como você! Converse, conheça os outros clientes dos seus fornecedores. Verifique como está o funcionamento e a entrega dos produtos, a aceitação dos mesmos com os alunos das academias ali representadas, das regiões que os empresários representam. Descubra o porquê de um produto ser um sucesso em uma região e, em outra, não. Chegue a suas conclusões, porém, baseie-se

- Solucionar problemas específicos, Discutir termos e condições, Conhecer novidades e tendências, Avaliar produtos e fornecedores, Acompanhar o desenvolvimento da indústria e do mercado, Gerar contatos de negócios, Analisar o mercado da região em que a Feira ocorre e realizar um comparativo com a sua realidade, Consolidar os relacionamentos de negócios, Encontrar novos mercados e Buscar investimentos.

demias, com o que as diferencia: o público-alvo diferente, os valores de mensalidades, as regiões em que atua, o perfil do cliente e da academia, etc. Esse *feedback* o ajudará a analisar se o seu negócio pode tomar rumos diferentes ou não, baseado em *cases* conversados nos corredores das Feiras. Uma estratégia utilizada por uma academia em uma determinada cidade, pode não dar certo naquela região, porém, ela pode funcionar muito bem em outra cidade.

Outros motivos que podem influenciar um cliente a visitar uma Feira de Fitness, além do ganho de preços, prazos, etc, são:

Aproveite estas oportunidades, ne-

em dados, converse com o maior número de empresários possível em uma Feira, troque cartões, relacione-se.

Se você ainda não teve a oportunidade de participar de uma Feira, dê o pontapé inicial e faça a sua programação. Abaixo, o Calendário das principais Feiras do Brasil em 2011, segundo as empresas expositoras:

EVENTO	CIDADE	UF	DATA
Goiânia Capital Fitness	Goiânia	GO	07 a 10 Abril
CONAFF	Fortaleza	CE	20 a 23 Abril
Fitness Brasil	Santos	SP	21 a 24 Abril
JOPEF	Cunitiba	PR	28 Abril a 01 Maio
Rio Sport Show	Rio de Janeiro	RJ	14 a 16 Julho
Brasília Capital Fitness	Brasília	DF	11 a 14 Agosto
ENAF	Belo Horizonte	MG	19 a 21 Agosto
IHRSA	São Paulo	SP	01 a 03 Setembro
Fitness Brasil	Salvador	BA	30 Setembro a 02 Outubro
ENAF	Poços de Caldas	MG	13 a 16 Outubro

- fonte: site dos organizadores.

"As pessoas não sabem o que querem até você mostrar a elas"

Steve Jobs

A **PRÓ-PHISICAL** TRABALHA, INVESTE E INOVA COM UM ÚNICO OBJETIVO: **A SUA VITÓRIA!**



BR - 004 - FLEXOR SENTADO



BR - 011 - GLÚTEO 4 APOIOS



BR - 016 - BANCO PARA REMADA



BR - 029 - LEG PRESS 45°

LINHA BR

Design moderno e arrojado, aliado à segurança e conforto! Botões para regulação do equipamento e ajuste do banco com amortecedores à gás, proporcionando maior bem-estar para execução do exercício.



REVENDEDOR AUTORIZADO

Movement



E-740 - ESTEIRA ELÉTRICA PROFISSIONAL



E-520 - BICICLETA VERTICAL

Fábrica:

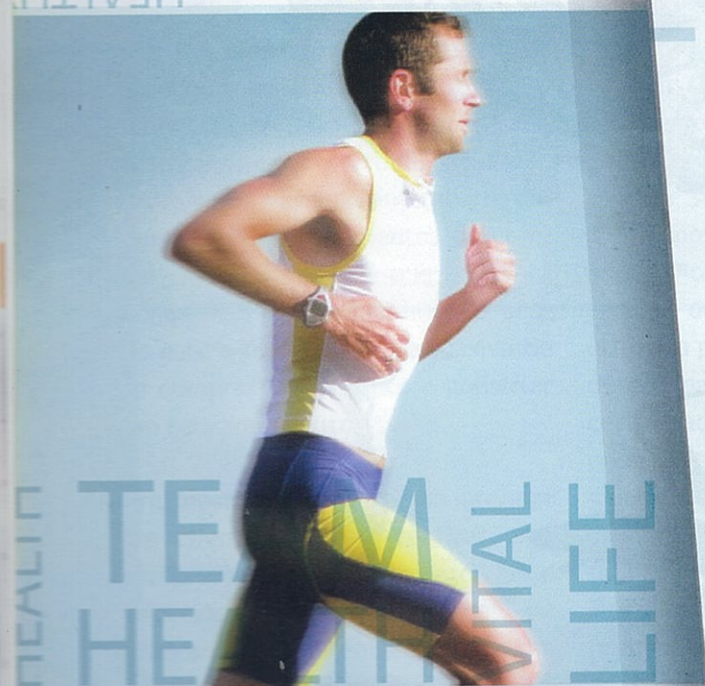
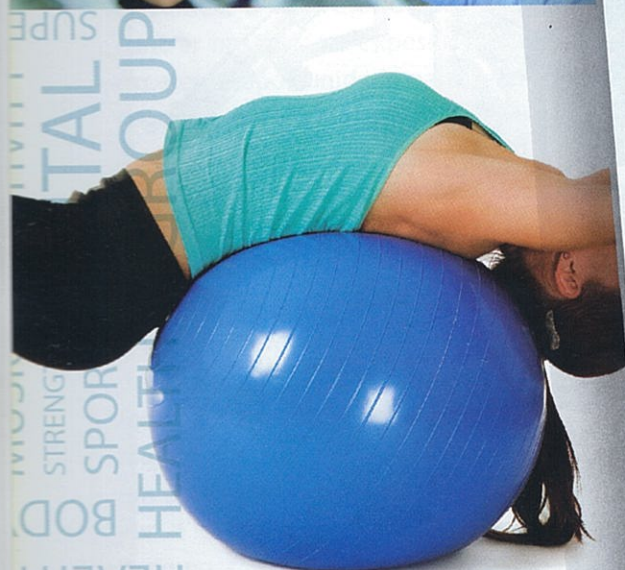
Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 - 7º Distrito Industrial
CEP: 17 212-747 - Jaú-SP
e-mail: prophysical@prophysical.com.br
homepage: www.prophysical.com.br

Fone/Fax:

(14) 3621 1880
(14) 3624 2521
(14) 3624 9707
(14) 3624 3055



PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE



RIO SPORTS[®]

SHOW 13ª EDIÇÃO

A MAIOR FEIRA DE ESPORTES,
FITNESS E QUALIDADE
DE VIDA DO BRASIL

14 A 16 DE JULHO DE 2011
PIER MAUÁ - RJ

PARTICIPE!

Acesse www.riosportshow.com.br
e receba nossas newsletters.

Realização

Savaget

PROMOÇÕES & EVENTOS

Informações: (21) 3478-1999

savaget@savagetpromocoes.com.br

Apoio:

**Champion
WATCH**

ZUMBA[®]
fitness

Eventos
Paralelos:

**EXPO
NUTRITION
& SPORTS SHOW**

FIGHT PAVILION

**RUNNING & CYCLING
EXPO**

*O jeito mais rápido, inteligente
e econômico de montar uma
academia de ginástica.*

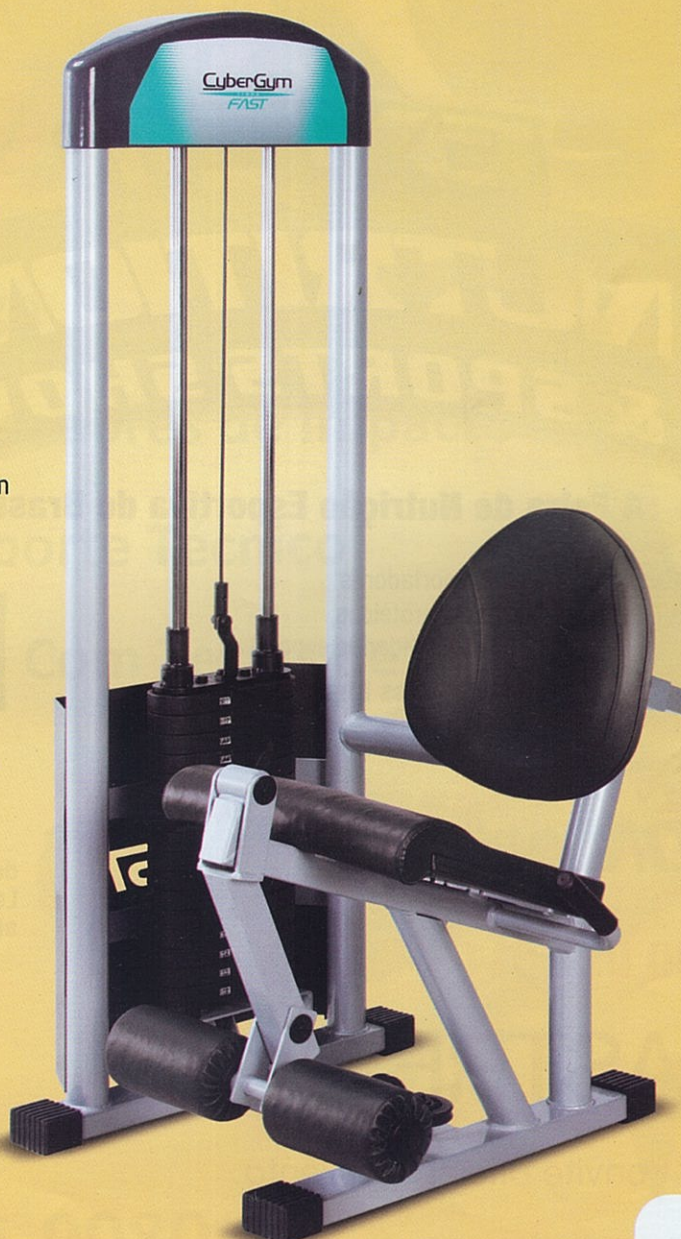
LANÇAMENTO

CyberGym

LINHA

FAST

Linha FAST é a opção mais rápida, inteligente e econômica de montar uma academia de ginástica. Rápida porque a CyberGym é uma fábrica com estrutura voltada à produtividade. Inteligente, pois são equipamentos que oferecem excelente relação custo benefício. Econômica, pois sua estrutura é a mais resistente entre os modelos concorrentes, proporcionando durabilidade e maior vida útil do equipamento.



CyberGym
LINHA
Z<VS



CyberGym
LINHA
smart



CyberGym
LINHA
B BIODELTA



Fábrica de CyberGym São Paulo
55 anos de experiência e solidez no mercado.

Tel./Fax: 55(11) 2209-9999
contato@cybergym.com.br
www.cybergym.com.br

Al. 3º Sgto. Alcides de Oliveira, 371
Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
CEP 02145-040





atisonline

2ª
EDIÇÃO

EXPO NUTRITION & SPORTS SHOW

A Feira de Nutrição Esportiva do Brasil.

Participação dos mais importantes fabricantes e importadores de suplementos vitamínicos e minerais, energéticos, protéicos, isotônicos e alimentos para atletas e praticantes de atividades esportivas.

Competições de fisiculturismo, Miss Fitness e Miss Biquíni Wellness.

**2ª SPORTS
NUTRITION**
CONVENTION

**Congresso para Nutricionistas
de todo o Brasil.**

14 A 16 DE JULHO DE 2011 - PIER MAUÁ - RJ

CADASTRE-SE!

Acesse www.exponutrition.com.br
e receba o convite oficial do evento.



Setor destinado às empresas do segmento das diversas modalidades de lutas. Exposição de produtos como: Luvas, Protetores, Confeção, Tatames além de competições e apresentações de atletas de renome.

Realização

Savaget

PROMOÇÕES & EVENTOS

Informações: (21) 3478-1999
savaget@savagetpromocoes.com.br

Eventos paralelos:



Apoio:



Impulsione seu negócio!

Adquira as novidades 2011 e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.

Nova Esteira **X4**

- ✓ Novo Design
- ✓ 10 Amortecedores de Impacto
- ✓ Melhor Suporte Técnico
- ✓ Velocidade Com Teclas de Atalho



Contato:

 (17) 3485-9080

 www.lionfitness.com.br

 lionfitness@lionfitness.com.br



LION
FITNESS
Maquinas de SAÚDE!



Carolina Robortella Della Volpe
Proprietária Curves Casa Verde
carol.rdv@gmail.com

Bem Estar & Saúde

Observando sua aluna.

Imagine a seguinte situação: ...peça para uma mulher ficar de frente para o espelho e pergunte como ela está se vendo? Muito magra, magra, normal, gorda ou muito gorda? Ela provavelmente irá responder: *"Gorda! Estou enorme! Uma baleia!"*

Pois é assim que muitas mulheres se "vêm" ou se sentem diante do espelho. Mas será que realmente ela está acima do peso? Ou ela está com seu índice de gordura corporal um pouco mais alto e o seu peso está 2 quilos acima? A imagem que a mulher tem do próprio corpo é, na maioria das vezes, construída através da influência da mídia (televisão, revistas, etc) para a busca do corpo ideal.

Daí vem aquela pressa de ficar magra para o verão, para o casamento, para a festa de formatura ou simplesmente porque aquela roupa que ela ama não entra mais, levando assim a iniciar uma atividade física.

Quando essa aluna chega a uma academia, ela já chega querendo emagrecer a qualquer custo. Mas será que realmente ela está acima do peso? Por isso é importante que a aluna faça uma avaliação física rápida e simples, para que o profissional de educação física que irá acompanhá-la saiba o que ela realmente precisa.



das mulheres para com sua aparência geral. Mas essa percepção que existe pode não ser correspondente a realidade do corpo.

A atividade física entra como grande aliada nessa procura pelo corpo ideal. A prática de qualquer tipo de atividade física, que seja realizada por 3 vezes na semana por 30 minutos, o que é recomendado por pesquisas da área da saúde, consegue fazer a mulher se sentir mais importante, mais disposta, melhora o seu bem-estar e cuida da saúde, tanto psicológica, mental e física.

O profissional de Educação Física tem que fazer a mulher, que está em seu peso um pouco mais alto ou não se sentindo bem, começar a gostar do seu próprio corpo, pois a relação entre a atividade física e a saúde psicológica vem a cada ano aumentando mais. E existe também a relação muito grande entre a atividade física e a auto-estima, o estado de humor, a

O simples fato de ler e ver uma capa de revista que mostra um corpo escultural de uma pessoa famosa leva a mulher a querer um corpo de capa de revista, pois só assim, no psicológico dela, ela será aceita pela família, amigos e namorado. A imagem do corpo é desenvolvida por meios de pensamentos, sentimentos e percepções

síndrome pré-menstrual, a sensibilidade ao stress, a ansiedade, a depressão e a imagem corporal.

Por isso é muito importante que o profissional que trabalha com mulheres tenha uma sensibilidade de estar mostrando a importância da atividade física para a saúde corporal e mental e não somente para ter um corpo de capa de revista.

"Atividade física não é apenas uma das mais importantes chaves para um corpo saudável -- ela é a base da atividade intelectual criativa e dinâmica."
(John F. Kennedy)



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



Music & Emotion for Business

Matéria de Capa

Por que mudar?

Um Presente para você.

Mudanças são significativas em todos os meios e se pararmos por apenas um minuto para pensar na vida, perceberemos que esse fenômeno é constante mesmo quando não planejamos os mesmos ocorrerem de forma gradativa podendo apresentar resultados positivos ou negativos diante da nova situação.

A afirmação é tão coerente que a partir do nascimento até o momento atual mudar faz parte da totalidade denominada Universo, portanto nada e nem ninguém estão fora desse processo circular e corrente.

PORTANTO RESOLVEMOS MUDAR!

Pensando em você, parte da nossa família.



A REVISTA EMPRESÁRIO FITNESS & HEALTH já passou por modificações de capa e matéria interna em algumas ocasiões, hoje ela está vivendo seu nono ano de vida no mercado, acreditamos que esse momento requer novidades para aquecer o Fitness e as demais modalidades de igual importância dentro do setor.

Nesse momento estamos investindo em alterações de layout e distribuição, aos poucos transformações aparecerão recriando uma publicação com padrões dinâmicos, autenticidade, versatilidade e idéias críticas ganharão espaço sem que seus objetivos iniciais sejam esquecidos, porém, esse novo projeto agregará ao leitor um produto que oferecerá qualidade e abrangência.

Você é parte da necessidade de mu-

dança, para tal feito estamos nos empenhado para inserir a Revista Empresário Fitness & Health em um Mundo globalizado e bem informado com novidades do setor, incluindo o que há de mais moderno no segmento.

Matéria com a maior gama de columnistas do meio e que vivem as necessidades do País, feiras, simpósios, congressos, cursos e anunciantes de ponta, além de um espaço especial para tirar dúvidas dos nossos leitores. Os benefícios serão certos, para todos os envolvidos.

Devo anunciar?

Toda publicação que é distribuí-



da gratuitamente como a Revista Empresário Fitness & Health depende de anunciantes para custear os gastos de impressão, distribuição, funcionários e demais contas. No entanto não poderia ser esse o único motivo para sua empresa colocar um anúncio em nosso meio de veiculação, pois desta maneira tornaríamos uma instituição filantrópica.

E com certeza essa não é a idéia da existência de todas as publicações gratuitas, quando uma Revista tem publico segmentado e não é veiculada em bancas de jornal ela realmente necessita de um fundo de investimento que pague suas necessidades, e no nosso caso é o próprio anunciante.

Muitos empresários principalmente aqueles não possuidores de um setor específico de marketing acreditam que a comunicação não é tão importante dentro de uma empresa, podendo ser dispensável, inclusive pelos autos valo-

res que se investe nesse meio, isso é o engano crasso que pode ocorrer em uma empresa.

Existem muitos motivos para colocar sua marca em um veículo, veja alguns exemplos:

A revista é um meio secundário dificilmente é lido por apenas uma pessoa, passando geralmente por pelo menos cinco mãos diferentes, além de poder ser manuseada para qualquer lugar sem dificuldade, porque ocupa pouco espaço, não é pesada, não necessita de um material a ser agregado para ser funcional, como cabos, energia e disponibilidade de internet.

Em viagens de avião a comissária de bordo não será impertinente solicitando que seu aparelho seja desligado, mesmo sabendo que em algumas rotas são liberadas em outras são proibidas a ligação de aparelhos eletrônicos podendo causar interferência no comando da aeronave.

Portanto sua Revista não incomodará ninguém, e proporcionará uma sensação de rapidez em pequenos trajetos trazendo informação de ponta.

É comum encontrá-las em salas de espera como: consultório, SPA, hotéis, academias, centros esportivos entre outros lugares de grande circulação, é uma excelente maneira de entreter e esclarecer dúvidas frente ao meio de comunicação.

Um GRANDE exemplo da importância da publicidade: O jargão "QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO" torna-se um exemplo claro da importância de divulgar o seu produto, pois, divulgar não é só aparecer e sim zelar pela sua imagem, impossibilitando que a concorrência seja lembrada em primeiro plano e aumentando sua credibilidade frente seu publico.

Quando a ação de Marketing é in-

CrossForce

Uma academia num único equipamento.

A Evidence sempre oferecendo para você o que há de mais moderno e sofisticado no mercado do fitness, apresenta seu novo e exclusivo equipamento.

■ Possibilidade para 4 pessoas utilizarem o Cross Force simultaneamente

■ Pegadas para exercícios de montanhismo

■ Guias em inox autolubrificantes

■ Rolamentos blindados

■ Sistema Low Noise
(baixo ruído)

■ Bateria de cargas com
redutores de ruído e impactos

Lançamento
EXCLUSIVO

EVIDENCE
ENGENHARIA DE FITNESS



Uma empresa do Grupo Index Fitness

GRUPO index
FITNESS
Soluções inteligentes.

Linha
funcional Evidence

Equipamentos inteligentes para academias inteligentes.

EVIDENCE
ENGENHARIA DE FITNESS

www.indexfitness.com.br

Av. Sertório, nº 389 - Bairro Navegantes, Porto Alegre - RS, Fone 51. 3019-4719

Fone 51. 3019 4719

www.evidencefitness.com.br

Matéria de Capa

Um Presente para você.

cisiva estando em muitos meios, dará menores chances ao concorrente de ser lembrado, enfatizando a sua marca.

Podemos citar o iogurte “um produto lácteo, ácido, envolve o uso de culturas simbióticas de *Lactobacillus delbrückii*”, quando vamos consumir a tal bebida solicitamos uma determinada marca pela sua popularidade, mesmo não tendo a intenção de beber a mesma, pois, compramos na maioria das vezes uma similar.

No entanto, essa marca tão importante que leva o sobrenome do seu idealizador, não deixa de ser esquecida e nem consumida, ela tem seu lugar garantido no mercado porque deixou de ser um produto para ser uma referência.

Desta maneira é muito claro o que fica na cabeça das pessoas: “uma imagem vale mais que 1.000 palavras”.

Veja exemplos claros de como funciona a nossa memória:

Palha de aço.....?

Sabão em pó.....?

Achocolatado.....?

Chinelos.....?

Sabemos que não é esse o procedimento de compra, denominado vício de memória.

Outro exemplo de que a “propaganda é a alma do negócio”!

Uma conhecida e famosa marca de refrigerante, mesmo sendo uma das mais consumidas e populares do Mundo, nunca deixa de anunciar, mesmo sabendo que não necessita desse meio para que seja consumida em grande quantidade atualmente.

No entanto a empresa tem total noção que o consumidor de hoje pode não ser o mesmo de amanhã porque a identificação com um determinado produto tem seus usuários renovados aproximadamente a cada dois anos, segundo pesquisas de mercado.

Portanto a IMAGEM necessita de cuidados especiais como reciclagem para atingir os novos consumidores que são cada vez mais exigentes, não perder os que já possuem e dessa maneira não cairá no esquecimento tendo menores chances de ser trocado pelo seu concorrente.

A agência de publicidade é essencial na hora de atingir o público-alvo, um dos pontos considerado importante deve ocorrer logo no primeiro encontro é a empatia entre cliente e criador.

“Dos sonhos brotam as idéias, e das idéias vêm a inovação. O sangue vital de qualquer empresa. Walt Disney, no entanto, sabia instintivamente que é necessário uma cresça inabalável - nos nossos princípios, nos nossos parceiros e empregados e nos clientes - antes que as idéias possam com sucesso resultar em inovação” CAPODAGLI, Bill e Jacson, Lym. O estilo Disney. Aplicando os segredos gerenciais da Disney em sua empresa. São Paulo, Makron Books, 2000, p.5.

Você tem um ideal e espera que o publicitário transforme o seu sonho em realidade, por isso ele é como uma fada madrinha você sonha e ele trabalha para a imagem do produto ou serviço acontecer.

“Não é nada fácil transmitir um sonho. Os sonhos são, por natureza, experiências profundamente pessoais. Mas, fiel ao seu gênio imaginativo, Walt Disney era capaz de transformar seus sonhos em histórias que efetivamente expressassem sua visão aos outros. Mais importante, as histórias serviam para atrair outras pessoas para suas fantasias, ordenando assim a força da criatividade coletiva delas em benefício de seu sonho.” CAPODAGLI, Bill e Jacson, Lym. O estilo Disney. Aplicando os segredos gerenciais da

Disney em sua empresa. São Paulo, Makron Books, 2000, p.13.

Outro fator essencial do trabalho realizado pela agência é o estudo e interação dos melhores lugares para incluir o seu anúncio, não permitindo que sua marca seja exposta de maneira equivocada, desperdiçando verba o que acarretará em frustração já que o retorno não será o esperado.

Lembre-se que todo dia surge algo novo e diferente, e para que sua empresa não seja literalmente esquecida ou colocada lado a lado com a sua concorrente basta você estar no meio correto de comunicação.

Os meios de comunicação segmentados e sua importância!

É tudo e todo meio de comunicação



voltado para um público específico com determinadas semelhanças em suas necessidades.

O meio segmentado coloca sua marca frente a frente com os seus concorrentes diretos. Isso parece ruim não é? Mas é muito bom!

É dessa forma que o consumidor poderá comparar e definir qual o produto que oferece melhor custo benefício. Já para o anunciante se torna uma maneira de buscar os erros que o faz perder clientes. Além de se interar das necessidades e acontecimentos dentro do seu meio.

Matéria de Capa

Um Presente para você.

Para sair na frente seu anúncio deve criar um interesse de impacto no comprador, se o produto não for tão qualificado quanto o anúncio ou vice e versa terá prejuízos nos negócios, lembrando que quem compra gosta de receber uma excelente assistência da empresa a qual depositou sua confiança e dinheiro.

Lembrar-se dos bons compradores e sempre deixá-los conscientes dos lançamentos é uma fantástica maneira de se destacar, cartões de fim de ano, datas comemorativas, as pessoas gostam de ser lembrada em todas as ocasiões, use as feiras ao seu favor.

Não se esqueça de levar brindes, cartões de visita e uma equipe uniformizada além de extremamente preparada para atender com excelência sanando possíveis dúvidas, destacando as qualidades e vantagens do seu produto ou serviço.

Não permita que seus vendedores usem do pré-julgamento é impossível diferenciar quem é o cliente que está só a passeio dos que irão realmente realizar uma compra. Pré-conceito prejudica o bom andamento dos negócios!

É muito comum em feiras perceber em alta rotatividade pessoas bonita sem atuar com foco circulando de um lado para o outro como se o evento fosse apenas um lugar de encontros.

Quando o vendedor não contém informações necessárias da empresa para a qual trabalha, falha em explicações básicas do produto que vende, resultado perde cliente para a concorrência, além do mesmo se sentir desamparado pelo setor.

A feira é um meio de negócio rentável, e não deve ser um local para desfile de vendedores, as empresas que não conseguem estar em grande parte desses eventos têm como aliada as publicações segmentadas.

A melhor forma de marcar a sua

presença é anunciando em revistas segmentadas de qualidade e confiança que divulgará seu produto ou serviço de maneira adequada e em locais apropriados.

A revista com certeza irá circular devendo ser lida por proprietário, coordenador, administrador, gerente, ou seja, aquele que tem poder de compra e troca de mercadoria em uma academia ou setor de fitness e esporte.

Ler, para que, é necessário?

Ler é a melhor maneira de intera-



gir com o mundo externo e adquirir conhecimento sem sair do lugar, algumas pessoas acreditam que estão perdendo tempo, porém estão perdendo informação de qualidade que pode mudar o rumo da empresa em que trabalha e até mesmo da sua própria vida.

Há alguns anos, as pessoas que trabalhavam em academias eram na sua maioria alunos há muito tempo, no entanto não estavam aptos para tal função, podendo até mesmo causar lesões graves em um aluno.

Hoje temos o curso superior de Educação Física que prepara o profissional para atuar em diversas áreas, após a formação ele tem que obter a Carteira Regional de Educação Física (CREF), possuindo essa documentação terá oportunidade de realizar diversos cursos na área que desejar seguir.

Mas será que alguém já parou para pensar que um aluno do curso de Educação física pode ter sonhos maiores que dar aula ou ser um personal?

Pois bem, existem sim muitas pesso-

as que tem o sonho que vai além de ser um profissional, ele sonha em ser um empresário, foi por conta dessa necessidade que nascemos.

A Revista Empresário Fitness surgiu com o objetivo de levar informação de ponta para as pessoas do segmento que se sentiam desamparadas quanto há um meio de comunicação específico.

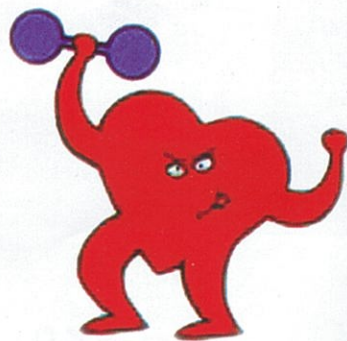
Para sanar dúvidas e necessidades estamos sempre em busca de novos parceiros para escrever o que há de mais atualizado no mercado.

Portanto não deixe de ler e incentivar que toda sua equipe leia, não só a nossa publicação, mas o que o mercado também oferece para esse meio, somente desta maneira haverá força para enfrentar dificuldades como o inverno e a economia entre outras possibilidades que ocorrem, diminuindo a quantidade de alunos.

Ler deve ser um hábito consciente que irá agregar conhecimentos há todos os colaboradores da academia, centro esportivo, SPA, clínica de fisioterapia entre outros.

O setor

Atualmente praticar esportes não



é somente uma questão de hobby ou a busca pela beleza corporal, tornou-se uma necessidade.

As grandes cidades são prova que a correria do dia a dia gera um aumento conceituado de indivíduos estressados

NEGÓCIO & FITNESS

O primeiro Programa
especializado em
Fidelização e Retenção
desenvolvido especialmente para
Academias
www.acadesystem.com.br/negociofitness

Inscreva-se
Gratuitamente!

Confira nossas
Próximas Datas!

Goiânia - GO

Campo Grande - MS

Joinville - SC

Blumenau - SC

Foz do Iguaçu - PR

Veja o que diz quem já utiliza:

"Hoje a gente tem orgulho de trazer nossos clientes para a academia, porque nossas consultoras vão atendê-los bem"

Rogério Stulp - Proprietário - Cascavel-PR



**FITNESS
CENTER**

"O sistema Acade é muito positivo com relação ao contrato. Ele traz credibilidade e ajuda nas vendas. Esta parceria com a Acade é o início da minha independência financeira."

Sérgio Rubens Rodrigues Gomes - Proprietário - Itu-SP

Academia
fitcompany
INTELLIGENT FITNESS



11 5512.2290 / 11 2539.7821



www.acadesystem.com.br



Matéria de Capa

Um Presente para você.

buscando nas modalidades esportivas o conforto e o bem estar através das modalidades que mais apresentam afinidade com sua personalidade, sem contar que a segurança é um dos motivos para não fazer exercícios ao ar livre.

Já que a violência é uma grande preocupação para muitos.

Claro, não podemos negar a existência de alunos denominados “*ratos de academia*”, ou seja, os que não faltam nenhum dia ou passam horas a fio fazendo todos os tipos de modalidades possíveis, podendo ser um indivíduo com vigorexia (doença que faz com a pessoa não alcance contentamento com a aparência exagerando na prática de atividade física).

A verdade é que a prática de atividades esportivas constante libera diversos tipos de hormônios que contribuem para uma sensação de conforto, bem estar e relaxamento, a necessidade de não parar aumenta e tem que tomar muito cuidado para não passar do limite ou tornar prioritários os exercícios colocando na frente de outras atividades de igual ou maior valor.

Enganasse quem pensa que muitas pessoas procuram a academia para ter apenas um corpo que marca tendência do momento, seja um abdômen bem trabalhado, um bíceps bem definido ou pernas e glúteos de dar inveja, existe alunos com todos os tipos de necessidades, inclusive a busca de melhorar a saúde.

Então podemos pensar? Não há momentos de baixa no setor!

Pensando dessa maneira podemos imaginar que uma academia ou centro esportivo não tem porque se preocupar financeiramente afinal de contas não há época ruim, correto?

Antes fosse tão fácil, não haveria época de queda de matrículas durante ano e sempre se teria dinheiro circulan-

do no segmento.

No entanto, não é assim que funcionam junto com o fim do carnaval as academias começam a esvaziar. Já que o outono aproximasse e as pessoas tendem a apresentar comportamento introvertido diante de baixa temperatura dando preferência ao conforto da sua casa.

Também há menor exposição do corpo que passa mais tempo coberto, os biquíni e mini-saias ficam guardados no fundo do guarda-roupa.

A idéia que acompanha a maioria das pessoas é: na primavera haverá tempo suficiente para recuperar o corpo que fora modificado com as massas e comida de alta caloria que consumiram no inverno.

E é nesse momento que as academias devem investir em mudanças e atualizações para que consiga reter alunos: trocar os aparelhos, realizar reformar, atualizar as aulas sejam de ginástica, dança entre outras e buscar incluir novas modalidades, assim os alunos sentirão entusiasmo com as modificações conseqüentemente renovando a vontade de não parar de dedicar-se a sua saúde.

Professores devem criar laços de amizade entre turmas, onde há amigos vamos com sol ou chuva, atividades que aqueçam o corpo devem ser as primeiras da lista para ser oferecida a piscina não precisa ser evitada, deixe surgir idéias onde ela será muito procurada.

Vestiários próximos, saunas, temperatura da água em condições agradáveis são algumas das dicas para não deixar seu aluno em casa e você preocupado com as contas.

Dicas são importantes, mas deixe sua intuição indicar o que será rentável diante do que a sua empresa pode oferecer.

Como brindes, sorteio de mensalidades para quem renovar na época de bai-

xa, valores com descontos, excelência em atendimento, bom relacionamento **COM TODOS** os alunos, presteza em sala de aula, atenção redobrada para alunos com necessidades maiores como idosos, crianças e pessoas com necessidades especiais, horários flexível de aula, turma infantis com horários que possam estar relacionados com as atividades adultas aos quais os pais freqüentam.

Entre muitas outras possibilidades fica a importância de estar sempre muito bem informado com o que ocorre dentro do seu segmento! Leia sempre que possível, só assim as idéias surgirão e até mesmo a possibilidade de solicitar ajuda para colaboradores renomados como nossos colonistas.

Escreva para nós!

Atitude.editora@uol.com.br

Abaixo segue alguns depoimentos de parceiros que há muito tempo colaboram com a existência e bom andamento da Revista Empresário Fitness & Health.

Obs.: (exposição realizada por ordem alfabética).

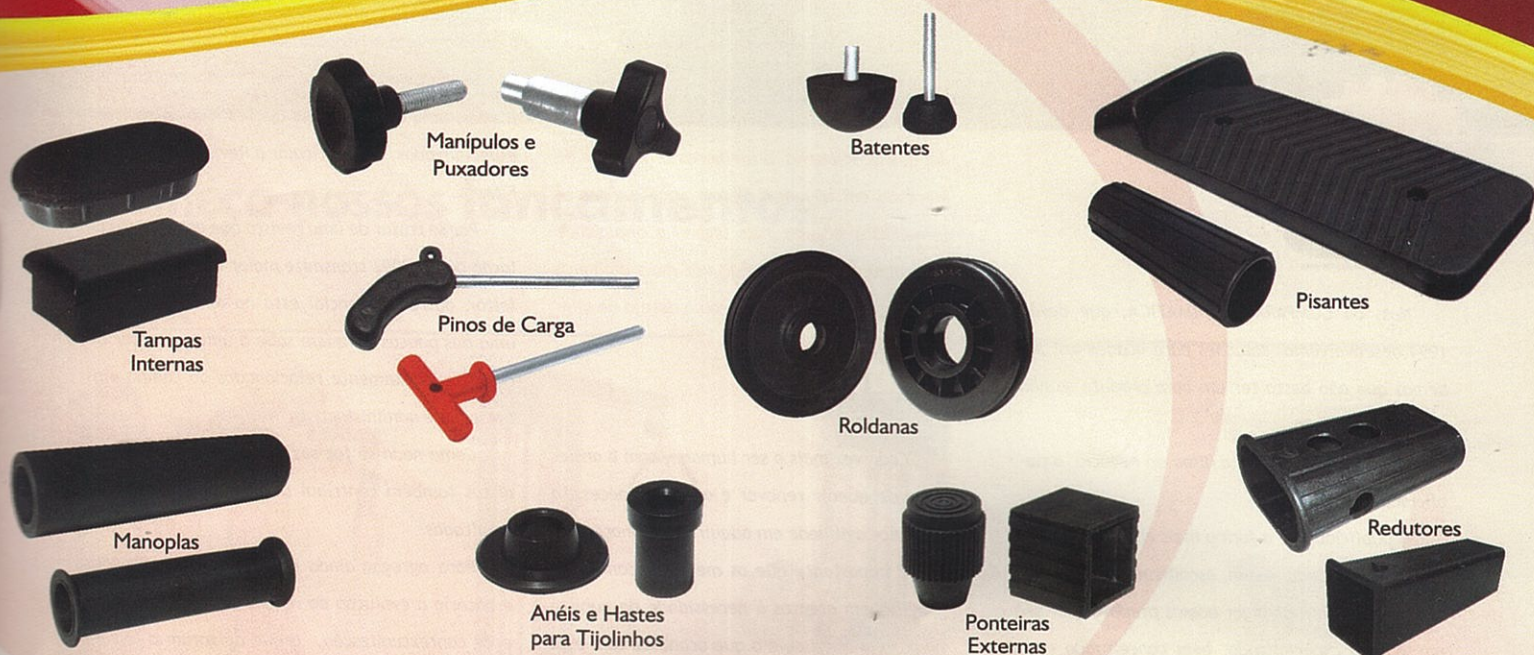
Com o crescimento da internet e das mídias digitais, acreditava-se que os veículos de comunicação impressos, como jornais e revistas, seriam extintos ou substituídos por estas novas mídias. Entretanto, o que observamos hoje é que estas novas mídias estão interagindo harmoniosamente com os veículos tradicionais.

O resultado: jornais impressos, blogs e portais integrados e, conseqüentemente, enriquecidos de informação.

O que mudou foi a abordagem. Mudança verificada também nas revistas impressas, que desempenham um papel fundamental na comunicação.

Mas nada é capaz de eliminar o lado sinestésico da leitura, o fato de sentirmos uma revista pelo tato. A função cognitiva não é só a informação, mas como essa informação chega até nós. Manusear uma revista que não seja um artigo digital faz toda a diferença na forma como recebemos a

LINHA COMPLETA DE ACABAMENTOS PARA APARELHOS DE GINÁSTICA



Venda exclusiva para fabricantes de aparelhos
Fone: (17) 3269-9990 - www.emar.com.br

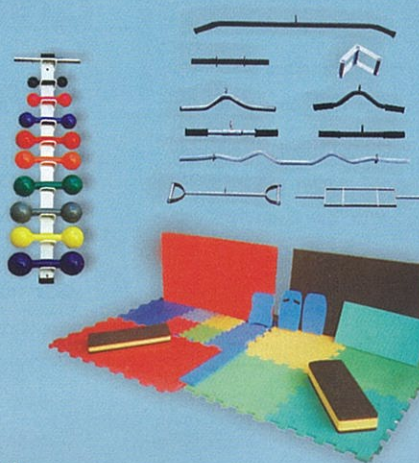
OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos

Reformados



Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão,
carenagem e Silicone.



Suprema



www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br

laci-mg@hotmail.com

<http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139>

Comunidade da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910>

Matéria de Capa

Um Presente para você.

informação.

Como reflexo desta percepção, observamos que as revistas passaram a entender melhor o ser humano, evoluindo e investindo em novos formatos. "O que temos é um misto de modernidade e retorno à origem da informação".



Nós, da COMPARK INFORMÁTICA, que desde 1994 desenvolvemos soluções para academias, sabemos que não basta ter um bom produto se não houver divulgação.

"Se a propaganda é a alma do negócio, a publicidade é o corpo".

A publicidade é a forma mais eficiente de distribuir propaganda. Assim, escolhemos a EMPRESÁRIO FITNESS para divulgar nossos produtos por ser um veículo especializado, bem conceituado e de excelente circulação.

O crescimento da COMPARK deve-se muito à revista, pois pudemos aperfeiçoar nossos softwares com base nas necessidades, sugestões e até críticas de nossos clientes, muitos deles trazidos pelos anúncios.

Parabenizamos à equipe da revista pelo merecido sucesso!

COMPARK

Nós da Esporte Fitness aparelhos para musculação, estamos satisfeitos e orgulhosos de fazer parte da revista *Empresário Fitness & Health* que hoje já faz parte de nossa família, por ter os mesmos objetivos que o nosso, que nada mais é que divulgar nossos aparelhos com muita clareza e qualidade.

Com o amplo alcance da revista, conseguimos chegar aos mais diversos clientes em todo Brasil.

Com a revista conseguimos chegar à atualização de nossos parceiros no mercado, novidades em academias, equipamentos de qualidade aprimorada e tudo o que o mundo fitness de hoje coloca para o bem estar físico e mental.



A Nova Vedovati é uma empresa especializada em pisos de borracha para academias e acredita

que a propaganda tão importante quanto ter um bom produto e atendimento.

Para atingir o público alvo anuncia na revista *Empresário Fitness*, pois além de ser uma revista que circula em todo Brasil é uma mídia que acompanha as melhores tendências de mercado em termos de programação visual e jornalística ficando mais legível e organizado para atrair um leitor cada vez mais dinâmico e exigente porém não alterou o desejo de aliar tradição e credibilidade.



Cada vez mais o ser humano, com a ansiedade de querer renovar e atualizar necessita de maior agilidade em adquirir informações.

É importante que os meios de comunicação, fiquem atentos à necessidade do público alvo. Vejo que isso é o que acontece com esta conceituada revista.

Com o empenho da nova direção, está trazendo novo perfil, novo formato.

Com isso, as pessoas que tiverem com a revista nas mãos, sintam que suas dúvidas e novas informações sejam absorvidas de forma clara e rápida.

E também, tanto os colunistas como os anunciantes atinjam seus objetivos de informar.

OUTFITmixx

O segmento fitness é restrito e não é de conhecimento comum. Por isso, as poucas revistas especializadas são um dos meios mais eficientes para falarmos diretamente com nosso público-alvo.

O que garante essa eficiência nos negócios de quem anuncia é a atualização visual e editorial da revista.

É através de temas importantes com informações embasadas, que realmente interessam a empresários e educadores físicos, que vamos conseguir atingir nossos clientes.



A aplicação de estratégias de marketing

adequadas e que estejam de acordo com as possibilidades financeiras de cada empresa, certamente ajudarão muito na eficácia de uma campanha.

Sem dúvida alguma, dentro do seguimento fitness, uma das melhores opções, são as revistas especializadas, em particular a Revista *Empresário Fitness*.

Por se tratar de uma revista que está em circulação desde 2002 transmite maior credibilidade ao leitor, outro diferencial está no direcionamento, uma das poucas ou quem sabe a única a tratar de assuntos diretamente relacionados ao campo empresarial e administrativo.

Como nada se faz sozinho a seleção dos colunistas também contribui para a obtenção desses resultados.

Para agregar ainda mais valor ao conteúdo, é notória a evolução da revista nos campos visual e de contextualização, o que deixaram a leitura com melhor visualização e sem perder a essência da informação.

Parabéns a gestão atual da Revista *Empresário Fitness*.



A SUPERTECH Equipamentos Ergométricos se preocupa em entregar ao mercado, produtos com características inovadoras que reúnam qualidade e conforto.

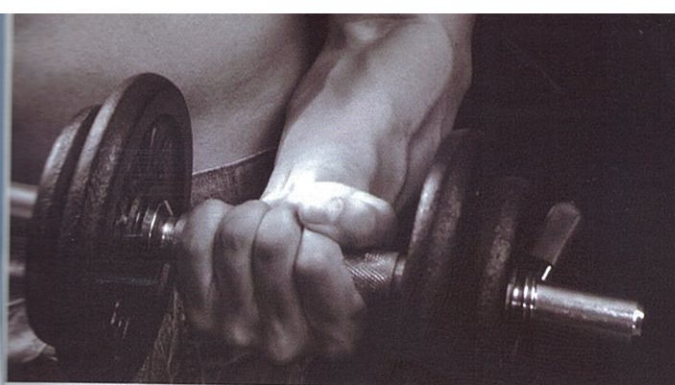
E para propagar esta filosofia ao mercado de fitness, escolhemos como parceiros a *Empresário Fitness & Health*.

Estamos juntos há vários anos, o que retrata o bom relacionamento e resultado de convergência de leitores em interessados em nossos produtos e lançamentos, por conta disto, apoiamos e incentivamos a nova direção da revista, que é referência no mercado brasileiro de fitness.



Abraços Equipe

Revista *Empresário Fitness & Health*.

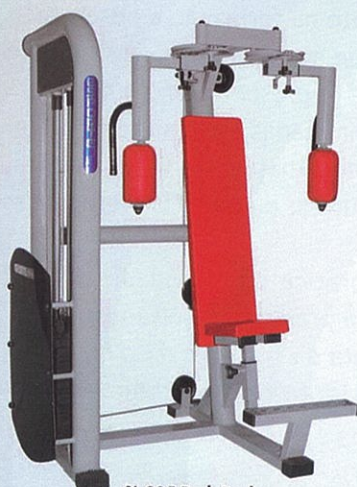


esporte fitness

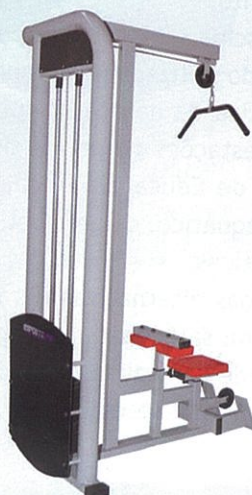
**MELHOR
PREÇO**

Conheça nossos lançamentos:

linha
SUPERLUXO

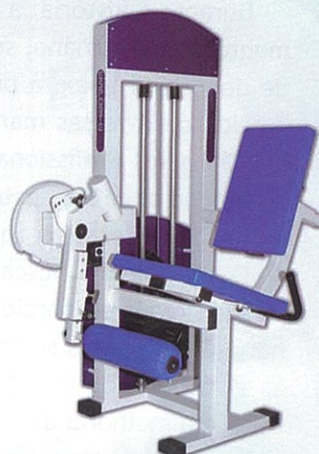


SL 005 Peck Deck



SL 001 Puxador com Remada

linha
LUXO

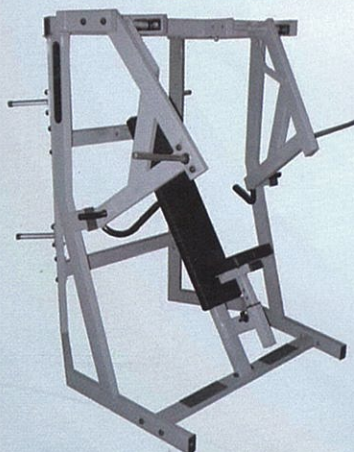


RI 009 Mesa Extensora

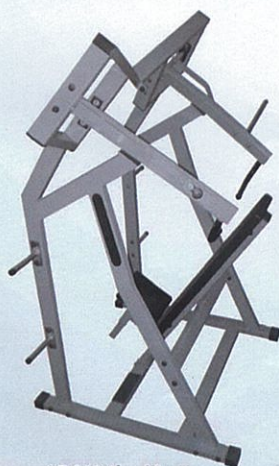


RI 016 Leg Press 45°

linha
CONVERGENTE



LC 001 Decline Press



LC 012 Shoulder Press

linha
SIMPLES



EF 012 Glúteo em Pé



EF 007 Máquina Scott

A **Empresa** que faltava, **Melhor Preço** e **Qualidade!**

esporte fitness

R. Antonia Pires de Campos 294 • Vila Maria
Fone: (14) 3621-7781 - Jaú/SP - CEP: 17.208-280
www.esportefitnessjau.com.br



Tiago Aquino da Costa
Docente universitário UNIBAN
paçoca@professorpacoca.com.br
(11) 7673-4671 / (11) 7723-2840 (85*55587)

Academias com Piscinas: sucesso de retenção e fidelização de clientes.

As Academias são espaços adequados à prática das mais variadas opções de atividade física. Porém, minimizar o espaço da academia somente para a prática corporal é ter um visão exclusivamente utilitária. São também espaços de convivência e de lazer, criando um ambiente descontraído, saudável e confortável.

Oferecer diversas modalidades esportivas e de atividade física é necessidade atual das Academias. Os espaços de fitness oferecem atividades para todos os tipos de público, de bebês a idosos, e são realizadas nas mais modernas estruturas, com salas tecnologicamente equipadas, piscinas altamente tratadas e, novas e criativas modalidades-fitness surgindo sempre. Entretanto, percebe-se que surgem Academias “somente” com atividades terrestres e que foco principal é o público jovem, adulto e idoso, pois dificilmente conseguem criar “planos e produtos” para o público infantil.

A Academia que possui piscina consegue ofertar diversas atividades aquáticas para o público baby e infantil, conquistando, retraindo e fidelizando tais alunos, além, dos adultos e idosos. Diversas pesquisas nos relatam o alto custo de manter uma piscina aquecida e tratada nas academias, porém são suprimidas pela lucratividade que a mesma pode oferecer.

Percebe-se constantemente o grande interesse da população nas academias e escolas que oferecem atividades aquáticas, sendo relevantes para o processo de desen-

volvimento físico, psicológico e social de quem pratica. Os clientes que optam pelas atividades aquáticas nas academias podem apresentar diversos objetivos, sendo-os: lazer, terapêutico, aprendizagem, condicionamento e treinamento.

A utilização do meio aquático como espaço de lazer e de atividade física não é exclusivo dos dias atuais. Sabe-se que desde a pré-história, o homem já nadava como forma de deslocamento.

Durante a história, a piscina sempre foi importante na formação e desenvolvimento do ser humano, sendo utilizada para banhos de águas quentes, tratamento de doenças e início à prática da natação. A piscina representa um espaço para prática de diversas manifestações corporais sistematizadas, organizadas e realizadas pelos Profissionais de Educação Física, como a natação, hidroginástica, recreação aquática, pólo aquático, caiaquebol, e outras; e pelos Fisioterapeutas na forma de terapias aquáticas.

O ser humano busca boas alternativas para a prática das atividades físicas, onde as quais proporcionam: satisfação, prazer pela prática e resultados. No cenário atual onde a sociedade centraliza-se na cultura do trabalho e do consumo, as atividades aquáticas, tornam-se essenciais, na tentativa de promover bem-estar e a melhoria da vida.

A prática das atividades aquáticas possibilita inúmeros benefícios:

- Aspectos Motores: a estimulação e desenvolvimento corporal, oferecendo menor impacto às articulações e tendões, e efeitos benéficos sobre o sistema respiratório e cardiovascular;

- Aspectos Psicológicos: Alívio e diminuição dos níveis de stress, maior disposição no dia-a-dia e elevação da auto-estima;

- Aspectos Sociais: facilidades de novas relações interpessoais, e possíveis laços de amizade.

Espera-se que a sociedade assuma consciência da importância da condição de saúde e expectativa mais longa de vida. Desta forma, as atividades aquáticas assumiriam seu lugar de destaque.

A Academia que possui uma piscina deverá ofertar diversas modalidades aquáticas e terapêuticas, para que o seu aluno possa fazer a opção que coincida com os seus objetivos, sendo uma fonte financeiramente rentável e auto-sustentável.

Podemos afirmar, que as academias ao ofertarem as atividades aquáticas estão oportunizando novos e diferentes produtos aos seus clientes, sendo assim uma maneira eficiente de fidelização e retenção de alunos.

Dicas de Segurança e Boa Conduta aos Profissionais de Atividades Aquáticas

1. Deverá mostrar bom conhecimento técnico, mostrando claramente os exercícios;
2. Deverá acompanhar o aluno na lateral da piscina durante os exercícios, a fim de observar possíveis melhorias técnicas e dando maior segurança;
3. Manter-se atualizado;
4. Elaborar, planejar suas aulas com antecedência;
5. Criar estratégias motivantes com o objetivo de dinamizar as aulas;
6. Nas fases de adaptação e iniciação, o professor deverá entrar na água, dando maior segurança;
7. Traçar uniformes adequados, como chinelo, roupa de banho e touca;
8. Ter bons hábitos de higiene;
9. Diversificar a cada aula o uso dos materiais pedagógicos; e
10. Trabalhar sempre com alegria e profissionalismo.

Brasil!

Meu Brasil Brasileiro...



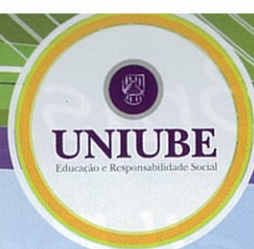
REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

*You cantar-te nos
meus versos.*

Aquarela Do Brasil por João Gilberto
Composição: Ary Barroso



apresenta

Simpósio de Medicina do Exercício e do Esporte

08 e 09 de abril 2011

Uberaba - MG - Hotel Shelton Inn



O Simpósio de Medicina do Exercício e do Esporte é um dos principais eventos na área de Medicina e Preparação Física do país. Contando com a presença de profissionais renomados na ciência do esporte, a comissão organizadora científica traz a Uberaba um evento que iconiza trabalhos de pesquisa e aplicação de técnicas no tratamento e preparação de atletas e esportistas.

Convidados Conferencistas Confirmados



Rodrigo Lasmar
Seleção Brasileira Futebol
Atlético Mineiro



Alexandre Vianna
Grêmio RS



Emanuel Indrusiak
Grêmio RS



Diego Mello
Grêmio RS



Ricardo Abrantes Júnior
Fluminense RJ



Thiago Fadel
Fluminense RJ

Jair Virtuoso Sintra - UFTM/ Uberaba
Túlio Gustavo - UNIUBE/ Uberaba
Luiz Carlos do Reis - UFTM/ Uberaba
Fábio Orsatti - UFTM/ Uberaba
Aldo Rogelis - UFTM/ Uberaba
Luciane A. P. S. de Souza - UFTM/ Uberaba
Valdeci Carlos Dionísio - UFU/ Uberlândia
José Fábio Lana - Uberaba
Oscar Nicolai - Belo Horizonte
Nilo Peçanha - Uberaba
Wagner Lemos - Belo Horizonte
Luís Antônio Pertili - UFTM/ Uberaba
Octávio Barbosa Neto - UFTM/ Uberaba

Valdo José Dias da Silva - UFTM/ Uberaba
Cláudia Moraes Forjaz - USP/ São Paulo
Moacir Marocolo Júnior - UFTM/ Uberaba
Paulo Vieira - Corinthians SP
Wagner Vieira - BH
Paulo Marchetti - USP/ São Paulo
André Serra Bley - Uninove/ São Paulo
Luciana Ferreira Angelo - USP/ São Paulo
Elisabete Mantovani - UFTM / Uberaba
Michele Caroline de C. T. - USP/ São Paulo
Thassiana Cecílio - Uberaba
Fernanda Magalhães - UNIUBE/ Uberaba
Gustavo Barbosa Ferreira - Botafogo RJ

Temas Principais

- **Módulo 1** - Geriatria do Exercício.
- **Módulo 2** - Propriocepção na Atividade Física.
- **Módulo 3** - Biomecânica do Exercício.
- **Módulo 4** - Cardiologia do Exercício.
- **Módulo 5** - Ortopedia e Traumatologia em Esporte.
- **Módulo 6** - Endocrinologia e Nutrição Esportiva.
- **Módulo 7** - As Novas Tendências do Futebol: Uma Abordagem Multiprofissional.

Inscrições:

Pelo site: www.simee.com.br

Informações:

ouvidoria@simee.com.br
(34) 3318-5931 - Curso de Educação Física UFTM
(34) 3312-8234 - OPA! Marketing
(34) 3331-6300 - Hotel Shelton Inn

Patrocínio

Produção:

Realização:



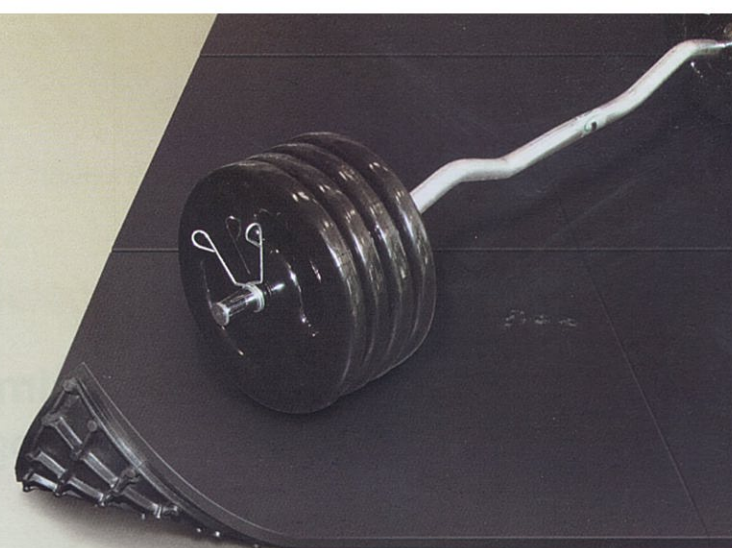


ESCOLHA A PROTEÇÃO, RESISTÊNCIA E A TECNOLOGIA DOS PISOS VEDOVATI

✓ Musculação ✓ Ginástica ✓ Spinning ✓ Vestiários

Vantagens e benefícios:

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



NOVAVEDOVATI
Soluções Inteligentes

Solicite uma proposta: 18 3917 4669 - 8139 2052

www.novavedovati.com.br - Pres. Prudente - SP



KIT MATRICULAS



Pedido mínimo 100 kits

R\$ 12,90
cada Kit

- * 1 Bag Gym
- * 1 Squeeze
- * 1 Toalha

* LUVAS

* BANDAGEM

* STRAP

* ARMBAND

* MUNHEQUEIRA

* ANILHAS

* SILICONE

"Forneça aos seus alunos no ato da Matricula 1 Kit personalizado com sua logo marca."



Enviamos
para todo
Brasil.

Preços especiais
para academias
e lojistas.

www.flexsports.com.br



Victor Manuel Machado de Ribeiro dos Reis
Doutor em Fisiologia do Esforço
Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro Portugal
vreis@utad.pt

Suplementação

Parte II: Emagrecimento e suplementos termogênicos

No número anterior citamos alguns exemplos de fármacos desaconselhados e até de uso proibido que por vezes são indevidamente usados por quem procura emagrecer. Neste número vamos analisar os suplementos que são mais usados para essa finalidade. Falamos de suplementos que podem ser adquiridos em lojas convencionais e que são usualmente designados como termogênicos.

De entre os suplementos destinados a facilitar a perda de “massa gorda” sem dúvida que os mais eficazes são os aceleradores de metabolismo, usualmente designados como termogênicos. São substâncias que aceleram o metabolismo por acção directa sobre vários tecidos receptores (sistema nervoso central ou periférico). Na maioria dos casos, a sua acção é exercida sobre o sistema nervoso central e também sobre os receptores beta adrenérgicos (como por exemplo os receptores pulmonares beta 2). Estimulantes extraídos de plantas como a cafeína (extraído do café ou guaraná) e a efedrina (extraído da planta *ephedra*) estão nesta categoria, assim como os seus derivados (ex. pseu-

doefedrina). Estas substâncias estimulam a libertação de catecolaminas (epinefrina e norpinefrina) que por sua vez facilitam a oxidação das gorduras e funcionam, ainda, como inibidoras da insulina. Ressalva-se que esta classe de substâncias, na sua maioria, estão proibidas ou pelo menos são sujeitas a restrições por algumas federações desportivas. Todavia, a sua utilização não configura a gravidade normalmente atribuída às hormonas e substâncias correlatas que acima referimos.

Vários estudos têm demonstrado a sua eficácia na oxidação de gorduras e na preservação de massa magra.^{1,2,3,4} Foi demonstrado que a administração combinada de cafeína e efedrina produzia efeitos muito superiores aos encontrados com a administração isolada de qualquer das duas substâncias.¹

Com efeito não existem evidências científicas que contrariem os efeitos destes suplementos na diminuição de massa gorda. Todavia, o seu efeito é muito mais marcado quando acompanhado de um programa de exercício regular e com

uma intensidade moderada ou mesmo severa.

Como esta classe de substâncias têm um carácter aditivo (embora moderado) e a sua eficácia sobre os receptores diminui com o uso continuado, poderemos assim concluir dizendo que embora se tratem de substâncias eficazes, o seu uso deve ser moderado e referencialmente prescrito por técnicos de saúde.

Em conclusão, embora reconhecendo o perigo que pode estar envolvido no uso das substâncias atrás citadas, nomeadamente pelo seu carácter aditivo, é um facto que ela parecem ser indispensáveis para que um suplemento seja eficaz na oxidação de gorduras. É de destacar igualmente que o sucesso dos estimulantes em programas de emagrecimento é devido igualmente ao facto dos mesmos serem inibidores do apetite. Outras substâncias usualmente anunciadas como inibidoras do apetite são a fenilalanina, *Garcinia Cambodja*, espirulina.



SOFTWARE ADMINISTRATIVO

ComPark Academy

Ficha completa do aluno
Caixa seguro e confiável
Turmas por Horários e Professor
Lançamento fácil de Pagamentos
Integração de e-mails com Outlook
Controle de Frequência e Ausência
Crie Planos de quantos meses quiser

PROMOÇÃO!



**SEGURO
CONFIÁVEL
FÁCIL DE USAR
DESCOMPLICADO
TESTADO E APROVADO**

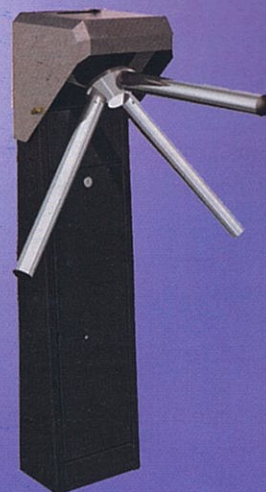
**GRÁTIS
FICHA DE MUSCULAÇÃO**

COMPARK - DESDE 1994

CATRACA BIOMETRIA

Impressão Digital

Bloqueio de acesso para:
inativos; devedores;
fora do dia ou horário;
exames e planos vencidos.



30% OFF

ComPark Academy
Alunos
ATIVIDADE PLANO
Nome: Anne Dodsworth
Nº Matricula / Crachê: 1 Cód. Tabela de horário: 02
DL Mat.: 15/11/1994 Matriculado por: Carlos
DL Rem.: 1/12/2005 Rematriculado por: Calahan
DL Nas.: 15/04/66 Idade: 39 Sexo: Feminino
Obs.:
Registro: 14 de 7

compark@uol.com.br

www.compark.com.br

SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

FONES: (11) 3733-2500 / 3733-2200

www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X



Patricia Totaro
Arquitetura Esportiva
patricia@patriciatotaro.com.br
www.patriciatotaro.com.br
fone: +55 (11) 3081 0909

Decoração & Arquitetura

TENDÊNCIA DE CORES PARA ACADEMIAS

Certamente a maneira mais simples de mudar um ambiente é através do uso das cores: todos sabemos que com uma simples pintura, conseguimos grandes efeitos, mas vale lembrar que as cores aparecem também nos detalhes decorativos, nos uniformes dos professores e até nos banners promocionais.

Anualmente são lançadas as tendências em cores, não só para arquitetura, mas também para moda, mobiliário e comunicação visual. A tendência é lançada e em breve esta paleta de cores começa a aparecer em tudo, desde propagandas na TV até as almofadas nos sofás na loja de decoração. E as pessoas começam a se acostumar com estas cores e a gostar delas, mesmo sem perceber pois o nosso repertório visual é muito ligado ao que nos acostumamos a ver.

Exatamente aí entra a importância de conhecer as tendências: saber do que o seu aluno vai gostar em breve. E manter a estrutura da academia atual aos olhos dos clientes, muitas vezes com pouco investimento.

Tendências em cores para 2011.

Nas feiras internacionais de arquitetura e interiores apareceram duas vertentes de cores: a primeira, que já está acontecendo há algum tempo, são as cores naturais, como branco "sujo", ocre, marrom, bege. Estas cores devem durar algum tempo no gosto geral. A novidade são as cores cítricas, porém suavizadas,

como verde limão, azul esverdeado e violetas. Em breve estas cores estarão nas vitrines e os clientes de academia começaram a entendê-las como bonitas.

Dicas de como usar as cores.

Não basta sair pintando paredes ou comprando quadros nas cores-tendências. Devemos lembrar qual a sensação que queremos que o aluno tenha em cada ambiente da academia, qual a imagem corporativa da empresa e o público-alvo queremos atingir.

A cor anda sempre junto com a iluminação: a luz complementa a cor, destacando ou apagando-a. Não podemos falar em cor em arquitetura sem falar também da iluminação.

Uma boa dica para compor as cores sem ajuda profissional é deixar a maioria das paredes em cor neutra clara (tendência tons naturais), usar algumas paredes em cor quente (também dentro da tendência natural, como amarelo-ovo e cor de terra) e colocar as cores frias, que estão na moda em detalhes. Vale lembrar que as cores quentes estimulam muito as pessoas e devem ser usadas preferencialmente em paredes onde não se fica olhando por muito tempo, como fundo de sala, entrada da academia e também corredores.

Composição para cada público

Todos querem novidades, mas cada grupo de pessoas gosta de um tipo de clima na academia. Conhecendo o público-alvo, você entende quais são suas expectativas e pode

escolher as melhores combinações. Para um público jovem e "antenaado", em geral as cores mais fortes caem bem, junto com uma iluminação que potencialize o seu efeito. As combinações podem ser irreverentes, pois isso demonstra modernidade. Para um público adulto e mais familiar só podemos usar cores fortes em detalhes, deixando a pintura geral mais básica. Para este público a iluminação é mais suave e pode ser usada luz indireta.

Acredite no potencial das cores.

É claro que existem vários outros aspectos ao se entender o público-alvo. Uma boa dica para escolher as suas cores e saber o que seu cliente vai gostar, é sair olhando o que as lojas e restaurantes que o seu cliente frequenta estão usando e adequar isso ao ambiente de academia, que deve estimular a prática de exercícios físicos. Não tenha medo de errar nas cores. Mesmo errando, elas criam novidade e o aluno percebe que você está cuidando dele.

Lembre-se sempre de pensar estrategicamente nas mudanças, entendendo o que o seu cliente valoriza e Bônus Projeto!

Vila Olímpica - São Paulo, SP: a cor foi usada discretamente em detalhes no painel de madeira e de forma mais intensa no piso em cor terra.

Lucena - Atibaia, SP colocamos uma cor natural, na parede, deixando a cor-tendência em uma parede específica (verde) e nos detalhes decorativos do banner

8ª EDIÇÃO DO MAIOR EVENTO FITNESS DA REGIÃO

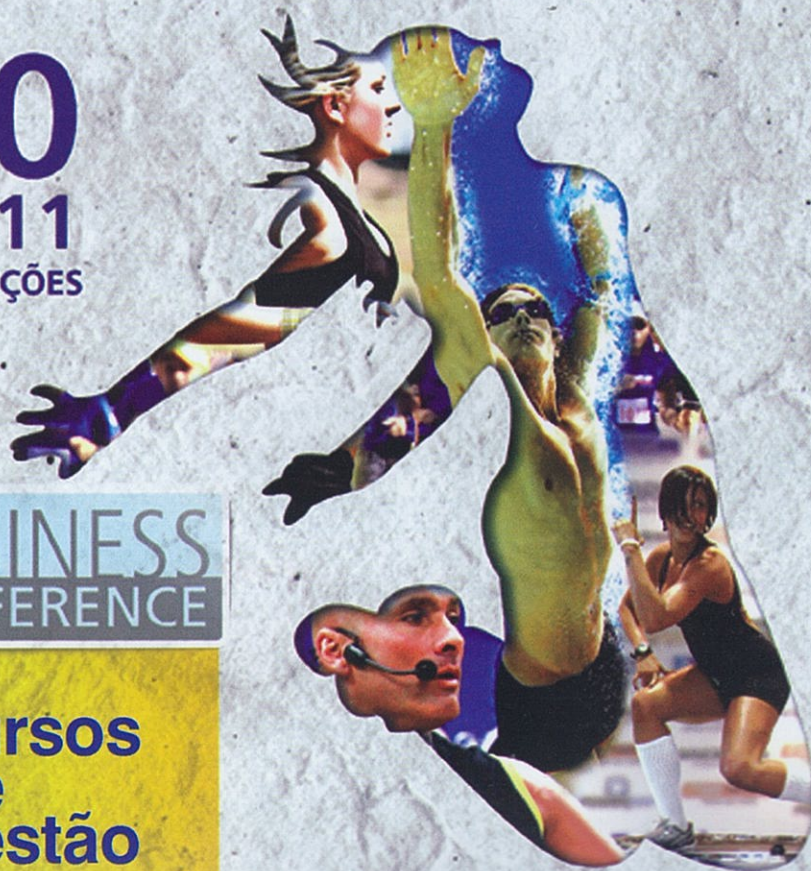
GOIÂNIA

CAPITAL FITNESS

7^a 10

ABRIL 2011

CENTRO DE CONVENÇÕES



BUSINESS
CONFERENCE

8 cursos
de
gestão

palestrantes confirmados:

Prof. Ms. Fábio Saba

Prof. Márcio Padilha

Prof(a). Adriana Marques

Prof. Ms. Marco Túlio Pimenta

Prof(a). Patrícia Totaro

Prof(a). Fernanda Tochetto

Prof. Dr. Davi Poit

super feira
e de acessórios
equipamentos

Acesse www.bsbfitness.com.br e faça sua inscrição com desconto.

Patrocínio

Apoio:

(61) 3349-0101



flávio's
Calçados e Esportes



Quais as vantagens?

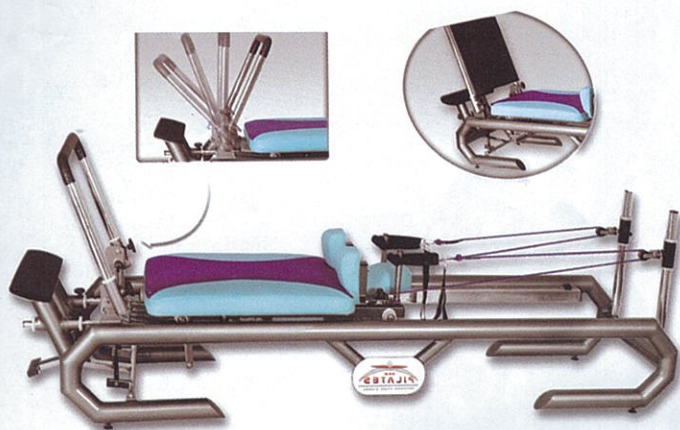
A New Pilates pensando em INOVAÇÃO traz até você o Reformer New Pilates:

Características exclusivas:

Regulagem da barra com click fácil com acionamento por pedal

Ajuste de altura da roldanas das cordas com click fácil

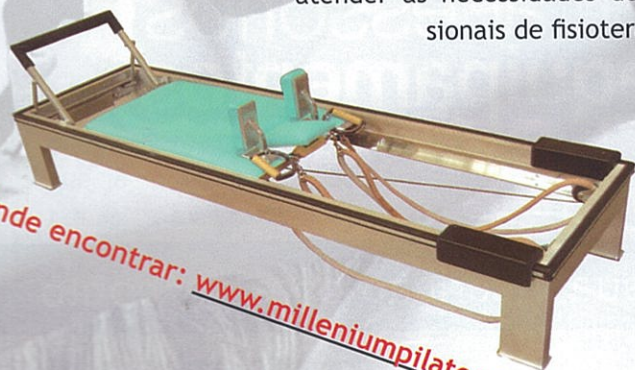
Acessórios: Caixa longa, 2 alças de pés, 2 alças de mão, prancha de salto



Onde encontrar: www.newpilates.com.br

Reformer, a autêntica versão criada por Joseph H. Pilates. O Reformer apresenta todas as medidas originais, fabricado em alumínio es-covado com opção de ser produzido em Inóx e madeira.

Atuamos também no segmento Salute, produzido em ferro e madeira, linha específica para atender as necessidades dos profissionais de fisioterapia.



Onde encontrar: www.milleniumpilates.com.br

Os equipamentos STOTT PILATES™ são os preferidos pelos profissionais de pilates por sua qualidade, design, adaptabilidade e versatilidade. O Reformer V2 máx/ Rehab possui um sistema exclusivo de polias móveis e uma caixa de molas em sua estrutura vertical que transcende o Reformer convencional. Oferece uma quantidade de movimentos inigualável combinando movimentos e trazendo a funcionalidade do trabalho de reabilitação e treinamento de atletas das diferentes modalidades.



Onde encontrar: www.metalife.com.br

Feito de Lyptus, certificado, seco e autoclavado, com tratamento anti-cupim, a barra de pés tem sistema "prisoneiro", impossibilitando o desarme em exercícios como, Front Splits. Rodízios inovadores suave e silencio. Roldanas das cordas exclusivas feitas para Pilates em inox, muito silenciosa. O diferencial de regulagem de varias posições no fim de curso do carrinho a torre de corda com sistema Click Fácil, proporcionam regulagens simétricas, Cordas feitas em material reciclado, com características mecânica e plástica proporcionando a realização de movimentos fluídos com segurança.



Onde encontrar: www.mardam.com.br

50º ENAF[®]

Poços de Caldas-MG
20, 21 e 22 de maio



**Sua qualificação
profissional
passa por aqui**

Academia

- Musculação
- Personal Training
- Avaliação Física
- Workout Show Mix
- Treinamento Funcional
- Ritmos
- Treinamento Vibratório
- Ginástica Localizada
- Ballness

Saúde e Bem Estar

- Simpósio de Longevidade e Envelhecimento
- Pilates, Alongamento e Postura
- Populações Especiais
- Terceira Idade
- Ginástica Laboral
- Massagem

Acqua Fitness

- Natação
- Hidro Workout Internacional
- Recreação Aquática

Recreação & Escola

- Educação Física Escolar
- Jogos e Brincadeiras
- Psicomotricidade

Sport Medicine

- Lesões e Reabilitação Clínica
- Reabilitação Cardiovascular e Metabólica

Ciclismo em Academia

- Bike Indoor Total

Desporto

- Futebol - Avaliação Física e Tratamento
- Corrida - Clínica de Treinamento

Fitness Business

- Marketing Contemporâneo para Academias
- Branding Personal
- Gestão de Resultados
- Captação de Recursos
- Patrocínios Esportivos

Fisioterapia

- Lesões e Reabilitação Clínica
- Reabilitação Cardiovascular e Metabólica
- Ballness
- Pilates, Alongamento e Postura
- Populações Especiais
- Terceira Idade
- Massagem

Nutrição

- Simpósio de Longevidade e Envelhecimento
- Nutrição e Suplementação
- Nutrição: Aplicação prática
- Nutrição Funcional
- Nutrição: Interpretação de Exames
- Nutrição: Disbiose, Hipermeabilidade

Educação/Pedagogia

- Simpósio de Educação
- Educação Física Escolar
- Jogos e Brincadeiras
- Psicomotricidade

EXPO ENAF

Feira de Sport, Fitness e Saúde

Novas tendências mundiais para academias
e para o setor de fitness e wellness

Informações e Inscrições:

www.enaf.com.br

(35) 3222-2344





Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto
Diretor Comercial Outfitmixx/ Delegado Reg. Fiep-SP
prof.almirfdf@hotmail.com
fiep.sp@ig.com.br
(11) 3906-0860/(11) 9712-1060

Manutenção

DICAS DE MANUTENÇÃO EM APARELHOS DE PILATES 1ª PARTE

Olá, colegas profissionais de Ed.Física, academias, associações, condomínios, clínicas de pilates.

Hoje, Pilates com aparelhos cresceu muito, está presente nas academias. Limpeza e manutenção são essenciais.

Segue dicas de como fazê-las:

Reformer Ganchos e parafusos - Trimestral

Geralmente com 3 sistemas de barras de molas com diferentes pressões. Certifique-se de que os parafusos gancho e alça da barra de molas estão apertados.

Os olhais no alto da barra de molas devem somente ser usados para pré-carregar uma mola, devem ser substituídos anualmente.

Corda - Trimestral

As cordas devem ser substituídas quando puder ver o centro da corda por através da trama externa da corda, ou se as cordas estiverem achatadas. Verificar as partes das cordas que se unem aos "snaps" e também as que correm por sobre as polias.

Elevadores - Quinzenal

Os elevadores de madeira devem ser instalados no lado de fora do quadro e devem estar apertados.

Porcas e parafusos - Mensal

Verifiquem que porcas, parafusos e as dobradiças estejam apertados.

Rodas e trilhos - Semanal

Para um deslizamento suave do carro e para manter a longevidade das rodas, recomenda-se que limpe os trilhos (com um pano) uma vez

por semana. Desconecte as molas e limpe todo o comprimento dos trilhos com um pano macio e silicone aerosol. Não use limpadores abrasivos ou lixas, pois eles podem destruir o acabamento anodizado nos trilhos. Para limpar as rodas, segure o pano contra as rodas enquanto move o carro. Se você sentir um impacto durante a operação, há chances que alguma sujeira tenha aderido à superfície dos trilhos ou das rodas. Importante: cabelos podem se emaranhar nos eixos causando problemas nas rodas!

Lubrificação - Semestral

A lubrificação direta dos rolamentos deve ser evitada, já que pode remover o lubrificante interno dos rolamentos. Caso todos os cuidados com limpeza tenham sido tomados e não tenham surtido efeito, utilizar silicone aerosol com o tubinho que acompanha o spray, diretamente nos rolamentos da rodinha, tanto na parte interna como no externo, aplique com o carrinho virado com as rodinhas para cima. Silicone "seco" não é a base de óleo. Silicone úmido ou outros lubrificantes a base de óleo ou grafite não devem ser utilizados. Poderão adquirir silicone seco em lojas de peças automotivas e ferragens. As roldanas, às vezes, requerem lubrificação para parar de ranger. Direcione um jato rápido de spray de silicone seco nas roldanas. Cuidado para não aplicar demais. O melhor é remover suas cordas para evitar silicone sobre elas.

Molas

A inspeção das molas é fundamental para a manutenção do equipamento e estar em condição segura de funcionamento. Devem inspecionar suas molas semanal ou mensalmente, dependendo da utilização. As molas devem ser substituídas após 2500 a 3000 horas de uso. Molas antigas ou desgastadas perdem sua resistência, e podem quebrar durante a utilização.

"Snap" das molas (mosquetões)

Verifique se o fecho está funcionando

corretamente. Se não recuar e voltar corretamente, interrompa o uso e substitua o snap. Inspeção o gancho do "snap", que é a parte que fica em contato com os olhais do equipamento, que podem ter sofrido um desgaste excessivo. Se o gancho do "snap" mostrar desgaste, troque-o.

Limpeza e manutenção do Estofamento, madeira, alumínio e cromados

Para aumentar a vida útil em até 40% de seu estofamento, livrando-o de sujeira, óleo e transpiração usando solução de água e Lysoform na proporção de (1 parte p/ 10 de água) ou em até 70% usando FLASH BIO CLEAN OUTFITMIXX na proporção de (1 parte p/ 2 de água), que tem uma aroma agradável de tuti-fruti. Esborrife-o em cima da tapeçaria, espalhe com papel toalha e seque com outro papel seco.

O FLASH BIO CLEAN OUTFITMIXX, produto com alto poder de assepsia com propriedades microbiológicas sobre algas, bactérias, fungos e leveduras, tendo na formulação silicone anti derrapante protegendo a tapeçaria.

Importante: nunca use álcool ou produtos mirabolantes.

Na madeira, utilize lustra móveis com flanela para não riscar.

No alumínio e cromados e inox, utilize produto próprio para estes materiais, esborrificar encima do metal e limpar com pano macio e seco.

edição especial
10 anos



10º FÓRUM INTERNACIONAL DE ESPORTES

ESPORTE & TURISMO

19 A 21 DE MAIO DE 2011

Centro de Eventos da ACM
Associação Catarinense de Medicina
Florianópolis - SC - Brasil

Amplie seus horizontes

Palestras - Encontros Institucionais - Fórum de Debates
Cursos - Feira - Homenagens - Atrações Especiais

www.unesporte.org.br/forum

UNESPORTE
SANTA CATARINA

Fale Conosco



Caro leitor sua opinião é muito importante para nós, portanto, a Revista Empresário Fitness & Health abriu espaço para você participar ativamente da nossa publicação enviando sugestões, críticas e elogios.

Além de poder contar com um novo espaço: **pergunte agora?** Ou seja, você poderá enviar perguntas específicas para nossos colunistas, que responderam conforme sua disponibilidade com a finalidade de diminuir dúvidas.

Participe através de e-mail ou cartas colaborando para estreitar a comunicação entre suas necessidades e o conhecimento dos nossos colaboradores.

Obs.: Na impossibilidade de um determinado colunista responder será solicitado há outro colaborador da mesma especialidade.



Assinaturas

A forma mais eficaz de garantir todas as edições do ano é através da assinatura, porque nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente.

Portanto, não perca essa **PROMOÇÃO** dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas) por apenas R\$ 100,00.

Para os que desejarem a assinatura convencional de 1 ano (correspondendo a 6 revistas) o valor é de R\$ 69.90.

Entre em contato com atitude.assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Cursos

Certificações Profissionalizantes Matrículas 2011

Fitness Mais

Escola de Excelência Profissional

Pilates, Corrida, Nutrição, Musculação, Personal, Ginástica de Academias, Plataforma Vibratória, Ciclismo Indoor, Treinamento Funcional, Ginástica Laboral, Hidroginástica, Avaliação Física, Coordenação de Academias, Recreação, Hoteleira e muito mais

www.fitnessmais.com.br



5º INTERCÂMBIO DOS PROFESSORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA SEM FRONTEIRAS FIEP BRASIL 2011



PROFESSORES
DE ED. FÍSICA
SEM FRONTEIRAS
DA FIEP

REGIÃO CENTRO-OESTE: MATO GROSSO DO SUL - MATO GROSSO - GOIÁS - DISTRITO FEDERAL - TOCANTINS

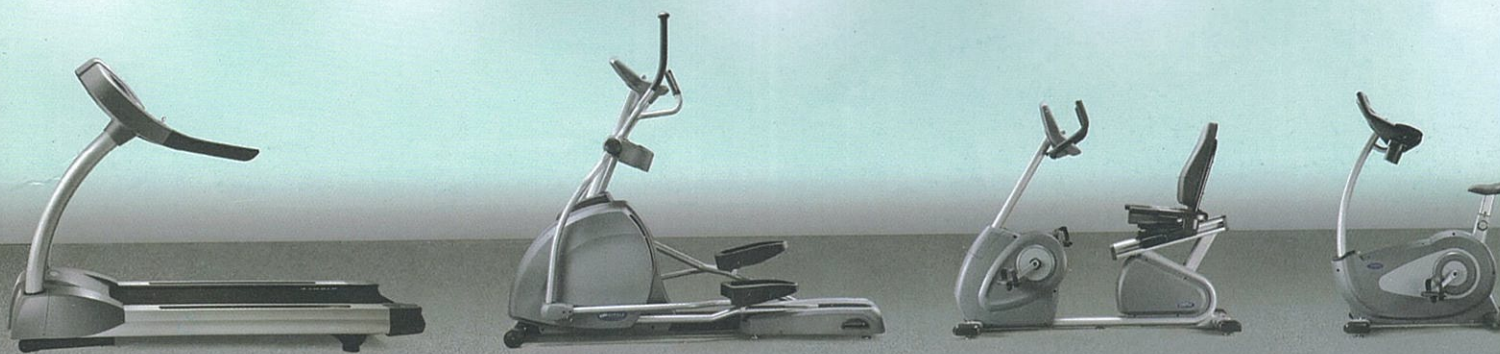
PERÍODO: 15 A 30 DE ABRIL DE 2011

Informações: almirgruhn@uol.com.br / (45) 9975-1208
www.fiepbrasil.org



SAÚDE SEMPRE, BEM-ESTAR ACIMA DE TUDO.

A linha cardiovascular Wellness possui produtos de alta qualidade e durabilidade com tecnologia que proporcionam mais precisão e conforto ao seu treinamento, sem deixar de lado design diferenciado e acabamento impecável.



SAC (11) 4616-0206
www.wellness.com.br

wellness 
bem-estar em movimento

LANÇAMENTO



express 2.0

Esteira profissional compacta, com força e desempenho para suportar o uso contínuo e usuários com sobrepeso.

- Motor Weg 2 HP
- Velocidade de 1,6 a 16km/h
- Capacidade de Utilização 150 kg
- Dimensões 1,70 x 0,68 x 1,41m
- Largura da manta 45 cm
- Comando do painel "push botton" de alta resistência
- Painel Digital Luminoso



SUPERTECH

Equipamentos Ergométricos

www.supertechfitness.com.br

Revendas Autorizadas por todo o Brasil • Atendimento Fábrica: Jundiaí / SP (11) 4601-1146 • sac@supertechfitness.com.br