

REVISTA

# EMPRESÁRIO

Ano X - Nº56 - 2012

*Fitness & Health*

ISSN 1678-7382



## BPMIX: mix de música, criatividade e ousadia

O jovem empresário que inova há 10 anos

Arquitetura Por  
Patrícia Totaro

Consultoria Por  
Luciano Saragossa

Recreação Por  
Tiago Aquino

# LEVE O NOVO MUNDO PARA A SUA ACADEMIA

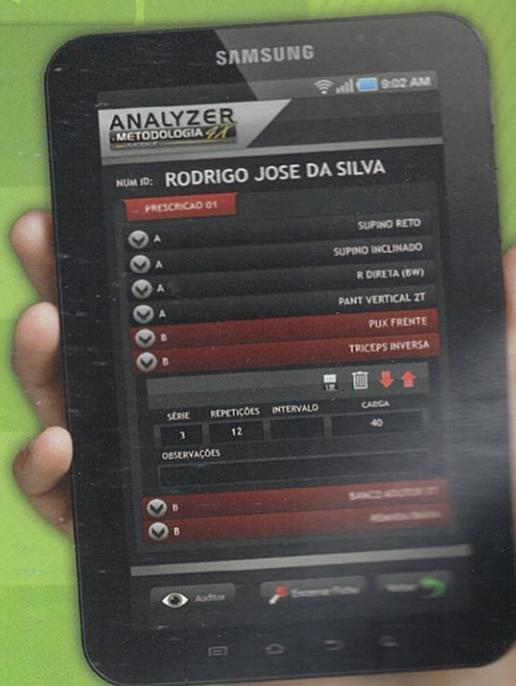
## INOVAÇÃO NO ATENDIMENTO

A Qualyfit mais uma vez inova e desenvolve o ANALYZER 4X MOBILE, a primeira e única solução em atendimento e retenção de alunos na musculação integrada em tablet.

A partir de agora seu professor poderá utilizar todas as ferramentas do Analyzer 4X de forma mais prática e dinâmica. Através do uso de tablets ele receberá, emitirá ou modificará informações com total mobilidade dentro da sua academia. Desta forma, seu professor vai economizar tempo e aumentar a qualidade do atendimento resultando na satisfação plena do seu cliente.

## PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

- ✓ Informação em tempo real dos alunos novos (através de sinalização e vibração do tablet), diariamente, nos primeiros 30 dias depois de matriculado, sempre que acessarem a catraca. Isso possibilita abordagens programadas do seu professor;
- ✓ Informação em tempo real (através de sinalização e vibração do tablet) de todos os alunos que estão aniversariando no dia e/ou retornando após 10 dias de ausência, quando acessarem a catraca;
- ✓ Prescrição e/ou modificação dos treinos de forma mais rápida e em qualquer lugar da sala de musculação, interagindo diretamente com o aluno;
- ✓ Através do Auditor, o professor visualizará todos os alunos que acessaram a academia nos últimos 60 minutos e necessitem de algum tipo de atendimento. Essas informações serão classificadas através de alertas em CORES e PRIORIDADE DE ATENDIMENTO.
- ✓ Comunicação em tempo real entre os professores dos diferentes setores da academia através de mensagens internas do sistema, as MI's.



PARCEIRO OFICIAL QUALYFIT:

**SAMSUNG**

**QUALYFIT**  
SISTEMAS E CONSULTORIA

WWW.QUALYFIT.COM.BR



QUALYFIT SISTEMAS E CONSULTORIA

## DEPOIMENTOS DE NOSSOS CLIENTES



### ADILSON SILVA

"Ter a disposição algo que não só facilita o seu trabalho, mas que também garante mais **EFICIÊNCIA, SEGURANÇA e MOTIVAÇÃO** na sala de musculação era o que todos estávamos procurando."

COORDENADOR DA ACADEMIA **LIFE** - RECIFE - PE



### RICARDO MENEZES

"Uma ferramenta que fortalece a empresa e o colaborador. Tecnicamente, facilita o trabalho na sala de musculação e, comercialmente, o seu uso pleno, favorece a retenção na empresa. **EXTRAORDINÁRIO**"

COORDENADOR DA ACADEMIA **HI** - RECIFE - PE



### DIOGENES SOUZA

"Ao falar do Mobile é preciso falar sobre a Qualyfit, a qual, ao longo destes anos, vem nos proporcionando uma parceria de resultados. E agora com seu mais novo serviço móvel "Tablet", nos permite, com mais eficácia, ter uma melhor comunicação com nossos clientes, gerando maior retenção."

SÓCIO DIRETOR DA ACADEMIA **PLATINUM** - NATAL - RN



### PABLO GAVAZZA

"Uma ótima ferramenta no que diz respeito a retenção, pois, através do Analyzer Mobile obtemos todas as informações necessárias de um bom atendimento na sala de musculação, o que, nos dias de hoje, é um grande diferencial para a academia."

COORDENADOR DA ACADEMIA **HAMMER** - SALVADOR - BA



### IANA RAFAELLA

"É a junção de todas as funções do Analyzer com a praticidade do tablet. Ou seja, faz com que a relação professor - aluno seja mais próxima, aumentando desta forma, a retenção do alunos na academia."

COORDENADORA DA ACADEMIA **CORPORE** - JOÃO PESSOA - PB



### CONCEIÇÃO CAVALCANTI

"O cotidiano requer profissionalismo e organização do nosso tempo, por isto considero o tablet uma boa ferramenta, embora não seja a única, na tentativa de otimizar e propiciar com maior eficiência e agilidade uma boa acessoria ao cliente, estimulando-o a conseguir seus objetivos e suas metas."

SÓCIA DIRETORA DA ACADEMIA **BIODINÂMICA** - RECIFE - PE

## GRÁFICO DE CRESCIMENTO

ANO: 2011



### LEGENDA

- Março** - Retenção de 31% (Utilizando o Analyzer apenas para prescrição);
- Abril** - Retenção de 44% (1º mês de utilização do Analyzer 4X com a implantação do Scoring Table com metas definidas para os professores);
- Mai** - Retenção de 51% (2º mês de utilização do Analyzer 4X com a implantação do Scoring Table com metas definidas para os professores);

# 40% MAIS RETENÇÃO

Uma pesquisa realizada entre nossos clientes apontou um aumento de mais de 25% na retenção ao utilizar o Analyzer 4X. Com o MOBILE (oferecendo o acesso rápido às informações) essa retenção, principalmente com os novos alunos, aumentará mais 20%, proporcionando um **ACRÉSCIMO** em torno de 50% na sua **RETENÇÃO TOTAL**. Ao lado, um demonstrativo real de um dos nossos clientes que utiliza o Analyzer 4X da forma adequada:

# Editorial

**O**lá, queridos leitores!

Essa edição é super especial, estamos abordando um tema importantíssimo e nem todos que estão dentro de uma academia sabe dessa importância!

A função da sonorização por ambiente! É isso mesmo, você não entendeu errado, cada aula que é oferecida pela academia ou um centro esportivo tem como peça fundamental o som que está sendo usado para tal função.

As músicas de cada aula é tão importante quanto o exercício correto e seus acessórios em ótimos estado de uso! Em nossa matéria de capa você vai poder tirar dúvidas de como proceder diante de cada tipo de aula com

a experiência de uma empresa com 10 anos no mercado especializada em músicas segmentada para fitness a BPMXCDS!

O super Emerson Paulistah como é conhecido no meio vai dar dicas importantes para potencializar suas aulas e fazer seus alunos participarem com satisfação já que a audição de música de qualidade faz parte dos cinco sentidos do corpo o que ajuda a trabalhar com maior intensidade.

Alem disso encontrará matéria importantes para ajudar nesse início de baixa da academia, Professor Aquino traz com exclusividade uma idéia que vai ser sucesso! E que já é utilizada

por muitas academias visionárias. Não perca essa fantástica edição!

**Boa leitura!**



**Vivian Ingrid Ignácio**  
Diretora.

## Expediente

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

Paris Editora  
Empresário Fitness & Health  
Ano X- Edição 56  
Janeiro & Fevereiro de 2012

**Diretoria Geral**  
Vivian Ingrid Ignácio  
atititude.vivian@uol.com.br

**Diagramação e Layout**  
Alexsandro Augusto Ignácio  
contato.alexaugusto@hotmail.com

**Artes Gráficas**  
Alexsandro Augusto Ignácio  
contato.alexaugusto@hotmail.com

**Assistente de Marketing**  
Angela da Conceição  
atititude.mkt@uol.com.br

**Redação e Publicidade**  
Paris Editora  
pariseditora@uol.com.br  
Rua. Luis Gomes, 95  
Bairro do Limão - São Paulo/SP  
CEP: 02559-040  
Fone/Fax: (11) 3857-1817

**Tiragem de 10.000 exemplares**  
**Distribuição Nacional**

As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores, não refletin-

do 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 poder 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

06

## Negócios

Leonardo Alleavato

Aprendizagem Organizacional.

30

## Negócios

Luiz Moura

Retenção de Clientes pós Carnaval.

08

## Benefícios

Bruno Falcão

Empreendedor ou Empregado ?

32

## Expansão

Paulo Magoo

Novos Clientes com a TRX.

10

## Dicas

Cleverson Lima

O Piso Adequado.

12

## Consultoria

Luis Perdomo

Coragem para Crescer.

14

## Consultoria

Luciano Saragossa

Postura do Profissional na Sala de Musculação.

16

## Coaching

Paulo Amaral

O Personal Treinner.

18

## Matéria de Capa

BPMIXCDS

A Importância da Musica no Ambiente.

### E Mais:

34. Pilates  
André Lima  
Retendo por Modalidade.

36. Recreação  
Tiago Aquino  
Espaço Infantil nas Academias.

38. Dicas  
Carolina Robortella  
Falta Tempo para Cuidar de Você.

41. Mídia Virtual  
Acade System  
A Evolução da Comunicação.

42. Arquitetura  
Patrícia Totaro  
Banheiro X Higiene.

44. Manutenção  
Almir Facchinato  
Dicas de Manutenção  
Para Plataformas Vibratórias.

28/29 - Notas.

40 - Cursos.

46 - Assinatura - Colaboradores da Edição.

## Matéria de Capa 18





Leonardo Allevato  
Tel: 21 7894-5551  
E-mail: leonardoallevato@gmail.com

## Aprendizagem Organizacional

A aprendizagem organizacional pode ser definida como sendo um processo que permite a melhoria e o desenvolvimento das ações organizacionais, através de novos conhecimentos e um melhor entendimento deles. Pode ser entendida e praticada nos níveis individual e coletivo e sua essência compreende a aquisição do conhecimento e sua conseqüente aplicabilidade prática. A aprendizagem em uma empresa pode ser comprovada se comportamentos forem modificados para melhor. É um estado de mudança constante.

Mas isso pode ser aplicado em minha academia? Claro que sim! Sabe aquele professor que você tem em sua empresa há dez anos e que nunca fez um curso de atualização? Seus procedimentos e conhecimento são os mesmos de dez anos atrás e com certeza, estão bastante defasados. E aqueles mesmos erros que são cometidos por profissionais diferentes ao longo do tempo? Sem falar nas normas rígidas que com o tempo parecem fazer regredir a organização.

O conhecimento é dinâmico e não se atualizar é tornar-se obsoleto no mercado. E se seus professores se tornam obsoletos, muito provavelmente sua empresa também está seguindo pelo mesmo caminho. A aprendizagem é um conceito dinâmico e enfatiza a continuidade da mudança nas empresas. A aprendizagem adquirida por cada um de seus funcionários constitui um patrimônio cultural

que eleva a qualidade de seu empreendimento. É pensar pequeno achar que seu funcionário atualizado pode levar aquele conhecimento para uma empresa concorrente. O aprendizado que ele adquire e que muitas vezes você subsidia cria uma memória cultural em sua organização que permanecerá para sempre.

Para isso, todo esse processo deve ser bem determinado e estruturado. Os erros e acertos devem ser registrados para que possam ser esquecidos (os erros) ou repetidos (os acertos) no futuro. Esse comportamento deve partir do próprio gestor ou proprietário, dentro de um planejamento estratégico que contemple o gerenciamento de mudanças.

Sua empresa pode seguir dois caminhos nesse processo:

- Detectar e corrigir erros e continuar com as atuais políticas e objetivos da organização.
- Além da experiência acima, a organização questiona e modifica suas normas e procedimentos baseados no aprendizado adquirido.

A maioria das empresas fitness, infelizmente, se encaixa no primeiro caso, onde se aceita a mudança, mas se mantém rígido em suas normas e procedimentos. O ideal é que os erros sirvam para modificar todo o comportamento dos colaboradores da empresa, o que, conseqüentemente, também mudará o seu status quo.

Para implementar esse sistema, seguem abaixo algumas dicas:

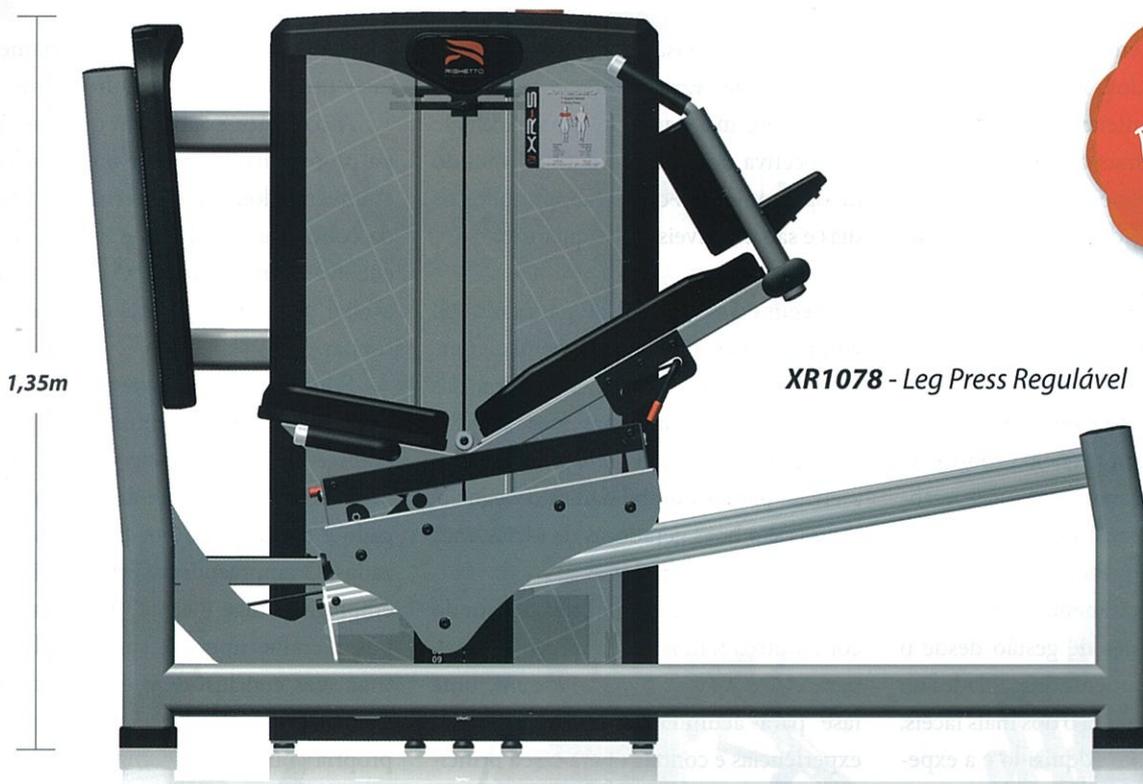
- Faça o registro, principalmente, dos erros cometidos pelos profissionais que trabalham em sua empresa.
- Organize treinamentos – de preferência mensais – para discutir esses erros e, se for o caso, modificar normas para que eles não mais aconteçam.
- Nos treinamentos, discuta, também, os pontos fortes (os acertos) para reforçá-los entre os profissionais.
- Crie um plano de metas para a atualização de seus profissionais, estabelecendo um número mínimo de horas de cursos que eles devem ter em cada semestre.
- Estabeleça uma política de subsídios para a atualização de seus profissionais.
- Crie mecanismos para avaliar os novos conhecimentos adquiridos.
- Atualize-se você também!

Seguindo pelo menos alguns desses passos você estará no caminho certo para estabelecer mudanças positivas nos procedimentos de sua empresa. Assim, a qualidade dos serviços aumenta assim como a satisfação do cliente, gerando maior fidelização.

**Linha XR5 Righetto – uma linha à sua altura**

*Mais espaço, melhor circulação e visual aconchegante na sua academia.*

Lançamento  
Righetto  
2012



BAGBY

*Melhor visão da sala e circulação*



*Entre em contato conosco e descubra as novidades  
que a Righetto desenvolveu para 2012.*



Bruno Falcão

Promoção de Eventos e Marketing Esportivo

E-mail: falcão@bsbfitness.com.br

## Empreendedor ou Empregado, eis a questão!

O termo empreendedor possui diversos significados. É usado para designar o ato de iniciar e conduzir um negócio próprio, mas também é aplicado ao perfil das pessoas que pensam em empreender: arrojadas e decididas a tomar decisões.

As pessoas que têm sucesso com empreendimentos possuem uma combinação de firmeza, propósito e determinação no sonho de realizar um negócio próprio. As dificuldades apareceram para estas pessoas, mas elas não desistiram: compraram livros, tiveram consultoria especializada e parcerias, principalmente por não dominarem as questões de gestão desde o início. Existirão inúmeras dificuldades no caminho, e este não será o dos mais fáceis, mas o conhecimento adquirido e a experiência do aprendizado nesta jornada é algo que permanecerá.

Somente quem se aventura a ter um negócio próprio sabe das dificuldades que surgem no caminho: problemas com empregados, conflitos com sócios, decisões baseadas em poucas ou não confiáveis informações, dilemas com fornecedores, falta de conhecimento do mercado que não atende às suas expectativas, dificuldades financeiras, etc. Além do perfil pessoal e das competências de gestão, o futuro empreendedor deve colocar na balança a sua condição pessoal e familiar, pois a família torna-se parte do seu negócio e suas horas disponíveis serão escassas. As condições estão cada vez mais favoráveis para abrir o próprio negócio, porém a dificuldade começa quando não se tem

planejamento e visão do negócio de uma forma ampla. Empreender é um grande desafio, mas também uma excelente perspectiva de futuro, diante do mundo de oportunidades que se abrem todos os dias e são acessíveis a qualquer um.

Segundo o SEBRAE-SP, para cada 100 empresas que abrem, 27 delas não completam um ano de vida. A maioria das pessoas até têm boas ideias, mas não sabe como estruturá-las, organizar o foco real e eficaz para a durabilidade do negócio. Outras são boas geradoras de ideias, mas péssimas administradoras.

O empreendedor encara o mundo com outros olhos: o emprego formal, para ele, é apenas uma passagem, uma fase para acúmulo de conhecimentos, experiências e contatos para o seu principal objetivo, que é ter a própria empresa. Quando reúne as informações e experiências necessárias, ele abandona a segurança do seu emprego e vai ao encontro de seu sonho, em busca de sua conquista.

Muitas vezes, o emprego ideal não é fácil de se encontrar, ou simplesmente, não somos considerados “a pessoa certa” para ele. Com a crise atual, não apenas encontrar um emprego torna-se um desafio, mas mantê-lo também. Não se pode desperdiçar anos de estudo e qualificação, ainda mais quando o mercado está carente de mão de obra especializada. E manter-se em um emprego não é fácil. A reciclagem e os estudos têm de ser constantes, assim como as competências pessoais e diversas atribuições de um bom

funcionário: liderança, relacionamento inter-pessoal, paciência, entre outros

A cobrança existirá em qualquer etapa profissional, seja você empregado ou empreendedor. O que diferirá será a fonte da cobrança: por chefes e líderes ou por clientes e fornecedores. O importante é avaliar quais riscos se está disposto a enfrentar.

É importante estar atento também às diferenças existentes entre as escolhas: o empreendedor é remunerado por trabalho realizado (desempenho), já o empregado é remunerado por horas disponibilizadas. O empreendedor assume riscos, o empregado foge deles. O empreendedor busca conhecimento especializado para tirar suas conclusões, o empregado prefere fazer da opinião dos outros a sua própria conclusão. O empreendedor usa as horas dos outros para enriquecer. O empregado vende suas horas para enriquecer o empreendedor.

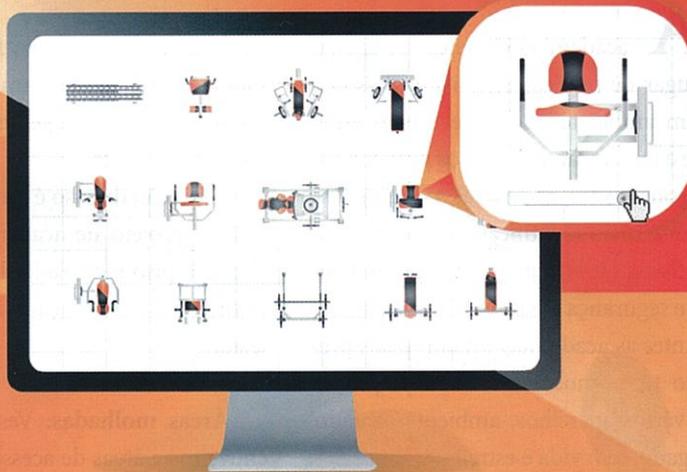
Estas são algumas vantagens e desvantagens de se seguir a carreira empreendedora. As motivações, o perfil, as perspectivas, o histórico, a oportunidade, as competências e a identidade de cada um representam algumas das variáveis que, no conjunto, também devem ser avaliadas nesta decisão.

“Nós nos esquecemos muitas vezes de parar e pensar onde começamos e onde estamos agora. A tendência humana é sempre querer mais. Por isso é tão importante nos darmos conta do que temos e do que conseguimos alcançar durante a vida.” (100 segredos das pessoas mais felizes).

PEÇA JÁ O SEU

## SIMULADOR DE ACADEMIA

E PROJETE A ESTRUTURA  
IDEAL PARA O SEU ESPAÇO



BR - 009 · LEG PRESS HORIZONTAL



BR - 011 · GLUTEO 4 APOIOS



BR - 016 · BANCO PARA REMADA



BR - 020 · PEITORAL DORSAL



BR - 022 · DESENVOLVIMENTO



BR - 055 · REMADA ARTICULADA



Cleverson Lima  
Gerente de Marketing Nova Vedovati  
Tel: 55 18 3917-4669

## QUAL É O PISO ADEQUADO PARA SUA ACADEMIA?

A academia deixou de ser apenas um lugar de prática esportiva e passou a ser um ambiente que ofereça bem estar, saúde e motivação por isso, os projetos são mais sofisticados, as pessoas socializam-se com esse meio identificando-se com o espaço físico, cores, sons, cheiros, luminosidade e segurança e o piso é fundamental.

Antes as academias tinham pisos pretos do tipo "moedinha", salas pequenas, com vários aparelhos, ambiente abafado, carregado, sem vida e estreito.

Para novos projetos, a proposta é combinar as cores dos pisos em harmonia com a decoração, conforto e a sofisticação levando em consideração o estilo próprio de cada academia e os detalhes de cada ambiente.

A escolha do piso vai depender principalmente do tipo de atividade que será realizada, já que cada local tem uma necessidade de revestimento diferente.

Deve-se considerar os seguintes aspectos: resistência, praticidade para instalar e limpar, ação antiderrapante, presença de água, cores disponíveis, design para uma boa harmonização e a questão sustentabilidade com pisos de matéria prima reciclada.

**Peso Livre:** Áreas de peso livre requerem atenção especial. A escolha de um piso tem que priorizar principalmente a sua capacidade de suportar e absorver impactos e a sua durabilidade e a resistência a quedas de halteres e anilhas.

Para proteger o contrapiso e equipamentos, o ideal é um piso maciço que tenha no mínimo 07 mm de espessura,

ou estrado de borracha, flexível e extremamente resistente. Ambos diminuem o barulho nesse ambiente melhorando o conforto acústico.

A fixação do piso é outro detalhe crucial do projeto de academias, lembre-se que se o piso for colado dificilmente permitirá uma reinstalação para mudança de leiaute.

**Áreas molhadas:** Vestiários, box de chuveiros e áreas de acesso à piscinas são as de maior risco de acidentes nas academias. Mesmo que o ambiente possua um piso de cerâmica antiderrapante, é indicada a instalação de um estrado plástico ou de borracha nestes locais, para drenagem automática da água isso torna o ambiente mais higiênico, além de prevenir escorregões e quedas. Os estrados plásticos são mais práticos para a limpar e mais leves que os estrados de borracha, além disso possuem sistema de encaixe formando uma peça única adequada à dimensão do ambiente, podem ser enrolados e facilmente transportados.

**Ginástica, musculação, pilates e cárdio:** Em uma academia, áreas como musculação, ginásticas localizadas, aeróbicas, yoga, danças e spinning não necessitam de um piso tão reforçado contra impactos.

Nos projetos modernos, são muito utilizados os pisos vinílicos, que ganharam espaço no mercado de revestimentos com uma boa aceitação.

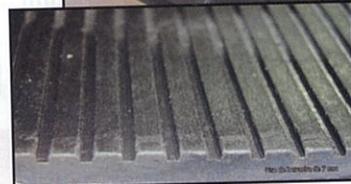
Pisos vinílicos ou de PVC se destacam principalmente pela praticidade, facilidade, beleza, resistência e rapidez da instala-

ção. São fáceis de limpar, não acumulam sujeira, não possuem fendas, vantagem na comparação com tradicionais pisos de cerâmica, possuem diversas cores. Alguns modelos imitam madeira, muito usados nas grandes redes de academias, ou granito e mármore, de acabamento mais requintado. Esses pisos vinílicos podem ser instalados sobre o piso antigo, sem o grande incômodo de quebra quebras, entulhos, poeira e oferecem economia pelo de menor custo da mão de obra de instalação e material.

**Dois horas de saúde:** Os clientes geralmente ficam em média, duas horas por dia na academia, segundo o arquiteto Eduardo de Castro Mello, especialista em projetos esportivos. Nesse tempo, procuram um local agradável, prático para suas necessidades, seguro e bonito, onde se sintam bem.

Então, é importante ousar no seu projeto, para produzir um impacto de acolhimento e bem estar.

Pense em todos os ambientes da sua academia e busque sempre inovar. Comece pela base de tudo: o piso.



# Academias mais Felizes



Planos a partir de  
**R\$ 149,00** mês  
**TESTE POR 15 DIAS\***  
Satisfação garantida ou seu dinheiro de volta!



Comunicação estratégica e as melhores músicas do planeta. Sua academia muito mais alegre e descontraída com uma programação musical contagiante e antenada.

\* Condições válidas por tempo limitado, sujeitas a alteração de preço, condições de pagamento e disponibilidade de estoque, sem aviso prévio.

Consulte condições especiais no site [www.listenx.com.br/teste15dias](http://www.listenx.com.br/teste15dias)

[www.listenx.com.br](http://www.listenx.com.br) - Fone: 11 2755-0400



Luis Perdomo

Administrador, palestrante e criador do Acade

Site: [www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)

## Coragem para Crescer

Olá a todos que me acompanham aqui pela Revista Empresário Fitness. Hoje gostaria de falar em especial com vocês, proprietários de pequenas academias do Brasil. As pequenas academias só têm esta definição em função do seu tamanho, que é determinado, via de regra, pelo número de pessoas que empregam ou por seu faturamento. Entretanto, os problemas e desafios destas empresas nada têm de “pequenos” ou “médios”. Aliás, na maioria dos casos, as dificuldades são até maiores se comparadas às das grandes empresas de fitness, pois não há recursos financeiros e nem profissionais suficientes para trabalhar em uma parte sequer do vasto arsenal do marketing. Inclusive, o Departamento de Marketing, ou o gerente/encarregado da área, normalmente, inexistem.

Para começar, têm grandes desafios para concorrer com as grandes empresas que, com o poder de suas marcas e estruturas, muitas vezes redes nacionais e internacionais, bloqueiam o acesso das empresas menores, criando barreiras de entrada de todo o tipo. Essas barreiras podem ser de natureza econômica, de investimentos em infraestrutura [qual pequena academia consegue importar equipamento, ou mesmo ter o melhor equipamento nacional?], de reputação [o poder da marca], ou de posicionamento de mercado, entre outras.

É evidente que uma pequena ou média academia irá competir, no início, com as concorrentes do mesmo porte, mas é no mercado das grandes que normalmente o “filé mignon” está escondido e protegido. Então, o que o pequeno empresário deve fazer? Para começar, seu líder ou gestor deve procurar entender o que é marketing. Qual

a sua importância para a sobrevivência da empresa? Além disso, deve se conscientizar de que todos, da recepção e profissionais de Educação Física ao próprio dono, precisam pensar e praticar a cultura do marketing voltado ao cliente, e demonstrar isto em tudo o que faz, para liderar pelo exemplo. As pessoas são sua principal ferramenta!

“As melhores ferramentas são as que você tem e o melhor momento é agora”, alguém disse. Os instrumentos de marketing que a pequena e a média empresa dispõe, portanto, são os próprios colaboradores. Inculcando a cultura de marketing neles como parte integrante de seu DNA, estes profissionais serão multiplicadores das ideias que forem criadas e priorizadas, praticamente sem custo.

Os clientes também são fundamentais. Nenhum marketing é mais barato e eficaz do que aquele feito pelos próprios clientes, que geralmente trazem, de bandeja, mais negócios e mais clientes. Fomentar o boca-a-boca positivo, fidelizar os clientes da casa, algo que se consegue através de estratégias de venda, é o melhor que uma empresa pode fazer para crescer de forma sustentável e rentável. Pesquisas da conceituada universidade norte-americana de Harvard mostram que nada contribui mais para a lucratividade em longo prazo do que a lealdade dos clientes.

Onde procuramos hoje uma academia? Perto do domicílio ou trabalho, mais precisamente contamos com comunicação viral ou indicação de amigos... Então, basta desenvolver comunicação em seu entorno, que diz claramente o que a empresa oferece e porque o cliente deve comprar dela.

**Atendimento:** A primeira tática fun-

cionou e o prospect quer conversar com sua empresa. E agora? Ela está pronta para atender a consulta prontamente, independente do canal que o cliente escolher? Isto significa contar com uma boa e bem instruída recepcionista, que sabe identificar quando é um cliente da casa ou uma consulta nova e para quem deve encaminhar a ligação, conforme a necessidade. Isto também significa responder qualquer e-mail no mesmo dia, de forma pertinente e com um bom português.

**Identidade corporativa:** Clientes visitam sua empresa pessoalmente? Ligam para ela? Mandam e-mails? Observe você mesmo com olhar de um cliente chato. Gostou do que viu? Se não, corrija. A segunda impressão também ratifica e fica. [A primeira foi ao telefone ou no e-mail, lembra?] Identidade tem que ser consistente, em todos os pontos de contato. Seu cartão de visita, o papel carta, a nota Fiscal, têm a mesma cara do site e do letreiro da empresa?

**Cuide dos clientes da casa:** Na verdade, esta é a tática mais importante de todas. Dependendo do produto ou serviço que sua empresa vende, conquistar um cliente novo pode custar entre cinco e vinte vezes mais do que manter aquele que já é cliente. Esta parece ser uma tarefa quase impossível, num mundo de clientes insaciáveis, mas acredite: é possível, sim. Basta querer, de verdade, servi-los.

**Por último, lembre:** toda vez que um cliente reclamar, respire e aproveite a deixa que ele está dando para sua empresa. Se ele realmente tivesse desistido, simplesmente teria ido embora. De fininho.

**Deixo vocês com esta reflexão. Até a próxima!**

Tel: 11 5587 1241

# ARROW

SOLUTIONS



Foto: J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC



Foto: J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC



Foto: J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC

**Agora com Monitor LED e resolução HDTV.  
Melhor qualidade de imagem com o mínimo de energia.**



## KIT Led FITNESS

Especialmente projetado para todos os tipos de equipamentos como: esteiras, bikes, elípticos e etc.:

Composto de Monitor Led 16" widescreen com exclusiva proteção contra água, suor e impacto.

Pedestal com pintura eletrostática, regulagem de altura e ângulos.

Controle remoto para mudança de canais e ajustes de volume com entrada para fone de ouvido.

## KIT Wireless

Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV, RÁDIO, COMPUTADOR, ETC para receptores individuais instalados nas esteiras, bikes, elípticos e outros.

Com esse sistema o aluno conecta seu fone de ouvido ao receptor e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.



[www.arrowsolutions.com.br](http://www.arrowsolutions.com.br)

Av. Senador Casemiro da Rocha, 981 - São Paulo

- ACADEMIAS
- CLUBES
- GINÁSIOS
- CONDOMÍNIOS
- SPAS & HOTÉIS



Luciano Saragossa Santiago  
Coordenador de Projetos e Negócios  
Tel: 55 11 7391-1362  
Email: luciano@saragossa.com.br

## Postura Profissional Na Sala De Musculação.

É cada vez maior o número de pessoas interessadas em praticar um programa de musculação, os resultados obtidos em relação à mudança da composição corporal e a busca por uma melhor qualidade de vida faz o número ser cada vez maior.

Quando o futuro cliente vai conhecer a academia, existem alguns fatores que serão decisivos no momento da escolha:

- A indicação de outro colega (Marketing boca a boca – é o mais barato e o mais fiel de todos);
- Qualidade e satisfação no atendimento (Recepção, Depto de vendas, simpatia dos usuários e profissionais e o ambiente da academia),
- Estrutura Física;
- Qualificação profissional dos professores da academia,
- Localização e o preço.

Acreditamos que antes de fechar um plano na academia o interessado deveria ter total conhecimento da qualificação comportamental da equipe. Muitas vezes a equipe é formada por profissionais que detém um excelente conhecimento teórico, porém, tem muita dificuldade em lidar com as pessoas.

Hoje infelizmente existem muitos professores de educação física que não

tem o compromisso e a responsabilidade esperada do gestor ou dono da academia. Está cada vez mais difícil ter uma equipe comprometida e vertida a um bom resultado da academia.

Conversando com alguns alunos, quando estes optam em sair da academia, é notória a insatisfação por notar que os professores só estão preocupados em atender as mais “gostosas”, o mesmo grupo de pessoas “panelinha”, ficar conversando entre professores, encostados nos aparelhos ou tentando convencer o aluno a fazer aula de Personal. Analisando alguns números, podemos notar que os alunos estão com ausência de atenção do professor, falta de motivação para treinar e falta de administração dos treinamentos. Na maioria das vezes o aluno passa muito tempo com a mesma série sem que o professor o esteja motivando e proporcionando novas vivências e novos desafios.

### Hoje os professores estão cada vez mais “longe” dos alunos.

Ao detectar problemas na equipe, muitas vezes o gestor acaba investindo em treinamentos técnicos, porém, fica claro que a necessidade está em gerar investimentos nos treinamentos comportamentais.

Todo treinamento deve ter uma continuidade e acompanhamento na equipe, caso contrário, todo o investimento acabará se perdendo ao longo do tempo.

Sugerimos que os treinamentos devam ser divididos em algumas etapas. Tais como:

- Postura profissional,
- Aspectos motivacionais e Comprometimento,
- Retenção,
- PNL (Programação Neurolinguística),
- Coaching Life,
- Padronização de treinamentos,
- Transformação da sala de musculação em entretenimento,
- Aspectos fisiológicos e biomecânicos;

Hoje em dia sabemos que não é fácil, porém, existem muitas formas de construirmos uma equipe sólida e vitoriosa.

Todos devem estar comprometidos na melhora dos resultados operacionais, em melhor atendimento, ter compromisso e ajudar os alunos a atingirem os seus resultados. Temos que transformar a sala de musculação em momentos de entretenimentos, gerando muita satisfação e encantamento todos os dias aos nossos alunos.

**“Retenção Através Do Encantamento e a Satisfação - Fica a Dica”**

# ESTEIRA ELÉTRICA PROFISSIONAL **PH2500**

**PRODUTO NACIONAL 100%**

**PHE 772**  
Esteira Elétrica Profissional  
PH 2500



- » Motor de alta performance 2 CV, trifásico e corrente alternada
- » Sistema de amortecimento de impacto por deck em suspensão
- » Velocidade de 1,5 a 18 Km/h
- » Painel digital com marcação de tempo, distância, calorias, batimentos e velocidade
- » Sensor de batimentos cardíacos - Hand Grip
- » Sistema de diminuição de velocidade gradual - Cool Down
- » 05 programas de treinamento pré definidos
- » Maior área útil de lona da categoria
- » Caretagem do motor rebaixada
- » Estribo lateral em alumínio extruzado (exclusividade)
- » Botão de parada rápida
- » Pintura eletrostática
- » Pontelras antiderrapantes e niveladores de piso
- » Voltagem de 110/220v
- » Rodas frontais para transporte
- » Braços de apoio
- » Área útil da lona: 1,40 x 0,51 m
- » Capacidade de utilização: 180 Kg
- » Dimensão: 1,42 x 0,72 x 1,92 m



**PHYSICUS**

**A MARCA DE TODOS OS ESPORTES**

[www.physicus.com.br](http://www.physicus.com.br)

VISITE NOSSA LOJA VIRTUAL  
[www.physicus.com.br/shop](http://www.physicus.com.br/shop)

Tel.: 55 (17) 3482-9500  
E-mail: [vendas@physicus.com.br](mailto:vendas@physicus.com.br)



Paulo Costa Amaral, Msc.  
Coach, PersonalTrainer, Palestrante e Docente  
Site: [www.profpauloamaral.com.br](http://www.profpauloamaral.com.br)  
E-mail: [contato@profpauloamaral.com.br](mailto:contato@profpauloamaral.com.br)

## Processo de Coaching aplicado ao Personal Training

Segundo especialistas da ACSM (American College of Sports Medicine), o Coaching de bem-estar é uma tendência na indústria de saúde e fitness para 2012, que incorpora a ciência da mudança de comportamento na promoção da saúde e prevenção de doenças.

Técnicas de Coaching podem ser aplicadas com o intuito de aumentar a performance, alcançar resultados, gerando mais realização, satisfação pessoal e melhoria da qualidade de vida.

**No treinamento personalizado, Coaching é um processo que envolve diálogo entre o profissional (O Personal Trainer Coach) em parceria com o cliente, aumentando os resultados positivos por meio de metodologias, ferramentas e técnicas.**

O Personal Trainer utiliza estratégias para prescrever e orientar o seu cliente com segurança e eficiência, porém para alcançar os resultados desejáveis, depende diretamente do nível de comprometimento do cliente. Neste contexto, o **Personal Trainer Coaché** orientado para o ajuste de objetivos do cliente e acompanhamento contínuo até que atinja uma determinada meta ou objetivo.

Uma ferramenta que é indicada para aplicar na primeira sessão é a “**Roda da Vida Saudável**”. Esta ferramenta tem por objetivo identificar o nível de satisfação atual e é composto por um círculo com quatro divisões fundamentais para uma vida saudável. Cada esfera deve

ser avaliada atribuindo-se uma pontuação que vai de 1 (pouca satisfação) a 10 (muita satisfação). Estas esferas da vida saudável são: saúde, exercício físico, alimentação e descanso.

### 1. Saúde: Meu check-up está em dia?

Como tenho cuidado de minha saúde? Estou equilibrando minha saúde e o trabalho?

**2. Exercício Físico:** Estou cuidando bem do meu físico? Estou bem preparado fisicamente? Qual o meu nível de comprometimento para realizar com periodicidade os exercícios físicos?

**3. Alimentação:** Estou me alimentando adequadamente? Qual o meu nível de comprometimento em manter uma alimentação saudável?

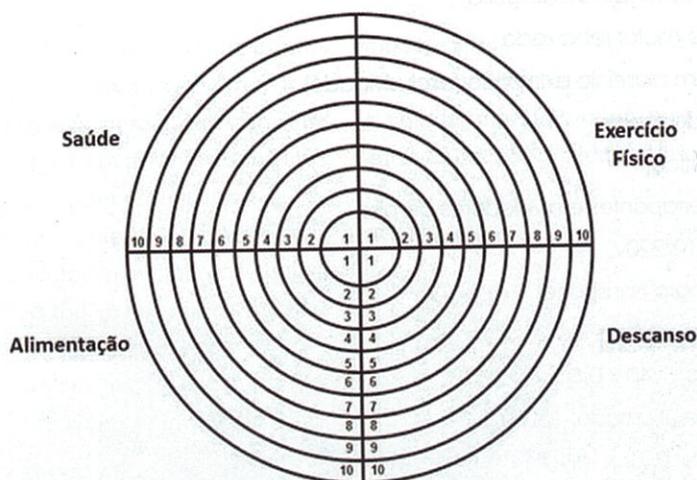
**4. Descanso:** Durmo bem? Qual o meu nível de comprometimento em dedicar horas para o meu descanso físico?

**Pergunta para avaliar o nível de satisfação atual:** Qual o seu nível de satisfação atual com os resultados da sua vida em cada uma das áreas? Pinte na Roda da Vida Saudável, nas quatro áreas essenciais para alcançar os resultados esperados.

Caso o nível de satisfação esteja abaixo de 6, é importante promover as mudanças necessárias para suprir as deficiências e atingir o equilíbrio desejado.

Experimente fazer esta avaliação para identificar se alguma esfera da sua vida pode ser melhorada para tornar você uma pessoa mais saudável.

**Coaching é aplicado no treinamento personalizado com o objetivo de potencializar os resultados do cliente.**



# GOIÂNIA

## CAPITAL FITNESS

29 MARÇO  
a 01 ABRIL

CENTRO DE CONVENÇÕES  
DE GOIÂNIA  
2 0 1 2



# O MAIOR EVENTO FITNESS DA REGIÃO

## 43 CURSOS NA ÁREA DA FISIOTERAPIA EDUCAÇÃO FÍSICA E NUTRIÇÃO

FESTIVAL DE ACADEMIAS • SUPER FEIRA DE ESPORTES  
E VÁRIAS OUTRAS ATRAÇÕES

PATROCÍNIO

APOIO

REALIZAÇÃO

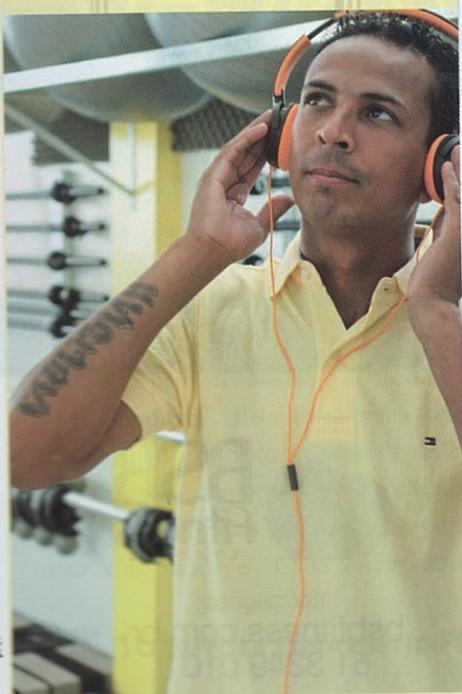
**Athletic**  
PROFESSIONAL FITNESS



**O Popular**  
www.opopular.com.br



informações:  
bsbfitness.com.br  
61 3349 0101



A BPMIX CD's existe desde 2003 e se concretizou na cena fitness como uma das mais importantes produtoras do país, destacando-se em todos os congressos por onde passa. Produzimos Cd's próprios para aulas de Step, Local, Hidro, Gap, Jump, Aeroboxe, Spinning, Alongamento, Relaxamento, Street Dance e muito mais.

Nosso material é para uso exclusivo de profissionais do fitness que trabalham em academias, clubes, condomínios, escolas e nos mais diversos estabelecimentos.

Desde o início a BPMIX tem como missão trabalhar com qualidade em seus produtos e um preço justo. No decorrer destes anos conquistamos milhares de clientes pelo nosso diferencial no atendimento, suprimo a necessidade do cliente que busca sempre novidades. Hoje podemos dizer sem dúvida que estamos em 1º lugar no mercado fitness como a melhor e maior produtora do material didático (áudio) dos profissionais da área.

## BPMIXCDS.COM.BR

Desde adolescente Paulistah se destaca pela sua forma irreverente, comunicativa e única de lidar com seus empreendimentos. Renomado professor de dança, já atuava no segmento produzindo também músicas para profissionais da área. Vendo uma oportunidade única para começar seu próprio negócio a partir de uma carência das academias, resolveu produzir cd's didáticos de fitness.

Hoje este jovem empresário que sempre está um passo à frente de seus concorrentes, após quase 10 anos consolidou-se como o jovem empreendedor fitness.

13. 33429154 / 13. 91672577 / ID. 122\*69354  
emersonsantos99@hotmail.com emersonsantos02@yahoo.com.br

### NOSSA CAPA

Emerson Paulistah veste Fiori di Loto ([www.fioridiloto.com.br](http://www.fioridiloto.com.br)). Agradecimentos: Doctor Music ([www.dcmusicasntos.com.br](http://www.dcmusicasntos.com.br)) e Academia Centro Olímpico ([www.centroolimpico.com.br](http://www.centroolimpico.com.br)). Cabelo: Tekka Sala Vip. Foto: Mårjori Mansur.

# LION FITNESS

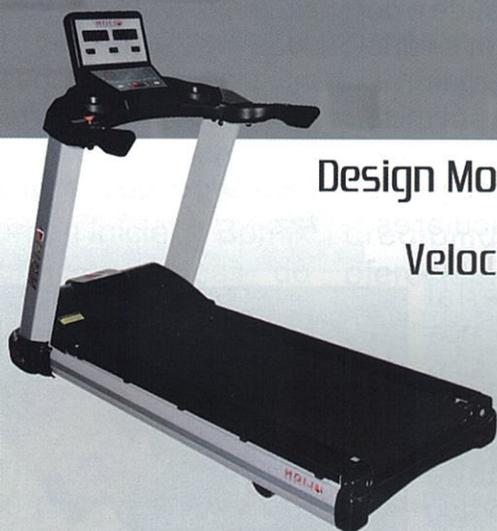
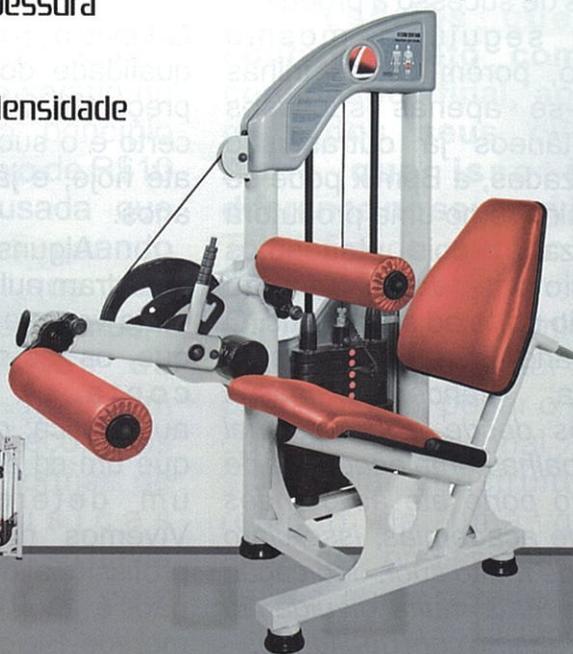
MÁQUINAS DE FAZER SAÚDE

## CLASSIC

Design tubular de 4" com 2,25 a 3mm de espessura

Bancos ergonômicos com espuma de alta densidade e revestimento impermeável náutico

Linha de musculação completa pra sua Clínica, Studio ou Academia



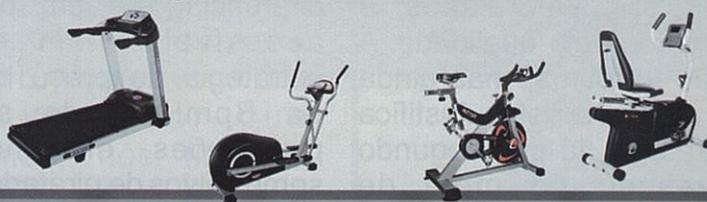
Design Moderno

Velocidade com Teclas de Atalho

10 Amortecedores de Impacto

16 Programas Pré-definidos

## CARDIO



Melhor Suporte Técnico  
Entrega mais rápida do Brasil

17 3485 9080

Est. Vicinal Camilo Sato, Km 2,7

CEP: 15520-000 Valentim Gentil - SP

**LION**  
FITNESS

*Máquinas de fazer Saúde*

lionfitness@lionfitness.com.br

www.lionfitness.com.br

# A Trilha do Sucesso

## BPMIX MUSIC FOR FITNESS

Assim como uma trilha musical que emplaca nas paradas de sucesso a produtora Bpmix seguiu o mesmo caminho, porém certas trilhas tornam-se apenas sucessos momentâneos já outras são imortalizadas, a Bpmix pode se definir sim como uma produtora imortalizada, pois atendemos profissionais de Educação Física do norte ao sul do país. O empresário Emerson Paulistah comenta: *Vendemos nossos produtos desde o profissional que trabalha numa academia de pequeno porte até as grandes redes de academias, isso claro depois de muito suor, dedicação e muita mais muita divulgação de um trabalho com qualidade.*

A Bpmix se projetou no mercado fitness já no maior congresso de Educação Física do País, foi algo muito ousado na época, pois as produtoras presentes no evento já eram conceituadas e a Bpmix tinha a obrigação de mostrar aos milhares de profissionais presentes o seu diferencial, no primeiro dia de evento colocaram o valor de cd's o mesmo dos concorrentes, pois queriam ser valorizados e considerados pela qualidade. A aceitação foi ótima, mas ainda faltava algo. Paulistah justifica sua estratégia, já que segundo ele, cresceu no meio de empresários bem sucedidos que trabalhavam focados no PREÇO E QUALIDADE, não pensei duas vezes, no segundo dia de evento quando as portas se abriram estava lá em nosso estande um enorme banner "qualquer CD R\$ 10,00". Foi uma tática avassaladora, já que toda a quantidade de cd's produzida para 4 dias de evento

esgotou-se naquele dia. O valor foi a isca que precisávamos para divulgar nosso trabalho. Quando o profissional conferia a qualidade do material por um preço tão viável, demos o tiro certo e o sucesso que perdura até hoje, e já se passaram 10 anos.

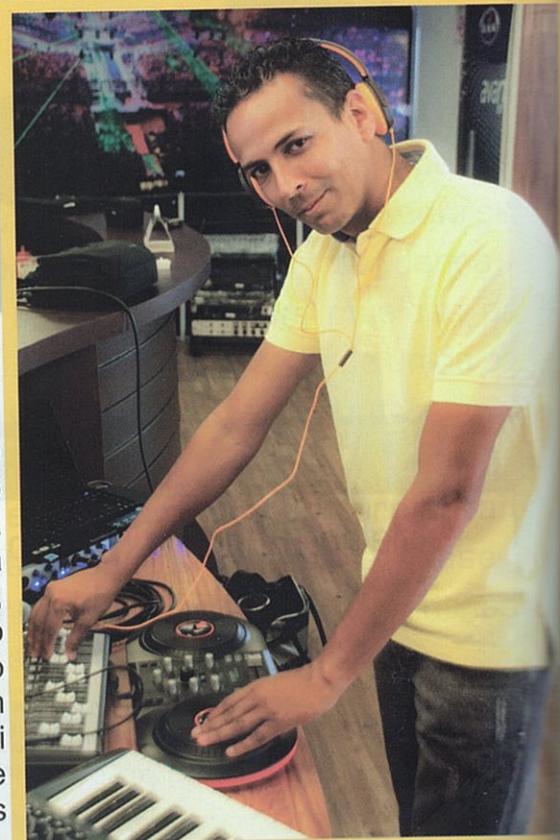
Alguns profissionais que ministram aulas em congressos certa vez me questionaram por que os cd's eram mais em conta. A resposta foi automática: onde está definido que um cd deve ser vendido a um determinado valor? Vivemos num país onde o profissional de Educação Física não é tão valorizado quanto merece. Ele cuida da saúde e do bem estar e não tem um salário adequado na sua maioria. Literalmente suam a camisa ganhar seu dinheirinho no final do mês que tem que ser dividido em despesas particulares, cursos, vestuário, suplementos, material didático, etc. e como nos dias de hoje música é algo gratuito pelas redes sociais, por que não ter um produto de qualidade diferenciado e um preço acessível? Com esta estratégia de preço baixo da Bpmix e de suas promoções, dificilmente somos alvos de pirataria.

Para aqueles que eram concorrentes no início e achavam que a Bpmix não passava de uma produtora aventureira, afirmando que não estariam presentes no ano seguinte, já se passaram 10 anos e a Bpmix está aqui cantando sua trilha de sucesso, dançando suas

conquistas e mostrando a todos como é a trajetória de uma marca que valoriza seus clientes e funcionários. Todos envolvidos são mais que importantes nas batidas de cada passo, seja vendendo músicas dentro ou fora dos congressos a Bpmix sempre estará presente para agradar você profissional de educação física que merece uma boa trilha musical em suas aulas.

Em 2012 a Bpmix inicia seu trabalho de assessoria nas academias de todo o país. Descrever como foi a trilha do sucesso é fácil, o trabalho mesmo é estar sempre mantendo, fidelizando, inovando, valorizando a cada dia suas aulas através de nossas músicas, essa é a nossa meta.

***Se você quer chegar a um lugar que a maioria não chega, faça algo que a maioria não faz.***



## Como e quando começou a BPMIX?

Sempre estive envolvido com música e dança. Há alguns anos, iniciei um trabalho de vendas de produtos de outros profissionais nas academias e tive contato direto com os quais hoje, são meus maiores consumidores. Percebi a carência de um material de qualidade que tivesse um preço justo e viável aos profissionais de educação física. Eu já trabalhava em lojas especializadas, ficou mais fácil a iniciativa de produzir os primeiros cd's didáticos da Bpmix. Sempre estive presente nos congressos fitness como dançarino, mas sempre com o desejo de ter meu próprio estande no evento, assim se idealizou e se concretizou a Bpmix.

## De onde vem Emerson Paulista?

Depois que eu iniciei a Bpmix nos congressos fitness do país, tive uma visão empreendedora sobre vestes para o público do Street Dance. Iniciei um novo negócio vendendo roupas e acessórios para profissionais de dança de rua de todo o país. Nas viagens pelo Brasil todos comentavam: "Comprei essa calça do Paulista", "Fiz curso com o Paulista", "Vou comprar um dvd com o Paulista" então meu nome foi crescendo no meio e hoje este vulgo Paulista tornou-se uma marca: Emerson Paulista.

## Quais foram as dificuldades no começo?

Como todo início, não é fácil

, com a Bpmix não seria diferente. Então destaco os dois principais pontos, até porque na época concorrentes diziam que a Bpmix era passageira e após 10 anos, nós é que estamos contanto a história. Como atingir e valorizar um público que rala para ter o salário no fim do mês? No princípio preço de cd's abaixo de R\$10 foi uma tática ousada que funcionou mesmo quando muitos achavam que não daria certo. E o que fazer com a internet e sites de download? Aqui não tem como disputar preço, pois existem inúmeras formas de se obter músicas gratuitamente, então só havia uma forma: vencer pela qualidade no produto juntamente com muita divulgação e ótimo atendimento ao cliente. Isso fez a Bpmix tornar-se muito conhecida dando credibilidade ao material oferecido.

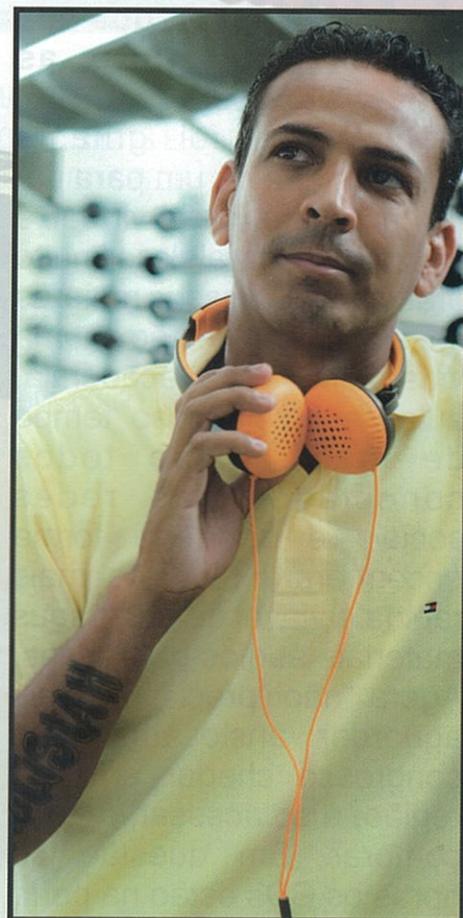
## Como passou de vendedor de cds para produtor?

Antes da Bpmix existir, trabalhava com produtores de segmentos semelhantes e durante uma conversa falaram: "Emerson você é o melhor vendedor que conhecemos, nós ficamos aqui imaginando o dia que tiver o seu próprio negócio de música, não vai ter pra ninguém". Deram a deixa. Ouvir isso de pessoas que já eram conceituadas no mercado foi o empurrãozinho de que eu precisava. Não esperei mais, já fui correndo aprender como poderia fazer meus cd's se tornarem mais

profissionais, atualizados e mais dinâmicos e hoje estamos ai na frente da melhor produtora de músicas fitness do país.

## Você é um dos poucos empresários que tem contato direto com seu consumidor final, aperta a mão dos seus clientes. Acha que isso faz a diferença no seu serviço?

Total! Desde o início visitei pessoalmente o maior número de academias do litoral paulista. Apertar a mão, olhar no olho, pegar o pedido daquele profissional ali na academia construiu uma relação de uma grande amizade profissional entre ambos, então agradeço todas as academias do litoral por sempre abrirem suas portas para seus profissionais efetuarem as compras de seus cd's com a Bpmix.



## Quais as dúvidas mais frequentes dos seus consumidores?

Muitos profissionais não sabem o significado BPM que é o (batimento por minuto), isso implica conhecimento da intensidade que o profissional trabalhará na aula, seja algo com ou sem impacto então o Bpm é algo importantíssimo em saber, e sempre estamos explicando o que é e para que serve.

A maneira de efetuar compra pelo site também é dúvida frequente, já que o profissional ouve os demonstrativos dos cds e não sabe como proceder. Além disso, a periodicidade de troca de repertório, que gira em torno de 2 meses, através do cd demo pode-se ouvir o novo set list.

## Utilizar a internet e seu site para a venda dos cds impulsionou muito as vendas da BPMIX?

A diferença foi gritante digamos que de um para um milhão. Este meio virtual é um mundo paralelo e muito prático, pois nossos maiores consumidores estão numa vida agitada de academia, aulas e no precioso tempo de lazer, estão todos conectados nas redes sociais e de certa forma encontraram a forma mais rápida e viável de obter seus materiais áudios para aulas. Agora não precisam mais aguardar ansiosamente o congresso chegar em sua região, é só acessar, ouvir e comprar. Em questão de horas os CDs estão na porta

da sua casa. Claro que a credibilidade na Bpmix viabiliza este serviço, a honestidade no trabalho virtual é fundamental, pois sabemos os inúmeros casos de irregularidade na internet e isso não é tolerado por nós.

## Com tantas facilidades para baixar músicas por que você acha ainda que seus cds são tão solicitados?

Música não é simplesmente música. Cadência, edição, frases musicais, bpm's contínuos, elaboração de repertório e nós preparamos cuidadosamente cada cd, isso demanda tempo e essa dedicação pela excelência na qualidade é refletida na enorme procura pelos nossos serviços, pois não tratamos nossos clientes como amadores mas como clientes à procura de uma trilha ideal para sua aula.



## Por que se considera sem concorrência direta?

A concorrência sempre é bem vinda, mais sou do tipo de profissional que não olha muito para o vizinho, gasto minha energia com o meu trabalho. Tenho visão da situação do meu segmento,

procuro sempre manter um preço acessível com qualidade e o que muitos profissionais procuram que é a atualização de mercadoria, sempre encontram na Bpmix. Como a Bpmix cresce a cada dia, não vejo alguém disputando a mesma fatia do bolo com a mesma missão, logo não existe um concorrente direto da Bpmix.

## Qual é a sua maior contribuição para o meio fitness?

Sou um produtor de músicas fitness, logo as aulas sem música seria algo inimaginável. Respondido? (risos). Profissionais fitness necessitam obrigatoriamente da BPMIX e das músicas direcionadas para a elaboração de uma aula mais animada e com mais qualidade.

## Você inova ainda no mercado mesmo após 10 anos. Qual é o seu maior desafio para se manter neste patamar e sua maior qualidade?

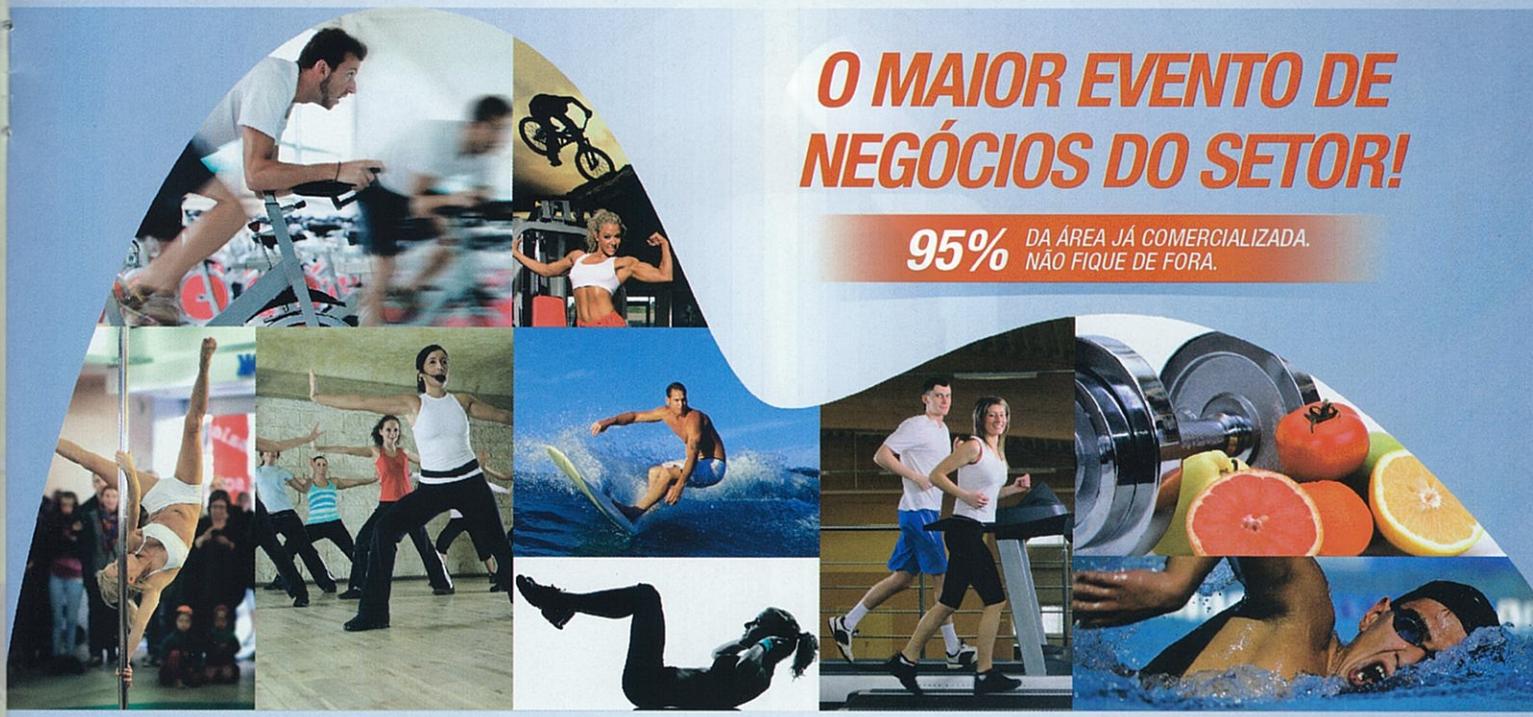
Hoje não vejo nada como maior desafio, até porque procuro não pensar em algo que possa podar meu trabalho, é apenas alcance de metas. Prefiro seguir em frente ultrapassando meus limites sem olhar pra trás. A minha maior qualidade é a persuasão em vendas. Vender é um dom e Deus me deu este talento para vender, seja lá o que for. Então, eu insiro uma boa quantidade de criatividade, misturo com muita, mais muita ousadia e ai o sucesso é inevitável.



# RIO SPORTS SHOW 14ª EDIÇÃO

## O MAIOR EVENTO DE NEGÓCIOS DO SETOR!

**95%** DA ÁREA JÁ COMERCIALIZADA.  
NÃO FIQUE DE FORA.



FEIRA DE PRODUTOS E SERVIÇOS PARA ACADEMIAS, CLUBES, LOJISTAS DE MATERIAL ESPORTIVO, ASSOCIAÇÕES ESPORTIVAS, PERSONAL TRAINER, PROFESSORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA, MÉDICOS ESPORTISTAS, FISIOTERAPEUTAS, NUTRICIONISTAS, ATLETAS E EMPRESÁRIOS DO SETOR.

### 26 A 28 DE JULHO DE 2012 - PIER MAUÁ - RJ

ACESSE [WWW.RIOSPORTSHOW.COM.BR](http://WWW.RIOSPORTSHOW.COM.BR)  
E RECEBA SUA CREDENCIAL COM ANTECEDÊNCIA.

CONTATO: [CONTATO@SAVAGETPROMOCOES.COM.BR](mailto:CONTATO@SAVAGETPROMOCOES.COM.BR) • INFORMAÇÕES (21) 3478-1999

Eventos Paralelos:

**4ª edição**  
**EXPO**  
**NUTRITION & SPORTS SHOW**  
RIO DE JANEIRO  
A Feira de Nutrição Esportiva do Brasil

**FIGHT PAVILION**

Destinado as empresas do setor como acessórios, equipamentos, vestuário, calçados, tatames, entre outros.  
OCTÓGONO OFICIAL PARA EXIBIÇÃO DE LUTAS!

**STRONGMAN**  
BRASIL

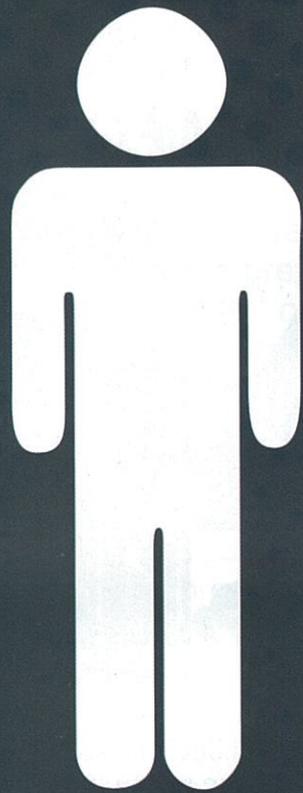
**EXPOSURF**  
RIO DE JANEIRO 2012  
ESPORTES RADICAIS

Apoio:



Realização:







Duas cabeças pensam melhor do que uma!  
Conheça nosso modelo de gestão compartilhada para academias



GESTÃO ÉTICA E RESPONSÁVEL

[www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)

# A importância da música no mundo fitness

Emerson Paulista

Atualmente o mercado Fitness & Wellness está em vasto crescimento, pois para qualquer lugar que olhamos nas propagandas e na televisão a atividade física é ponto chave para obter uma vida com mais qualidade.

Ao mesmo tempo em que o mercado foi se expandindo, todos os profissionais da área Fitness notaram a importância de uma boa trilha musical. Quem faz a aula do determinado professor ser diferenciada dos demais é justamente o casamento de seu talento com um excelente repertório musical.

Infelizmente existem centenas de professores que ministram aulas em academias, clubes e condomínios que não sabem o que significa "BPM" (batimento por minuto), que não sabe o porquê de utilizar um cd personalizado, editado e fraseado para cada modalidade

– os mesmos declaram que música é música e baixam as trilhas da internet e montam suas próprias aulas.

Sabemos bem que música não é simplesmente música para quem realmente leva com seriedade e responsabilidade aquilo que faz. Pelo contrário a música em determinados casos chega a ser tão importante quanto à execução do exercício já que o profissional praticamente uni o exercício ao mapa musical. Inúmeros são os professores conceituados no mercado fitness que elaboram suas aulas práticas justamente na composição do mapa musical, ora utilizando a parte vocal e efeitos sonoros que a trilha ofereça ora utilizando graves e agudos da música.

Veja o exemplo de um cantor que emplaca nas paradas de sucesso um determinado hit, por mais que as pessoas adorem e o mesmo venha a ser imortalizado como uma música inesquecível,

o artista é obrigado pela mídia pela produtora, pela gravadora por empresários e até mesmo pelos fãs a em um curto espaço de tempo já lançar outro hit. Sem sucesso senão ele perde mercado.

Agora vamos trazer essa realidade para as academias. O professor sempre toca os hits de sucesso das rádios e programas de televisão e de baladas, sem fazer o menor esforço já agradou grande parte dos seus alunos.

Quem é que não adora fazer um exercício ouvindo a música que gosta? Com certeza a motivação e envolvimento na aula são maiores, sendo que a música proporcionará um ambiente descontraído, sociável e independente da individualidade biológica e condicionamento físico. Certamente a boa música faz toda diferença no treino para os envolvidos na aula, seja ele profissional ou o aluno.



## DICA DA EQUIPE BPMIX PARA ESCOLHA DA TRILHA IDEAL PARA SUA AULA

**Ginástica Localizada, Gap e Hidro:** use músicas com bastante vocal e as batidas com uma cadência de baixo impacto, para hidroginástica músicas nacionais são mais que bem vindas e tentem trabalhar nestas modalidades com até 136 BPM.

**Step, Jump e Aero:** cadências aceleradas com alto nível de impacto. Músicas internacionais que estão *bombando* nas pistas das casas noturnas e nas rádios dão aos alunos uma motivação extra. Opte entre 138 e 145

BPM.

**Pilates e Alongamento:** músicas calmas e mais tranquilas. Utilize repertório New age, MPB, Bossa Nova, com melodias lentas. Pode acreditar que seus alunos vão amar suas aulas!

**Bike Indoor:** aqui entra a criatividade do profissional em saber linkar todos os gêneros musicais com os determinados exercícios, exemplo nas subidas utilize músicas mais pesadas, marcadas e nos

momentos de pico das aulas utilize músicas que façam os alunos interagir e viajem com se estivessem realmente pedalando livres, sem a pressão do dia a dia.

**Street Dance:** antigamente a ideologia era utilizar apenas blax music, atualmente não a evolução da arte somada com a criatividade dos profissionais desta modalidade fizeram com que os mesmos trabalhem com inúmeras possibilidades de gêneros musicais.

# BOLD

Professional Sound Systems



## BOLD, pergunte pra quem já tem

“ O BOLD elevou nossa sala de musculação a um nível acima das concorrentes. Um verdadeiro diferencial. Nunca recebemos tantos elogios por parte dos alunos como quando instalamos o BOLD na Movimento. Parte desse sucesso vai para o bem projetado subwoofer, que proporciona uma atmosfera muito divertida e empolgante para nossa Sala de musculação. ”

Família Valladares -  
Sócio-Proprietários da Movimento  
Academia



“ O BOLD é o que há em qualidade musical. Adquirimos dois, um para a musculação e outro para Bike Indoor, e estamos adquirindo outro para a sala de ginástica. O incrível é que os alunos percebem a diferença no som, e perguntam "colocou subwoofer na academia foi?" Muito simples para instalar e configurar. Indico e recomendo a todos. ”

Edi Santos  
Sócio-Proprietários  
da Orion Fitness



ORION FITNESS

## 800 WATTS RMS

de potência

**400 WATS**

para dois grupos de caixas

**400 WATS**

para o subwoofer

Uma verdadeira injeção de adrenalina para sua academia.



A ListenX apresenta o primeiro sistema de som profissional desenvolvido para atender a todas as necessidades do mercado fitness. Subwoofer, amplificador, equalizador, entrada para microfone e regulagem de volume Dual Zone em um único sistema. Alta qualidade e facilidade de instalação aliados a um design discreto e arrojado.

www.listenx.com.br - Fone: 11 2755-0400



# Notas

## Centro De Eventos Physicus - Conhecimento E Aprimoramento De Técnicas

A Physicus, pioneira em várias ações ao longo dos anos, tem buscado inovar constantemente, e, prova disso são os Eventos que organiza há cerca de 3 anos dentro da própria empresa, onde foi construído um Centro de Convenções com capacidade para 350 pessoas confortavelmente instaladas, com sistema de som, iluminação, climatização e imagem, espaço agradável para atender o mais exigente público.

Com mais de 3 mil itens fabricados com matéria prima de primeiríssima qualidade, tecnologia avançada e profissionais altamente qualificados, a Physicus é destaque no cenário econômico mundial, sendo considerada a maior empresa do segmento esportivo na América Latina. Exemplo de que estamos no caminho certo é o reconhecimento dos nossos 350 mil clientes, a dedicação dos nossos parceiros e o respeito dos nossos concorrentes.

E para agregar ainda mais, a empresa, todos os meses, realiza um Curso, Seminário ou Workshop, voltado para o profissional de Educação Física, Fisioterapia, Nutrição, Pedagogia, entre outras formações e estudantes, com os mais diversos Te-

mas e sempre ministrados pelos mais competentes Profissionais da área.

O objetivo desse trabalho que a Physicus vem desenvolvendo é proporcionar o conhecimento de novas técnicas e o aprimoramento de outras já conhecidas, ao cotidiano dos participantes, isso consequentemente resulta em grandes diferenciais no mercado competitivo atual.

Esse trabalho também está sendo realizado em todo território nacional, a Physicus está levando a qualidade dos seus produtos e o conhecimento dos grandes profissionais para o Brasil todo, é só conferir no site [www.physicus.com.br/eventos](http://www.physicus.com.br/eventos).

**Venha participe você também!**

**Aguardem...**

## 1° Top Physicus Bodybuilding

A maior premiação em dinheiro da América Latina...

No dia 24 de novembro de 2012.

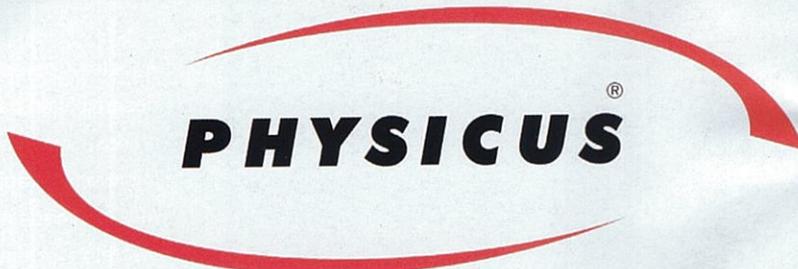
Você não pode perder!!!

## Supertech Fitness lança novo portal

O site da Supertech Fitness está de cara nova. Mais dinâmico, o portal [www.supertechfitness.com.br](http://www.supertechfitness.com.br) ganhou novo lay-out e está mais interativo.

A Supertech Fitness, empresa brasileira de equipamentos ergométricos, lança a nova versão de seu portal. Com muito mais conteúdo e informações, o novo site é uma ótima fonte de consulta, onde o internauta além de conhecer melhor os produtos da empresa, poderá sintonizar-se com as novidades do mundo fitness e wellness.

A empresa investiu num espaço que vai



**PHYSICUS<sup>®</sup>**

**A MARCA DE TODOS OS ESPORTES**

**[www.physicus.com.br](http://www.physicus.com.br)**

# Notas

além do caráter institucional, servindo também como fonte de informação sobre exercícios físicos, saúde e bem estar.

“O novo site foi pensado para ser mais interativo e conter informações de interesse dos clientes. Também oferecemos matérias e um calendário de eventos do setor em que a Supertech Fitness marcará presença” – explica Gison Carvalho, gerente nacional de vendas.

Além das matérias sobre saúde, o novo portal traz dicas de manutenção preventiva e mostra as novidades apresentadas em feiras nacionais e internacionais que ocorreram por todo o país.

Todos os equipamentos são comercializados exclusivamente por uma rede de vendas autorizadas, distribuídas por todo o território nacional. Através do site é possível encontrar de maneira muito rápida a revenda mais próxima de você.

O site conta ainda com um canal específico para uso das revendas, que poderão usufruir de material de divulgação, manuais técnicos e ainda acompanhar seus pedidos de peças e equipamentos, por exemplo.

## Sobre a empresa:

A SUPERTECH FITNESS desenvolve equipamentos inovadores para a prática de exercícios físicos baseada em pesquisa tecnológica. O objetivo é desenvolver equipamentos resistentes, com design arrojado, confortáveis e bonitos.

A seriedade, aliada ao prazer em fazer bem feito, faz da SUPERTECH uma empresa sólida, experiente e com ampla visão do segmento Fitness.

Em pleno crescimento e presente em todos os estados através das suas revendas, a SUPERTECH é hoje destaque como produtora de equipamentos de bem-estar no Brasil.

A empresa preza pelo bom atendimento e, com o propósito de satisfazer seus clientes, instituiu o atendimento com exclusividade através de suas revendas, distribuídas por todo o Brasil. Isso faz com que o envio

de peças e as manutenções sejam rápidas, pois entende que seus clientes dependem do equipamento para que seus negócios fluam positivamente.

Sua equipe de técnicos é treinada na fábrica, conhece a fundo os equipamentos, e está apta a atender e responder quaisquer dúvidas.

## Supertech Fitness – A vida é feita de ação

[www.supertechfitness.com.br](http://www.supertechfitness.com.br)



## Zumba Fitness Investe Para Crescer No Brasil

Novembro, 25 de 2011. Rio de Janeiro, RJ - Presente em mais de 125 países e com 12 milhões de adeptos, a Zumba Fitness investe em seu crescimento no Brasil. A marca prega um estilo de vida que combina fitness, entretenimento e cultura por meio da dança. O Programa Zumba promete revolucionar as atividades físicas tradicionais e atrai famosos, como os músicos Pitbull, autor do sucesso Bom Bom (“Panaamericano”) e Wyclef, parceiro de Shakira na música Hips don’t lie. Uma aula de ZUMBA resulta em bem-estar, ajuda a combater o estresse, auxilia no emagrecimento e melhora o condicionamento físico. Em uma hora é possível perder até mil calorias.

O Programa Zumba foi criado pelo colombiano Beto Perez na década de 1990, em sua cidade natal, Cali. Em

uma aula de aeróbica, Beto percebeu que estava sem os CDs que costumava usar como trilha sonora. No improviso, usou fitas que levava na mochila, com músicas de salsa e merengue. Ainda sem saber, acabaria de criar ali um novo tipo de dança e atividade física. A marca Zumba Fitness foi registrada em 2001, em Miami, quando Beto se associou aos empresários Alberto Perlman e Alberto Aghion.

Atualmente a marca se expande no Brasil: já está presente em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Bahia. As aulas de Zumba Fitness são oferecidas nas escolas de dança Jaime Arouxa, nas academias Bodytech, Runner e Espaço OX Fitness. O principal objetivo nessa fase é aumentar o número de instrutores Zumba e disseminar o “estilo de vida” pelo país. A empresa espera ainda atrair mais praticantes e incentivar a procura de profissionais de educação física que queiram se tornar instrutores da modalidade. Mais informações no site: [www.brazil.zumba.com](http://www.brazil.zumba.com)

Desde sua criação, o Programa Zumba cresceu e tornou-se o maior e mais bem sucedido programa de dança e malhação do mundo, tanto que virou até jogo de videogame. O Zumba Fitness Video Game pode ser encontrado em várias plataformas, lançado em 2010, que já vendeu mais de 4 milhões de cópias no mundo todo. A segunda versão do jogo tem uma nova seleção de músicas, e permite que os participantes contabilizem o número de calorias gastas durante os exercícios.

Marca global de estilo de vida que mistura fitness, entretenimento e cultura para oferecer uma malhação com dança e festa





Luiz Moura  
Gestor do Portal Esportivo MKPRO  
E-mail: mkpro01@gmail.com  
Site: www.mkpro.com.br

## Retenção De Clientes Pós Carnaval

**A**o analisarmos nosso planejamento sobre a retenção de clientes, torna-se evidente que a manutenção do período setembro-março pode ocasionar uma grande variação no fluxo de pessoas que aderem ao seu serviço, seja ela em academia, clínica, SPA ou em atendimento residencial.

A motivação para treinar em alguns perfis de clientes, se dá mediante as estações do ano, onde buscam um “corpinho” melhor para ser exibido no verão, com roupas curtas e num período de férias e menos obrigações com a vestimenta.

No período pós carnaval, época em que todos já curtiram praias, rios, clubes e piscinas, a tendência é que o número de alunos/clientes diminuam, e é o que mais preocupa os prestadores de serviço, e surge uma pergunta básica: Quais as estratégias mais utilizadas para mantermos o padrão de rentabilidade nesse período?

Em primeiro lugar pensaríamos em ter um plano anual, onde o cliente já teria assegurado o valor das mensalidades...mas e depois, se o cliente não quiser renovar... percebemos que foi falha no CRM, pois a Gestão do relacionamento com o cliente, torna essa aproxima-

ção e percepção do que podemos realizar para atender a expectativa quando prestamos algum serviço. Nos dias posteriores ao Carnaval ainda podemos fazer eventos festivos de encerramento do período, e obviamente que podemos oferecer uma meta aos clientes quando esse período acaba. Exemplificando essa meta, conciliamos as programações de corrida de rua, que ocorrem mensalmente em São Paulo. As pessoas agem conforme as motivações, e precisamos apresentar soluções e opções para que sejam estimuladas. Planejar um treino de 30 dias, com variações de estímulo, visando a participação numa prova de 5 km (caminhada ou corrida), serve para seqüenciarmos e garantirmos a renovação dos planos de adesão as atividades físicas. A realização de “competições” como circuitos internos, corridas e caminhadas na própria academia, festivais de natação, aulas com Dj’s ou banda tocando ao vivo, onde cada cliente pode trazer até 3 amigos para participar, gerando uma movimentação maior nas atividades, apresentando um ambiente agradável para novas pessoas, e claro, tudo isso registrado em vídeo e fotos para edição futura, e posterior apresentação em períodos determinados (horários que mais precisam de alunos), e com isso motivar a continuidade para a próxima estação do ano.

Lembrando que a satisfação do cliente, é o que gera recursos e atrai mais pessoas, fazendo com que possamos manter nosso padrão financeiro na gestão da empresa. Trazendo amigos para realizar atividades em conjunto, certamente motiva os futuros e atuais clientes, pois na maioria das vezes é esse o público que precisamos manter, o que torna evidente que os amantes da atividade física, certamente continuam por gostar da atividade, independente de chuva, sol ou estações do ano. Os “clientes de verão” precisam ser motivados a continuar, e entendendo bem sua característica e necessidade, certamente esse contato fará com que o mesmo renove seu plano de adesão. Elucidamos com isso, que tratamos de pessoas, e que elas precisam ser ouvidas. Ferramentas de marketing, estratégias de retenção, consultoria com gestores famosos são opções de planejamento e que certamente auxiliam o processo de venda. Mas nada se compara, as pesquisas internas, a aproximação do proprietário/gestor com o público, ou a motivação do profissional para entender seu papel na empresa. Tenha sempre disponibilidade para acompanhar seu negócio, escutar as pessoas e ser gentil, assim o ambiente fica mais favorável ao sucesso.

**Vamos em frente!**



O PORTAL ESPORTIVO MKPRO atua na qualificação e desenvolvimento profissional, além da promoção de eventos e produtos no segmento esportivo.

Promovendo seu evento no Portal Esportivo MKPRO obterá excelentes resultados devido ao público que acompanha o nosso trabalho, evidenciando a importância do segmento multidisciplinar que visa a saúde e a segurança populacional e as estratégias do mercado profissional em áreas como Medicina Esportiva, Educação Física, Marketing Esportivo, Administração e Gestão Esportiva, Direito Desportivo, Nutrição Esportiva, Psicologia Esportiva e Pedagogia. Seja bem vindo ao sucesso e conquiste o mercado.

**FAÇA PARTE VOCÊ TAMBÉM DO PORTAL ESPORTIVO MKPRO**

[www.mkpro.com.br](http://www.mkpro.com.br)

**S P O R T M I X**



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



**B | I O M | A | X**

[www.sportmix.com.br](http://www.sportmix.com.br) • Fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200



Paulo "Magoo" Behr  
Diretor de Treinamento da 4Utrainers  
E-mail / facebook: magoo4utrainers@gmail.com

## Novos e fieis clientes com o TRX™ Suspension Training™

**A** pós meia década da sua criação, o TRX™ Suspension Training™ desembarcou no Brasil no final de 2010 oferecendo uma maneira nova e simples de treinar o corpo inteiro. Mas afinal, o que é o treinamento em suspensão? Treinar com o peso do próprio corpo não é coisa nova, pois já existia desde a antiguidade. A experiência de Randy Hertrick – fuzileiro naval dos Navy SEALs – em campanhas militares por lugares críticos gerou a necessidade de elaborar uma forma de treinar que não dependesse de equipamentos complexos, pesados ou volumosos. Logo que voltou definitivamente aos Estados Unidos, uniu sua experiência ao conhecimento atual e desenvolveu o TRX™: uma marca registrada, um equipamento portátil revolucionário, um amplo arsenal de exercícios e uma metodologia única de treinamento, que já nos primeiros anos invadiu os centros norte americanos de treinamento e fitness. Hoje o TRX está em todos os continentes em mais de 80 países com formatos de treinamento individual e coletivo para qualquer centro de treinamento ou profissional qualificado.

Há três anos o TRX explora o ambiente coletivo do treinamento em suspensão, em formatos com ou sem música, pequenos grupos ou classes no timetable do fitness em grupo, alcançando todos os níveis de aptidão e qualquer qualidade física específica – força, flexibilidade, equilíbrio, treinamento cardiorrespiratório, agilidade, velocidade, etc, alcançando grandes e pequenos negócios. Em Porto Alegre (RS), a Academia Alternativa ([www.academiaalternativa.com.br](http://www.academiaalternativa.com.br)) finaliza a construção de um estúdio com 110m<sup>2</sup> para uso exclusivo do TRX, com investimento estimado em mais de 250 mil reais. "Calculamos

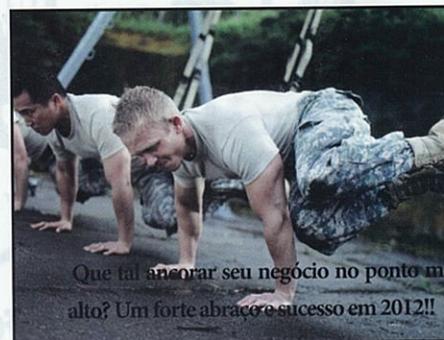
um aumento de 30% a 40% no número de clientes e o retorno do investimento entre 18 e 24 meses, o que caracteriza um desafio sustentável para a nossa equipe de 18 instrutores certificados pela TRX", analisa Ricardo Paranhos, proprietário das duas unidades da academia na capital gaúcha. Na maioria dos casos, as academias e estúdios estão adquirindo suportes profissionais ou adaptando suas estruturas físicas para atender entre 4 e 18 clientes por sessão, de acordo com os relatos de gestores que entram em contato conosco. Mais do que uma "modalidade" na grade das aulas em grupo, o TRX leva vantagens administrativas e comerciais que são atraentes para pequenos e grandes investidores do fitness:

- Certificação profissional com Treinadores brasileiros formados pela própria TRX USA. Um dia de imersão teórico-prático no TRX (nas versões treinamento individual ou coletivo) na única certificação em treinamento em suspensão válida no mundo.
- Suporte técnico e atualização para profissionais e empresas de fitness após o treinamento dos profissionais, através dos canais online ou pelo SAC TRX Brasil.
- Um equipamento portátil (TRX Pro Pack ou TRX Club Pack), com pouca manutenção, longa vida útil e investimento competitivo, comparado com outros equipamentos de fitness coletivo. Sua construção com tecnologia militar (a mesma usada em pára-quedas militares) absorve trações vigorosas e promove altíssimo grau de segurança ao usuário.
- Soluções de ancoragem com baixo investimento que podem ser construídas a partir da estrutura física da academia ou através da própria TRX Brasil (teto, parede, suportes fixos ou portáteis para 6 a 18 TRX, em am-

bientes fechados ou áreas livres, estações para estúdios de pilates ou musculação, etc), em espaços específicos ou maximizando o uso da sala de ginástica.

- Possibilidade de elaborar um grande número de classes com objetivos distintos, diversos perfis de clientes, com ou sem música e somente um equipamento.
- Um pacote completo com suporte importado (para estúdios pequenos, estações na musculação ou salas de ginástica) com 6, 12 ou 18 TRX permite um investimento menor que uma esteira de boa qualidade...

O TRX™ é uma realidade no Brasil e no mundo que ainda está no início da sua jornada na história do fitness. Suas aplicações estão longe da saturação criativa e a cada curso o conhecimento é atualizado. Apesar de encontrarmos instrutores que afirmam trabalhar com "TRX" sem a certificação internacional, recomendamos firmemente que os profissionais atendam seus clientes após o curso oficial TRX™. No mercado atual é fundamental entender a essência do desenvolvimento de produtos e serviços para garantir a excelência no atendimento de resultados. A bibliografia TRX é completa, permitindo um salto profissional e competitivo para profissionais e centros de fitness. Para conhecer mais o TRX e obter informações das certificações e compra de produtos, acesse [www.trxtraining.com.br](http://www.trxtraining.com.br) ou nossa página no facebook – [www.facebook.com/TRXBRASIL](http://www.facebook.com/TRXBRASIL).



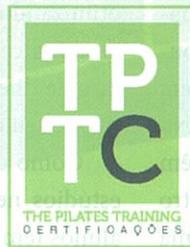
Que tal ancorar seu negócio no ponto mais alto? Um forte abraço e sucesso em 2012!!

# "UMA NOVA MARCA" O MESMO CONCEITO: EXCELÊNCIA NO ENSINO DO MÉTODO PILATES.

A TPTC inova mais uma vez com a metodologia Update and Evidence e oferece os melhores cursos de capacitação no Método Pilates e comprova o melhor corpo docente do mercado.

Empresário, Participe do programa de credenciamento e leve a TPTC para a sua cidade e aumente o faturamento do seu studio.

Profissional, venha para o time de profissionais mais bem qualificados do mercado, **venha para a TPTC.**



WWW.THEPILATESTRAINING.COM • CURSOS@THEPILATESTRAINING.COM

0800 7736026 ramal 4309

# COMPARE E COMPROVE O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO DO MERCADO.

A **Equipilates** oferece o que há de melhor em tecnologia na fabricação dos melhores equipamentos de Pilates do mercado. Nossa fábrica está instalada em um galpão equipado com aparelhos modernos e mão de obra altamente qualificada.



**EQUIPILATES**  
equipamentos & acessórios

Reformer

WWW.EQUIPILATES.COM.BR

Tel.: 0800 095 6991 | Rua Anita Garibaldi nº 170, Liberdade - Resende - RJ.

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

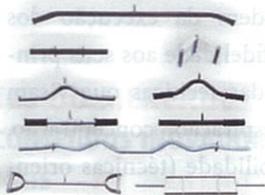
# OUTFITmixx

**VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS**

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

**Novos**

**Reformados**



**Produtos Exclusivo  
Para limpeza de  
tapeçaria, metalão  
carenagem e Silicon**



*Suprema*



Site: [www.outfitmixx.webnode.com.br](http://www.outfitmixx.webnode.com.br)

E-mail: [outfitmixx@ig.com.br](mailto:outfitmixx@ig.com.br)

Msn: [luci-mg@hotmail.com](mailto:luci-mg@hotmail.com)

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

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

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



André Lima  
Prof. de Ed. Física, Pós-graduado em Adm. e Marketing  
E-mail: contato@pilatesandrelima.com.br  
Site: www.pilatesandrelima.com.br

## Retendo por Modalidade

**T**endo em vista o grande interesse da população em relação aos cuidados com a saúde, a qualidade de vida e estética, estimulados, principalmente, pelos veículos de comunicação, a procura por programas de condicionamento físico se intensificou nas academias. Atividades menos tradicionais estão ganhando espaço na escolha da população, como o treinamento funcional e o Pilates.

O Método Pilates, foi criado por Joseph Pilates durante a primeira guerra mundial, na Alemanha, para recuperar lesionados e pessoas com problemas posturais. Na década de 20 ele migrou para Nova York levando suas visões diferenciadas sobre exercício físico e fitness.

Os benefícios do Método Pilates somente dependem da execução dos exercícios com fidelidade aos seus princípios. Através das técnicas que visam relaxamento, respiração, concentração, controle e flexibilidade (técnicas orientais) somados a ênfase no movimento com força (técnicas ocidentais), surgiu a essência do Método Pilates.

Os exercícios no Método Pilates deverão ser executados com muita atenção, pensando sempre em quais músculos estão realizando o movimento. Isto vai ajudar o sistema nervoso central a mandar o maior número de impulsos nervosos para o exercício. Se sua mente e seu corpo estiverem trabalhando juntos, os movimentos irão ter uma maior eficiência - os movimentos devem ser completamente controlados pela mente. Os movimentos e atividades que não são controlados pela mente, levam a um

conjunto de exercícios sem objetivo.

Segundo Pilates, o corpo humano tem um centro de força onde se originam todos os movimentos. Joseph Pilates chamou esse centro de força de powerhouse (casa de força): situado no abdômen, parte inferior das costas e os glúteos. No Método Pilates, todos os exercícios têm como foco o fortalecimento desse centro de força, de forma a proporcionar uma estabilização do dorso, permitindo que o corpo esteja, durante todo o movimento, em um alongamento axial.

Pilates gostava de resumir seu método como um "movimento fluído a partir do centro de força para fora". Qualquer movimento tem que ser realizado da forma mais harmônica possível, os movimentos devem ser contínuos e ritmados. O aluno deve estar sempre em posição de alinhamento corporal, estando atento para possíveis compensações, que poderão levar a exercícios inadequados - possíveis causadores de lesão.

E as lesões são também uma das principais causas da procura por esse método. As lesões da "vida moderna". Hérnia de disco, lombalgia, cervicalgia... A maioria dos alunos procuram os estúdios de Pilates para tratar essas lesões e têm excelentes resultados e depois de recuperados, continuam fazendo Pilates pois percebem também as melhorias no tônus muscular, na postura e na consciência corporal, com isso, evitam futuras lesões e algias.

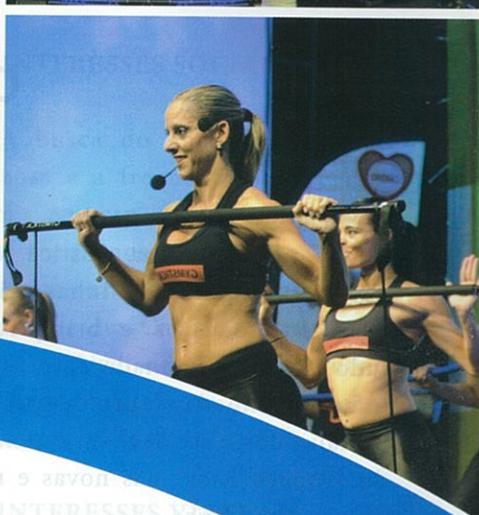
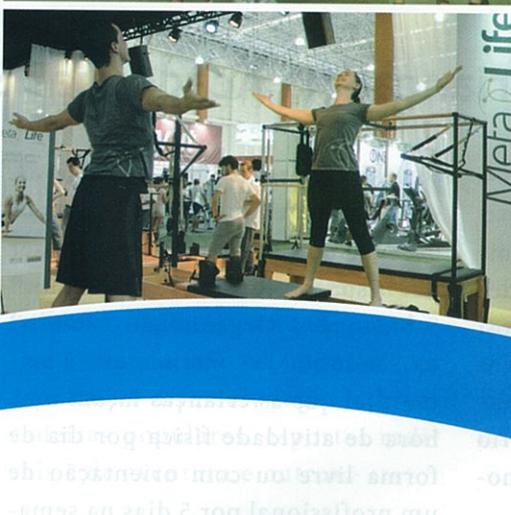
Além dessas melhorias na saúde e na qualidade de vida, o que atrai esses alunos aos estúdios de Pilates é o aten-

dimento praticamente personalizado. Numa aula de Pilates, no máximo 3 ou 4 alunos fazem aula ao mesmo tempo, otimizando a atenção do professor. E também cada aluno tem um programa de aula diferente, respeitando seus objetivos e seu condicionamento.

Como o crescimento do número de estúdios nesses últimos cinco anos, os alunos têm muitas opções, além do Método Pilates ser um método universal, as aulas, os exercícios e os aparelhos não vão mudar. O que vai diferenciar um estúdio ou uma aula da outra é o modo como o professor trabalha. Ou seja, o que vai fazer um aluno escolher um estúdio em detrimento à outro é o **ATEN-DIMENTO!!!!**

Do atendimento telefônico a um email de aniversário, tudo é percebido e levado em consideração na escolha de um cliente (aluno) em um determinado estúdio. Hoje em dia os clientes estão muito mais exigentes, eles não querem apenas o básico (uma aula de Pilates, no caso), eles querem um excelente atendimento. Querem ser bem recebidos, bem acolhidos...Detalhes simples que passam despercebidos pelo professor, ou pelo gerente, coordenador, podem custar a retenção desse cliente afetando sua fidelização.

Por isso, além da estudar a biomecânica e a fisiologia aplicada ao Pilates, precisamos cuidar também do atendimento prestado aos nossos clientes, **pois isso será um diferencial em suas carreiras. \$uce\$\$o à todos!!!**



# 22ª Fitness Brasil INTERNACIONAL

28 DE ABRIL A 1 DE MAIO DE 2012 - SANTOS, SP

**94 CURSOS COM OS MAIORES PALESTRANTES DO MERCADO**

**GRANDES NOMES NACIONAIS E INTERNACIONAIS COM CONTEÚDOS INOVADORES**

**PARA ATUALIZAÇÃO DE PROFISSIONAIS**

MUSCULAÇÃO E PERSONAL TRAINING, BEM-ESTAR, TREINAMENTO FUNCIONAL, FITNESS E GINÁSTICA, ACQUA FITNESS, ESPORTES, FB SCIENCE, NUTRIÇÃO, FISIOTERAPIA, CARREIRA E NEGÓCIOS, ESCOLAR E RECREAÇÃO, LAZER E ENTRETENIMENTO

**Confira o módulo especial de GESTÃO e NEGÓCIOS**

**EXPO FITNESS BRASIL: MAIS DE 100 EXPOSITORES**

EQUIPAMENTOS, ACESSÓRIOS, METODOLOGIAS, SISTEMA DE ACESSO, SOFTWARES, FRANQUIAS, LICENCIAMENTOS E MUITO MAIS

FITNESSBRASIL.COM.BR • (11) 5095-2699

 [TWITTER.COM/FITNESSBRASIL](http://TWITTER.COM/FITNESSBRASIL)

 [FACEBOOK.COM/FITNESSBRASIL](http://FACEBOOK.COM/FITNESSBRASIL)

MARCAS OFICIAIS

MARCA ESPORTIVA



EQUIPAMENTO



NUTRIÇÃO ESPORTIVA



PROGRAMA DE FITNESS



REALIZAÇÃO





Tiago Aquino da Costa  
Docente UNIBAN, Coord. do curso de Pós em Recreação e Lazer  
E-mail: paçoca@professorpacoca.com.br  
Tel: 11 7673-4671

## Crianças Na Academia? Sim!

**T**rapézio, cama elástica, colchões, piscina de bolinhas, videogames interativos e brinquedos; tudo isso acompanhado de músicas infantis animadas e professores especializados. Esse deve ser o cenário do “Espaço Kids” nas novas e modernas Academias.

Com a descoberta do fenômeno “Atividade Física” na década de 70, as Academias tornaram-se fundamentais na popularização desta saudável prática. Atualmente, as Academias estão se modernizando e reinventando os seus conceitos, espaços e valores, para que assim, possam conquistar outros públicos, como o Infantil.

A Academia, para nós, é entendida como uma organização especializada na prestação de serviços relacionados às atividades físicas e corporais. Embora, muitas vezes, não construídas para tal finalidade, ela se apresenta, também, como um espaço de convivência social.

Os Estados Unidos foi o primeiro país no mundo, a perceber a importância do público infantil nas Academias. Criou-se então espaços lúdicos adequados às crianças, e passaram a oferecer vivências corporais cada vez mais “ao gosto” do novo público.

Você quer bons motivos para ter um “Espaço Kids” em sua academia? Sabia que a Organização Mundial da Saúde (OMS) entende que é primordial que as crianças façam uma hora de atividade física por dia de forma livre ou com orientação de um profissional por 5 dias na semana? E que cada vez mais é difundida a prática da atividade física para crianças no combate à obesidade infantil e o sedentarismo? E aonde que os pais colocarão os filhos para fazer tanta atividade física assim? Se não for na sua academia, com certeza será em outra concorrente!

A evolução do homem e da sociedade nos mostra cada vez mais a necessidade “urgente” das Academias em atender a todos os públicos e a reapropriação da Ludicidade e do Bem Estar em suas respectivas ações/ atividades. O filósofo holandês Johan Huizinga, em 1938, escreveu em seu livro “Homo Ludens” que o elemento lúdico foi e é a base do desenvolvimento da civilização humana. Huizinga afirma ainda que o Lúdico é tão essencial quanto o raciocínio (Homo Sapiens), a fabricação de objetivos (Homo Faber), e complemento com a importância da conectividade virtual (Homo Virtua) e do homem que busca uma melhor qualidade de vida (Homo Qualis).

No lugar de esteiras grandes e bicicletas ergométricas de última geração estão plintos, colchões, mini-trampolins; ao invés de aparelhos revolucionários e pesos livres de musculação, estão os brinquedos, os jogos de tabuleiro e as bolas; e no lugar de espelhos nas paredes, estão desenhos coloridos e grandes quebra-cabeças. Esse é o espaço, nas Academias, inventado especialmente para as crianças e jovens praticarem atividades físicas, esportivas e recreativas.

Trazer o público infantil para dentro das Academias, é oferecer segurança e conforto também aos pais, pois enquanto eles treinam, seus filhos estão participando das atividades oferecidas, e consequentemente de desenvolvendo de forma integral: físico-motor, afetivo-social e psicológico.

Por favor, não limitemos aqui o Espaço Kids, como uma área quadrada na forma de “aquário” e com atividades não-produtivas. Pensemos sim, num espaço lúdico que ofereça oportunidades da criança se desenvolver e que as atividades explorem todo o ambiente da academia, como as salas de ginástica, quadras e piscina.

A criação do Espaço Kids nas

Academias deve apresentar tais objetivos:

- As atividades oferecidas ao público infantil devem apresentar “estrutura e adequação pedagógica” coerentes para cada faixa etária;

- A programação das atividades deve oportunizar a prática de mais de uma modalidade no tempo em que a criança está na academia;

- Para o acompanhamento dos pais, o Espaço Kids deve ter uma ferramenta eficiente de comunicação, seja um boletim informativo, um canal nas redes sociais, ou o próprio site da Academia; e

- A academia deve oferecer atividades especiais e temáticas, afim de integrar pais e filhos.

A realização de qualquer atividade física e/ou recreativa envolve a satisfação de aspirações de seus praticantes. É necessário então que os profissionais envolvidos conheçam os conteúdos que satisfaçam os vários interesses, estimulando a participação e fidelizando a nova e exigente clientela.

Apresento de forma inédita para você, caro gestor, as possibilidades de atividades física e recreativas a serem aplicadas no seu “Espaço Kids”. Elas são baseadas nos Interesses Culturais do Lazer que são fundamentados por Dumazedier (1980), sendo-os: físicos, artísticos, manuais, intelectuais e sociais, complementados pelos Interesses

Turísticos (CAMARGO, 1986) e Virtuais (SCHWARTZ, 2004).

## INTERESSES FÍSICOS

As atividades de Interesses Físicos são aquelas que utilizam o movimento corporal como principal ação da criança. Essas atividades variam de baixa a alta intensidade, sendo-as: ginástica infantil, modalidades esportivas diversas, jogos e brincadeiras populares, esportes radicais e de aventura e outros.

## INTERESSES ARTÍSTICOS

O campo de domínio dos interesses artísticos baseia-se na imaginação e experimentação artística da diversidade cultural. Suas atividades são: dança regionais (folclórico) e clássica (ballet), jazz, atividades circenses, oficinas de teatro e outros.

## INTERESSES MANUAIS

Os interesses manuais estimulam a capacidade de criação por parte das crianças, transformando suas ideias em ações. As atividades são: oficinas de artes e bricolagem. Utiliza-se aqui a filosofia do “Do Yourself” – Faça você mesmo!

## INTERESSES INTELECTUAIS

Já nos interesses intelectuais estimula-se o raciocínio e as novas experimentações desafiadoras, como os jogos de tabuleiro (dama, xadrez, gamão, ludo, futebol de

botão) e outros.

## INTERESSES SOCIAIS

A busca do encontro entre as pessoas e a frequência na participação em espaços de convivência acontecem nos interesses sociais. Portanto as atividades especiais, como Dia das Crianças, Dia da Família, Festival de Nataçao e outros são fundamentais no planejamento do “Espaço Kids”.

## INTERESSES VIRTUAIS

Os interesses virtuais são contemplados pela experimentação das atividades virtuais, como videogames interativos e que estimulam o movimento corporal e/ou a apreciação de um bom filme na hora de descanso das crianças, por exemplo.

Tendo em vista os conteúdos dimensionados acima, é preciso então que o Espaço Kids seja uma área adequada aos desejos da criança e que a prática das atividades físicas, esportivas e recreativas, com alegria e diversão, e possibilite o seu respectivo desenvolvimento integral.

O que está esperando para implantar o Espaço Kids em sua Academia? Aqui vão minhas dicas: busque inspiração no sorriso de uma criança, acredite no potencial mercadológico da nova clientela e busque inovações para a sua empresa!

**Abraços Lúdicos dos Professores Tiago Aquino (Paçoca) e Raul Junior (Chambinho).**



Carolina Robortella Della Volpe  
Proprietária Curves Casa Verde  
E-mail: carol.rdv@gmail.com

## Falta Tempo Para Cuidar De Você Mesma?

**C**olocar a culpa no marido, nos filhos, na casa e se bobear, até no cachorro para não ter tempo de não fazer atividade física, é melhor arrumar outra desculpa para manter a roupa de ginástica no guarda-roupa. Atualmente, a correria do dia-a-dia faz com que as mulheres deixem de fazer atividade física para cuidar do seu corpo e do seu bem-estar.

Os motivos que levam a mulher a se afastar da atividade física são: falta de tempo, ambiente intimidador, complexidade dos exercícios, alto custo nas mensalidades e falta de motivação.

Mas segundo **Carolina Robortella Della Volpe Baghin**, educadora física e proprietária da unidade Curves Casa Verde, as mulheres com uma rotina muito corrida, já têm uma academia especializada para elas que supre as necessidades para o cuidado com a saúde e o bem-estar. Pois, ao contrário das demais academias, enquanto é trabalhado um músculo de cada vez, e aparte aeróbica (esteira, bicicleta, etc) separada do exercício de força (musculação), o que faz com que as aulas se tornem mais demoradas, chegando até 1h30 por dia, na rede de academias para mulheres, elas fazem o exercício aeróbico e fortalece todos os principais grupos musculares em uma única aula de 30 minutos.

Além disso, a rede utiliza tecnologia de ponta e organização eficiente do tempo para se adaptar à vida da grande maioria das mulheres, principalmente daquelas que juram não ter tempo para fazer atividade física e a aluna desfruta de mais serviços (apoio nutricional, por

exemplo) por um preço bem inferior à média das demais redes e ainda tem à sua disposição um lugar exclusivamente feminino e aconchegante, uma rotina de exercícios rápida, simples e eficiente e, claro, apoio e atenção constante das professoras.

Confira as dicas de Carolina de como inserir a atividade física na rotina sem deixar os compromissos de lado:

- **Planejamento antecipado:** escreva todos os compromissos da sua semana. Divida-os entre as atividades prioritárias e secundárias. Identifique entre as atividades secundárias a que menos lhe traz felicidade ou aquela que é descartável. Assim você

já sabe em que hora e dia pode se exercitar.

- **Encontre uma companhia:** a dica é sempre ter alguém que compartilhe da mesma necessidade para uma ter o apoio da outra.

- **Compromisso com você:** para que seu objetivo dê certo, comprometa-se com você mesma. Adaptar-se a essa nova rotina é muito importante.

Lembre-se que, reorganizar sua rotina diária é tão importante para o sucesso na vida pessoal e profissional. Fazer uma atividade física é um carregador de energia do corpo humano, o que te deixará mais disposta e produtiva para o seu dia-a-dia.

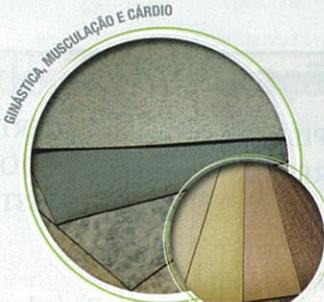


# Pisos Vedovati! A solução ideal para toda academia

- ✓ Versáteis
- ✓ Antiderrapantes
- ✓ Resistentes
- ✓ Duráveis
- ✓ Fáceis de limpar
- ✓ Fáceis de instalar



**PESO LIVRE**  
**Linha Borracha**  
Alta capacidade absorção impactos;  
Alta resistência a quedas de halteres e anilhas;  
Reduz barulho no ambiente.



**GINÁSTICA, MUSCULAÇÃO E CÁRDIO**  
**Linha Vinífibra**  
Cores que imitam madeira e granito  
valorizando sua academia,  
Beleza e versatilidade;  
Resistência e durabilidade.



**VESTIÁRIOS**  
**Linha EPV**  
Possui sistema de encaixe;  
Drenagem automática da água;  
Preveni escorregões e quedas;  
Leves, práticos e fáceis de limpar;



**NOVAVEDOVATI**  
Soluções em pisos de borracha e revestimentos

Solicite uma proposta 18 3917 4669 - 8139 2052

[www.novavedovati.com.br/academia](http://www.novavedovati.com.br/academia) • Presidente Prudente - SP

## PRECISANDO DE ÓTIMOS COORDENADORES, GERENTES, CONSULTORAS DE VENDA, PROFESSORES E ESTAGIÁRIOS ?



**fitnessmais**  
Consultoria e Educação em Fitness

### RH Mais - Seleção e Recrutamento para profissionais do mercado de fitness

Nossa divulgação em diversas formas de mídia, um amplo contato com empresas do setor, e toda a base de alunos que passam pelo centro de treinamento da Escola de Excelência da Fitness Mais, favorece a oferta de profissionais qualificados, refinando sua busca e tornando nosso processo seletivo assertivo e dinâmico. Com isso, tempo e dinheiro são poupados em recolocações e novas contratações.

QUALIDADE

AGILIDADE

ECONOMIA

EFICIÊNCIA

CONFIDENCIALIDADE

CONHEÇA ALGUNS CLIENTES QUE DIVULGAM SUAS VAGAS CONOSCO:

MONDAY, CONTOURS, CIA ATHLETICA, LEVITAS, BODY CHECK, FULL TIME, TOP FORM, ENTRE OUTRAS

SOLICITE UMA PROPOSTA SEM COMPROMISSO ATRAVÉS DO  
[FITNESSMAIS@FITNESSMAIS.COM.BR](mailto:FITNESSMAIS@FITNESSMAIS.COM.BR)

[WWW.FITNESSMAIS.COM.BR](http://WWW.FITNESSMAIS.COM.BR)

11 2966-4349 - 11 2084-0310

# Cursos

## CERTIFICAÇÃO EM PILATES ESTÚDIO COM APARELHOS 70 Horas

**Período:** Fevereiro e Março em São Paulo  
**Datas:** 25 e 26/02, 10 e 11/03, 17 e 18/03, 24 e 25/03 e 31/03 e 01/04  
**Horários:** Sábados das 9h às 18h e domingo das 8h às 13h

[www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)

## CERTIFICAÇÃO PARA COORDENADORES E GESTORES TÉCNICOS 70 Horas

**Período:** Março a Junho em São Paulo  
**Data:** 10/03, 24/03, 14/04, 28/04, 12/05, 26/05, 02/06, 16/06 e 24/06  
**Horários:** Sábados das 9h às 18h

[www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)

## CERTIFICAÇÃO EM MUSCULAÇÃO, AVALIAÇÃO FÍSICA E PERSONAL TRAINER 64 Horas

**Período:** Maio a Dezembro  
**Datas:** 20/05, 17/06, 22/07, 19/08, 23/09, 21/10, 11/11 e 09/12  
**Horário:** Domingos das 9h às 18h

[www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)

## CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL NÍVEL BRONZE SCHWINN CYCLING 15 Horas

**Período:** Março  
**Datas:** 10 e 11/03 em São Paulo  
**Horário:** Sábado e Domingo das 9h às 18h

[www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)

## CERTIFICAÇÃO EM TREINAMENTO FUNCIONAL 16 Horas

**Período:** Abril  
**Datas:** 21 e 22/04/2012 em São Paulo  
**Horário:** Sábado e Domingo das 9h às 18h

[www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)

## CURSO PARA TREINADOR DE FUTEBOL

**Local:** Roma **Próxima Turma:** 27 de abril  
**Chancela:** Escola Européia de Futebol, Universidade Européia de Roma, Clube Atlético Milano, Centro Esportivo Italiano, Movimento pela Cultura e Ética no Esporte, Embaixada Brasileira em Roma. Curso com Tradução Simultânea do Italiano para Português  
**Investimento:** 2150 EUROS (pagamento parcelado)

[www.mkpro.com.br](http://www.mkpro.com.br)

## CURSO DE ATUALIZAÇÃO EM FUTEBOL

**Local:** São Paulo  
**Próxima Turma:** 10 de março de 2012  
**Investimento:** R\$ 69,00 (até 25/02/2012) e R\$ 80,00 (após 25/02/2012) e R\$120,00 (após 06/03/2012)

[www.mkpro.com.br](http://www.mkpro.com.br)

## CURSO DE PARADISE CUP

**Local:** Caribe  
Participação em Torneio de Futebol para adultos (masculino e feminino), com Hospedagem em Resort 5 Estrelas no Caribe  
**Próxima Edição:** Outubro de 2012  
Pacote Completo + Aéreo: 3500 dólares (pagamento parcelado)

[www.mkpro.com.br](http://www.mkpro.com.br)

## CURSO DE TREINAMENTO FUNCIONAL MOVIMENTE STUDIO

**Local:** São Paulo  
**Data:** 14 de abril  
**Investimento:** R\$150,00  
**Informações:** [movimente@movimentestudio.com.br](mailto:movimente@movimentestudio.com.br)

[www.mkpro.com.br](http://www.mkpro.com.br)

## A evolução dos canais de comunicação

**P**or que as empresas de sucesso estão investindo muito em sites com novos formatos? Por que as empresas de comunicação, inclusive a TV, estão investindo cada vez mais em portais? E por que as revistas e outros canais de comunicação convencionais estão investindo cada vez mais em site e revistas digitais? Na verdade, por um motivo muito simples: elas se complementam.

Se pararmos para pensar, por que não investir? O Brasil está entre os dez países do mundo com maior número de internautas. Há algum tempo, nós imaginávamos que com o advento dos veículos de informações online, iríamos matar os jornais. Isso já tinha acontecido com o rádio, mas os jornais não morreram. Aconteceu também com os sites, mas, novamente, os jornais não morreram. E hoje, temos edições online disponíveis, e muitas delas gratuitas, dos jornais que são comprados ou vendidos nas bancas.

O que isso significa? Bom, significa que você, como leitor ou investidor, continuará a ter a sua disposição um canal de uma revista chamada de convencional (impresa), em que poderá, provavelmente, apreciar mais as análises, ou seja, apreciar mais um tipo de experiên-

cia que não é possível entregar digitalmente. Por outro lado, e por se complementarem, as revistas digitais, os blogs e os portais, que são a grande tendência de hoje, são muito mais dinâmicos em suas informações; podem, realmente, entregar conteúdos diferentes, passando ao mesmo tempo uma experiência também diferente ao leitor. Talvez, não tenham tanta análise, não sejam tão profundos por precisarem estar no ar o tempo inteiro e em constante atualização. Mas esses veículos digitais têm as vantagens de te oferecerem, em qualquer lugar onde você estiver plugado com o smartphone ou computador, o acesso a uma análise rápida de alguma informação por meio de um arquivo, como uma revista ou um jornal convencional.

Na minha opinião, continuará a crescer cada vez mais esse nicho de revistas digitais, estamos só no início disso. A própria *Empresário Fitness* está lançando sua edição digital, que sairá dia 20 de abril, e é um exemplo de uma editora atenta com as tendências e preocupada em oferecer ao seu leitor o que há de mais moderno. Seria muito mais fácil, por exemplo, transformar uma edição bimestral em mensal, mas a *Revista Empresário Fitness* foi além, criando um novo canal de comunicação e alternando a comunicação que ela já detém e faz com

excelência, com um novo canal, que também pretende desenvolver conhecimento.

Nesse sentido, creio que os leitores serão muito bem atendidos. Aqueles que têm por preferência manter a informação em um formato digital e acessá-la de forma a qualquer hora, em qualquer lugar, terão essa possibilidade. Por sua vez, aqueles que ainda desejam e continuem a desejar ter uma coleção de revistas ou mesmo ter acesso a uma experiência mais cinestésica, continuam sendo atendidos. O importante aqui é que além de serem dois canais diferentes, as informações são complementares também.

Agora, a *Empresário*, por exemplo, pode entregar de forma mais completa as informações que ela desenvolve em suas matérias na revista impressa e, em sua versão digital vai se beneficiar de ter uma audiência ou um leitor, acostumado com essa linguagem e que está sedento por ainda mais informações.



Luis Perdomo

Administrador, palestrante e criador do Acade

Site: [www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)



Patrícia Totaro  
Arquitetura Esportiva  
Tel: 55 (11) 3081 0909  
E-mail: patricia@patriciatotaro.com.br

## Soluções Para Manter Os Vestiários Limpos E Confortáveis

**D**edico esta coluna a uma área de grande importância para seu negócio e sua relação direta com os alunos: o vestiário. Em 2008, uma grande rede de academias realizou uma pesquisa com seus visitantes e concluiu-se que: os vestiários representavam, para 75% dos entrevistados, o **segundo local** que mais os impressionava dentro das academias. Estas instalações também representam o padrão de limpeza da academia e o cuidado da mesma com seus alunos. Por isso, ressalto que o vestiário deve ter uma atenção especial dentro do projeto, pois ele pode significar conquista, retenção ou evasão de alunos.

O primeiro aspecto a ser considerado é o **planejamento** dessa área. Pense no fluxo dos alunos dentro do vestiário: o ideal é ter três áreas separadas - sanitários, área de troca e área de chuveiros. Os usos são diferentes e a separação dá muito mais conforto para os frequentadores, além de ajudar muito na limpeza, pois separa a área molhada da área seca. O fluxo ideal contempla que o aluno não passe pelo meio de quem está se trocando para usar os sanitários e lavar as mãos. Da mesma forma, a entrada da área dos chuveiros deve ser diretamente ligada à área de troca, onde ficam os bancos e armários. Quando existir sauna nesta área, a sua saída deve ser direta para a área molhada. Se academia tiver piscina, o ideal é ter uma saída direta dos vestiários para a piscina, além da **entrada principal**. Esta saída deve ser localizada próxima à área de chuveiros e

troca. Quando este cuidado é tomado e os vestiários são bem planejados não é necessário ter vestiários separados para piscina e musculação.

Outro ponto para um bom vestiário é que ele passe sensação de limpeza e sempre que há algo quebrado ou precisando de manutenção, mesmo que ele esteja limpo, a sensação é que ele encontra-se sujo. Portanto mantenha estas áreas sempre **conservadas e bem cuidadas**. Um ambiente mais claro também pode ajudar a promover este efeito de limpeza. Sugiro as lâmpadas amareladas, de temperatura de cor baixa, que deixam a instalação iluminada e aconchegante.

Outra solução que mantém os vestiários limpos é a colocação de grelhas para coletar a água de limpeza e a que sai dos pés das pessoas que não se enxugam no box. Falando de box, hoje em dia, é obrigatório que os chuveiros tenham divisórias e portas para vestiários femininos e masculinos. O material das divisórias pode ser granito, granilite, compensado naval, vidro ou mesmo alvenaria. Tanto faz, depende do estilo adotado por sua academia. Elas só não podem faltar! E para manter a limpeza é essencial definir se estas divisórias vão até embaixo, o que garante mais conforto ao aluno, porém são mais difíceis de limpar, ou se elas devem ter de 20 a 30 centímetros de altura do chão, ou seja, um pouco menos confortável, no entanto, mais fácil de limpar. Em ambos os casos sugiro ralos individuais.

Quando falamos de vestiário e higie-

nização não podemos deixar de mencionar os pisos. Eles precisam ser bonitos, antiderrapantes e fáceis de limpar. Uma equação difícil de conciliar, pois existem pouquíssimas opções de pisos antiderrapantes e fáceis de limpar e os disponíveis têm aspecto mais industrial e não agradam a todos os públicos. Já os pisos que agradam visualmente, ou são antiderrapantes e difíceis de limpar, ou são fáceis de limpar e escorregam. A decisão de qual piso usar tem que ser tomada com muito cuidado e não levar em conta somente o aspecto estético. Uma saída é colocar pisos não muito claros e antiderrapantes, porque a segurança dos alunos vem sempre em primeiro lugar.

Outra questão é o vestiário não ser muito abafado e úmido. Para isso, projeto ambientes com exaustores, que retiram o vapor, e em lugares muito quentes aconselho ar condicionado. Mas sempre que possível é bom optar por uma ventilação natural, isso ajuda a manter o ambiente mais seco e agradável.

Pense também nos detalhes, afinal eles auxiliam a manter o ambiente limpo. O melhor lugar para a saboneteira é perto (ou dentro) da cuba; as toalhas de papel não podem ficar longe das cubas, pois a água vai pingando da mão até se atingir o toalheiro, o que suja o chão e causa mais manutenção; o cesto de lixo deve estar perto do toalheiro; é fundamental ter onde apoiar a nécessaire ou bolsa enquanto se lava a mão, por isso o melhor é trabalhar com bancadas e não pias sem apoio; coloque também gan-



# Arquitetura



chos para toalha do lado de fora dos boxes de chuveiro e também dentro do box de sanitário para segurar as bolsas. Estes detalhes não custam quase nada e fazem toda a diferença!

As ideias apresentadas são alguns dos ingredientes para que os frequentadores e futuros alunos tenham uma boa impressão da academia, boas experiências e retornem, nosso principal objetivo.

**Pense nisso e Bom Projeto!**  
Um abraço, Patricia



Sua saúde na melhor Forma!



Preços Especiais para Academias e Lojas!

Estamos cadastrando Representantes em Todo Brasil

[www.flexsports.com.br](http://www.flexsports.com.br)

Vendas: 11 - 4105-9910 / 11- 3476 - 5353



Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto  
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP  
E-mail: prof.almirdf@hotmail.com

## Dicas de Escolha e Manutenção para Plataformas Vibratórias

A plataforma vibratória foi criada, por cientistas soviéticos para evitar a degradação muscular e óssea, causada pela ausência da força gravitacional em astronautas.

Pode aumentar a força voluntária e promover ativação muscular de músculos afetados por acidente vascular cerebral. Além de incentivar a formação de massa óssea, a plataforma vibratória estimula as fibras musculares de ação rápida, o que faz com que a musculatura do idoso melhore.

Dentre outros benefícios pode-se encontrar: melhora da marcha, equilíbrio corporal, capacidade motora, qualidade de vida e aptidão cardiorrespiratória.

### Como funciona:

AS PLATAFORMAS VIBRATÓRIAS consiste basicamente em 3 tipos de sistemas de funcionamento.

Sistema de transmissão de mancal ou balancim ligado a um redutor que é ligado na polia do motor.

Sistema de transmissão de mancal ou balancim ligado direto no motor com redutor final.

Sistema de transmissão com molas ligadas a um motor.

Em todos os sistemas são ligados a uma placa variadora de velocidade, para aumentar e diminuir a intensidade das vibrações.

### Limpeza Diária:

Use um pano úmido para retirar respingos de suor e poeira;

### Limpeza Mensal:

- Use pano úmido para retirar respingos de suor e poeira;

- Aplique WHITE CLEAN GEL ou cera automotiva em toda a parte metálica

- Aplique silicone em aerossol na carenagem sendo ela de fibra ou plástico exposta e no painel.

### Manutenção preventiva:

Algumas peças possuem desgaste natural e podem necessitar substituição após seu ciclo de uso ter sido completado ou ter apresentado algum defeito independente de estar ou não no período de garantia.

**MOLAS:** Substituir o kit completo a cada 18 meses ou quando ocorrer a primeira quebra



**PAINEL DIGITAL:** As baterias devem ser trocadas a cada 2 meses, dê preferência para as alcalinas



**BASE DE VIBRAÇÃO:** Substituir a cada 24 meses ou quando estiver gerando barulho anormal;



**CORREIA:** Trocar a cada 12 meses



**PLACA ELETRÔNICA:** Retire a base de vibração ou a carenagem e com um soprador e um aspirador remova a sujeira das partes internas e da placa eletrônica



**PARAFUSOS E PORCAS:** Verificar se os parafusos e porcas estão bem rosqueados e não apresentam manchas de ferrugem. Fazer essa verificação ao menos a cada 2 meses.

Visite a mais completa  
Feira de Nutrição Esportiva do Brasil.



**10 A 12/MAIO/2012**  
**TRANSAMERICA EXPO CENTER**

Uma oportunidade única de reunir em um mesmo local:

- Lojistas de Suplementos
- Farmácias
- Atletas e Personal Trainers
- Nutricionistas
- Proprietários e Coordenadores de Academias
- Empresários e Formadores de Opinião do Setor

**Eventos Paralelos:**

- Strongman Brasil
- Desafio Powerlifting Exponutrition
- Luta de Braço
- Bodybuilding Brasil Show
- Fitness Model Search
- 3ª Sports Nutrition Convention



OCTÓGONO OFICIAL PARA EXIBIÇÃO DE LUTAS!  
E mais: acessórios, equipamentos, vestuário,  
calçados, tatames, entre outros.

Fique por dentro de toda a programação e receba seu convite acessando o site [www.exponutrition.com.br](http://www.exponutrition.com.br)

Informações: (21) 3478-1999 ou [contato@exponutrition.com.br](mailto:contato@exponutrition.com.br)

Patrocínio:



Apoio:



Realização:



# Assine



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.

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

## Colaboradores da Edição

Edição 56 Janeiro - Fevereiro de 2012.

**Almir Facchinato**

**André Lima**

**Bruno Falcão**

**BSB Fitness Eventos**

**Carolina Robortella**

**Cleverson Lima**

**IHRSA Internacional**

**Leonardo Allevato**

**Luciano Saragossa**

**Luiz Moura**

**Luiz Perdomo**

**Patrícia Totaro**

**Paulo Amaral**

**Paulo Magoo**

**Physicus**

**Rio Sport Show**

**RSS Expo Nutrition**

**Supertech**

**Tiago Aquino**

**Zumba**

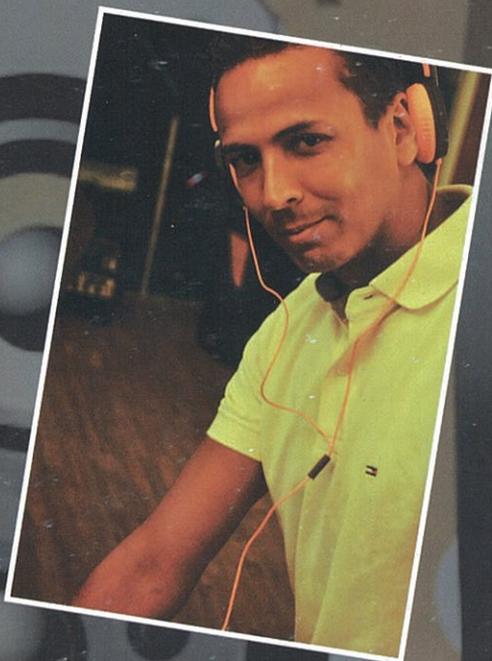
(Ordem Alfabética)



# PROMOÇÃO\*

10 CD'S - R\$50

22 CD'S - R\$100



Músicas para agitar ainda mais a sua aula  
com a qualidade BPMIX que você já conhece.  
*Emerson Paulistah*

[www.bpmixcds.com.br](http://www.bpmixcds.com.br)

\*promoção válida somente no site, frete não incluso



**BPMIXCDS** 13. 91672577 13. 78048965 ID 142\*13775

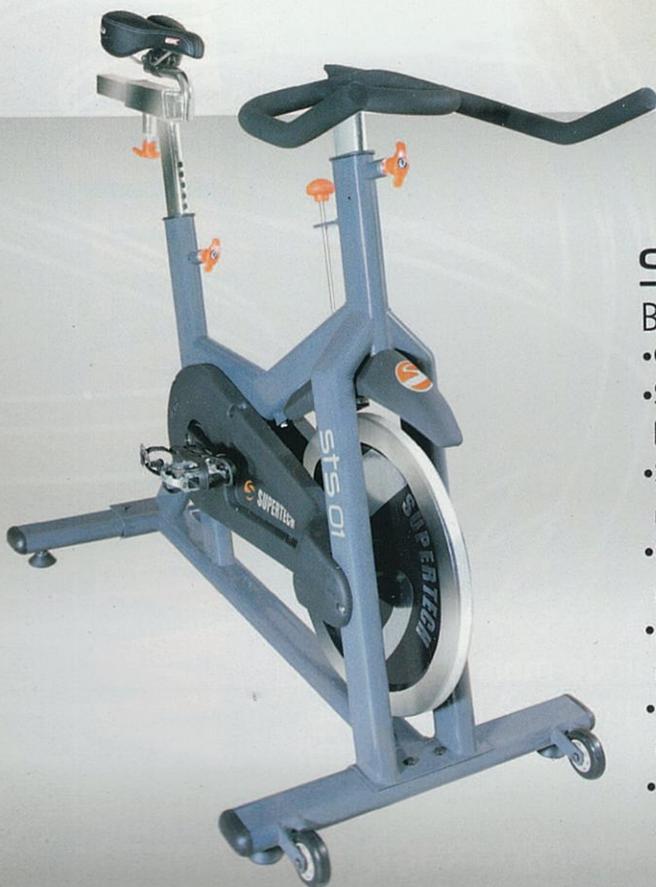
## LINHA 2012

Conheça a linha de Equipamentos Ergométricos da **Supertech Fitness** e descubra porque ela vem se tornando a escolha de cada vez mais clientes pelo Brasil.

### Mirage 2.0 I

Esteira Profissional com Inclinação

- Inclinação de 15°
- Motor Weg 2 HP de alta performance
- Velocidade de 1,8 a 18km/h
- Capacidade de utilização 150Kg
- Largura da manta 50cm
- 8 programas de treinamento
- 12 amortecedores de impacto
- Sensor de batimento cardíaco - Hand Grip
- Botões de acesso rápido



### Sts 01

Bike Indoor

- Capacidade máxima 150Kg
- Selim com regulagem vertical e horizontal
- Sistema de transmissão de alta resistência
- Guidom emborrachado com regulagem de altura
- Movimento central com rolamento duplo blindado
- Carenagens de proteção da corrente bilateral, rotomoldadas
- Estrutura reforçada em aço carbono



Elíptico ES1



Mirage 2.0



Express 2

Em abril, visite os stands da Supertech Fitness nos maiores eventos do setor Fitness & Health do Brasil. Confira a programação no site.

*A vida é feita de ação*

**SUPERTECH**  
Equipamentos Ergométricos

[www.supertechfitness.com.br](http://www.supertechfitness.com.br)