

Aulas Mind

Também em função do cotidiano agitado e do crescente estresse da população as aulas mind - yoga, pilates, tai chi chuan, algumas modalidades de alongamento e outras - continuam em alta. O acúmulo de funções e a diminuição de custos nas empresas, a necessidade de profissionais cada vez mais especializados e, sobretudo, o aumento da violência e insegurança nas grandes cidades levam a uma busca cada vez maior por atividades que conciliem o exercício físico ao relaxamento. Hoje, são raras as academias que não oferecem pelo menos uma destas modalidades e a propensão do mercado é cada vez mais prestar atenção a esta fatia da população que procura conjugar o bem estar físico e mental. Também em função do cotidiano agitado e do crescente estresse da população as aulas mind - yoga, pilates, tai chi chuan, algumas modalidades de alongamento e outras - continuam em alta. O acúmulo de funções e a diminuição de custos nas empresas, a necessidade de profissionais cada vez mais especializados e, sobretudo, o aumento da violência e insegurança nas grandes cidades levam a uma busca cada vez maior por atividades que conciliem o exercício físico ao relaxamento.

Hoje, são raras as academias que não oferecem pelo menos uma destas modalidades e a propensão do mercado é cada vez mais prestar atenção a esta fatia da população que procura conjugar o bem estar físico e mental. ■



Atividades como o Pilates, que conjuga bem-estar físico e mental, atraem cada vez mais a população estressada

Ao ritmo dos hits

Fenômeno oposto ao dos equipamentos de última geração, adotados pelas academias maiores e mais sofisticadas, as aulas de dança com músicas lançadas pela tv, geralmente no verão e no carnaval, prometem fazer sucesso nas academias de periferia e também nas de porte menor. Estes ritmos fazem parte da cultura dos clientes e a veiculação de reportagens sobre eles em programas de grande audiência como o Fantástico impulsionam os modismos. Uma ótima opção para encher as salas sem precisar investir muito. Para Arnô Laerte, da Academia Arnô, localizada em Realengo, Zona Oeste do Rio, que oferece aulas de *hip-hop*, *street dance* e *lambaeróbica* (ao som dos gêneros funk e axé) estes programas, assim como toda a novidade que surge, atraem bastante os clientes. “O bom professor de dança está sempre atento às novidades e procura usar as músicas que estão fazendo sucesso para cativar os alunos, que, geralmente, precisam de uma motivação a mais para frequentar as academias”, analisa o empresário. ■

Profissionalização

O professor de educação física – profissional que entre todos os da academia é o que mais interage com os clientes - terá cada vez mais de incorporar à sua prática profissional novos conhecimentos nas áreas de vendas e marketing para garantir a retenção de clientes e sua própria empregabilidade. “Todos os profissionais de educação física, ou melhor, todos os educadores saem da faculdade apenas com conceitos didático-pedagógicos, que são importantíssimos no exercício da docência, mas insuficientes do ponto de vista de gestão da carreira. Terá sucesso o educador que, além de profundo conhecedor das técnicas de sua área, for também um excelente gestor de sua carreira. Ele terá de conhecer conceitos de administração, planejamento estratégico e financeiro, dominar conceitos atuais em gestão de pessoas, conceitos básicos sobre legislação de sua área, marketing pessoal e empresarial e negociação e vendas. Além disso, deve estar atento às novas tecnologias e acessar diariamente seus e-mails e providenciar sua página na Internet”, recomenda Marynês Pereira, diretora da Provider Solutions, consultoria de gestão em academias. ■

Equipamentos com entretenimento

A incorporação de televisores de plasma nos aparelhos aeróbios é mais uma inovação trazida de fora para as academias brasileiras e desponta como um grande atrativo para as salas de musculação. Por enquanto, apenas os equipamentos importados apresentam esta sofisticação, que está ao alcance de poucos: o preço de cada aparelho fica entre R\$12 mil e R\$18 mil. O grupo Companhia Athletica já tem mais de 200 telas de LCD em seus equipamentos de cardio vascular e no ano que vem pretende adquirir mais 300. Apesar de considerar o investimento alto, o sócio-diretor da rede Richard Lati acredita que a relação custo/benefício é favorável. “Vale a pena como mais um diferencial para o cliente, pois com estes aparelhos ele pode escolher o quer assistir, sem ter de ficar limitado à programação da academia. Isto ajuda a deixar o treino mais agradável e divertido. Creio que esta é uma tendência forte e que com o tempo ainda deve ser aprimorada. Em breve, poderemos contar com navegador de Internet e até mesmo DVD players para que os alunos vejam seus filmes preferidos”. ■



Televisores nos aparelhos: um diferencial para tornar os treinos mais divertidos

Running class

Com a maior popularização das corridas de rua, as academias estão sendo “pressionadas” pelos clientes a introduzir aulas de running class, ou corrida nas esteiras, e a formar equipes e estrutura profissionais para contribuir com o bom desempenho de seus clientes durante as competições. A estrutura envolve a prescrição de alimentação e bebidas energéticas e repositoras, além da formação de equipe de profissionais com professores de alongamento e massagistas e outras utilidades para os atletas. Entre as academias que já oferecem este serviço estão A! Body Tech, Velox, By Fit, Estação do Corpo e Pró Forma. ■



Academias começam a oferecer estrutura profissional para corridas de rua

Consultorias e programas

Com a crescente profissionalização de suas metodologias as academias estão cada vez mais recorrendo a programas de aulas e gestão. Este fenômeno influi diretamente no aumento das empresas especializadas em consultoria nas áreas de gestão e marketing para academias e da comercialização de programas formatados de aulas. Um bom exemplo é a academia do atleta Gustavo Borges, em Curitiba, que está comercializando em forma de franquia o seu programa de natação e ainda a constante atualização de empresas como a Body Systems e a Pro-Fit, que estão sempre oferecendo novos programas de aulas. “Nos últimos dois anos tivemos um aumento considerável no número de academias licenciadas, atingindo a marca das 2 mil, e aumentamos a média de programas por academia, superando a marca dos três programas. Podemos atribuir este fenômeno à crescente necessidade das academias de implementar a qualidade na prestação de serviços, onde a ginástica é ponto fundamental. Portanto, treinar professores, vender produtos reconhecidos internacionalmente e alinhar-se com o que existe de mais moderno no mundo significa respeito ao consumidor final e aumento de retenção”, informa Paulo Akiau, da Body Systems. ■

Comunicação pela Internet

Outro elemento da estratégia de retenção que vem com tudo este ano é a comunicação com os clientes via Internet e as academias já estão aproveitando os benefícios deste meio de venda e comunicação. Através dela é possível fornecer dicas de nutrição e exercícios, venda de serviços e uma série de outras comodidades para os clientes. As aplicações são muitas: desde a venda de planos, convites para aulas gratuitas e até a comercialização de roupas e suplementos dietéticos. ■

Informatização

A informatização total de academias devido à diminuição dos custos dos equipamentos e o crescimento da opção de softwares – agora além de musculação, avaliação funcional e roleta de acesso, estão disponíveis no mercado programas de telemarketing, vendas, aulas coletivas e etc. – é uma das mais fortes tendências para este ano. Além de hoje o custo ser proporcionalmente baixo, estes programas contribuem muito para as estratégias de retenção. O controle de acesso por digital é um bom exemplo. O preço caiu bastante e até academias pequenas já têm. Na visão de Gilberto Stenkarantz, da MicroUniversity, o mercado atual, muito mais maduro e competitivo, está investindo cada vez mais em estratégias de retenção, através do atendimento diferenciado e personalizado. “Em muito pouco tempo, a academia que não investir em um CRM (software de relacionamento), trabalhando a retenção, estará muito menos competitiva. Para garantir o ciclo de vida dos clientes e necessário que ela tenha um sistema integrado, com indicadores de retenção claros em todas as áreas, acesso biométrico, musculação, avaliação, marketing (CRM) e gestão (planejamento estratégico). Hoje em dia, um software integrado de gestão para academias ERP fornece, por um custo bastante razoável, toda a metodologia e *knowhow* do direcionamento estratégico que as empresas podem seguir, cada uma dentro da sua realidade. Mas, embora os preços de computadores e softwares tenham caído, a plena informatização ainda não faz parte da realidade da maioria; muitas vezes, o gestor não tem a visão que a informatização, comprovadamente, através das ferramentas de retenção, vai aumentar o faturamento”. ■

Terceira idade

Com a crescente conscientização em relação à importância da atividade física para a qualidade de vida, especialmente na velhice, os programas voltados para a terceira idade vêm se firmando a cada dia. Dentro deste nicho, as atividades de contra-resistência, com exercícios proprioceptivos - ligados ao controle neuro-muscular e que desenvolvem e aprimoram o equilíbrio e o deslocamento ou marcha em situações que podem propiciar quedas ou dificuldades – são as que têm maior perspectiva de crescimento. Na musculação, os idosos podem treinar em situações do seu cotidiano, utilizando os materiais de pesos livres como o bosu, bola, elástico, etc., que permitem maior liberdade de movimentos em planos diferentes e com acelerações diversas. Por terem uma especificidade maior para



Musculação para idosos: um programa em franco crescimento

o dia-a-dia e apresentarem maior funcionalidade, esses exercícios irão crescer mais do que a hidroginástica para este público, embora a grande vantagem da hidro sejam os custos mais baixos de operação e a possibilidade de trabalhar com muitos alunos ao mesmo tempo. ■

NewFitness

ESPECIALISTA EM BONS NEGÓCIOS.

Bom negócio é oferecer à sua Academia os melhores equipamentos semi-novos ou reconicionados, uma super garantia total de 6 meses e o melhor: os menores preços do mercado. **Faça como as melhores academias do país.**
Na hora de comprar ou reformar, consulte a New Fitness.

TUDO* EM 10 VEZES**
sem juros.

Super Garantia
 NewFitness
6 meses

BIKE
Life Fitness
 LC 5500 Vertical

reformada
 com Garantia Total
 de 6 meses

10 VEZES de
 R\$ **160,00**



ELÍPTICO
Life Fitness
 TR 9100HR

reformado
 com Garantia Total
 de 6 meses

10 VEZES de
 R\$ **930,00**



BIKE
Life Fitness
 LC 5500R Horizontal

reformada
 com Garantia Total
 de 6 meses

10 VEZES de
 R\$ **290,00**



ESTEIRA
Life Fitness
 TR 9100 HR

reformada
 com Garantia Total
 de 6 meses

10 VEZES de
 R\$ **930,00**



PRECOR
544

reformado
 com Garantia Total
 de 6 meses

10 VEZES de
 R\$ **930,00**



ESTEIRA
Life Fitness
 TR 9100 HR

Modelo Novo
 reformada
 com Garantia Total
 de 6 meses

Preço
 Imbatível!
 Consulte!



Oferta. Equipamentos de Musculação a Pronto Entrega.

Life Fitness

Chest Press LifeFitness
 Leg Curl LifeFitness
 Presso Scott Máquina LifeFitness
 Máquina De Tríceps LifeFitness
 Shoulder Press LifeFitness
 Abductor LifeFitness
 Seated Leg Curl LifeFitness
 Leg Extension LifeFitness
 Lat Pulldown LifeFitness
 Tricep Press LifeFitness
 Bicep Club LifeFitness Na Caixa
 Chest Press Club Na Caixa
 Graviron LifeFitness

Hammer

Gluteo Hammer
 Piquet Hammer
 Leg Press Hammer
 Supino Articulado Vertical Hammer
 Tríceps Hammer
 Ground Base Pull Hammer

Cybox

Crossover Cybox
 Arm Curl Cybox
 Lat Pulldown Cybox
 Polia Baixa / Agachamento Cybox
 Leg Curl Cybox
 Barra Paralela Cybox
 Smith Machine Paramount

Trabalhamos com marcas Nacionais e Importadas.



Consulte-nos:

PABX: (11) 4051-1088

ou pelo site: www.newfitness.com.br

Rua Caramuru, 350 • Bairro Serraria
 Diadema - SP

**Reformamos
 seu equipamento**

**Atendemos
 todo o Brasil**

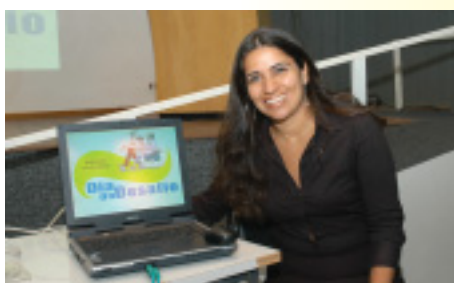


Casa nova

Em novembro de 2005, o escritório de administração da ACAD mudou de endereço e agora funciona no Shopping Downtown, na Barra da Tijuca. Além de ocupar uma sala mais espaçosa, com um aluguel inferior ao pago em Ipanema, o escritório ficou localizado no mesmo shopping onde acontecem as assembleias mensais da Associação, facilitando o acesso daqueles que queiram visitar suas instalações. **Anote: ACAD BRASIL - Avenida das Américas, 500 - bloco 21/ sala 246 - Shopping Downtown - Tel: 2493.0101/3154.7195. ■**

Dia do desafio

Como acontece tradicionalmente na última quarta-feira do mês de maio desde 1995, o Brasil vai participar do *Dia do Desafio*. O evento, que em 2006 acontece no dia 31 de maio, é organizado simultaneamente em diversas cidades ao redor do mundo, das 0h às 21h, para promover a conscientização quanto à importância da prática de exercícios para a melhoria da qualidade de vida, quebrando a rotina sedentária das comunidades. No Brasil, organização está a cargo do departamento de esportes do Sesc, que convida todas as academias interessadas a participar. “Uma das formas de participação é através da disponibilização de seus profissionais para orientar atividades. A estrutura básica - palco, sonorização etc. - é fornecida pelo Sesc e seus parceiros e a contrapartida das academias é a oportunidade de mostrar para a população as atividades que oferece, além da divulgação de sua marca através do grande volume de mídia espontânea gerado pelo evento”, explica Carla Tavares, gerente da regional RJ de esportes da instituição. As academias interessadas em participar devem procurar a administração do Sesc em seu estado. ■



Carla Tavares exibe o logo do evento, que permite a participação de todas as academias do Brasil

Assembléia I

No encontro de novembro, a novidade ficou por conta do lançamento da promoção *Fornecedores Parceiros da ACAD*, em que um espaço é disponibilizado para que fornecedores associados ofereçam seus produtos e serviços com descontos especiais para as academias que fazem parte da Associação. Na estréia da promoção, que será mantida nas próximas assembleias, estiveram presentes os parceiros Life Fitness, Gelco, Colortel e Buick. Nesta reunião iniciou-se também a renovação das comissões de trabalho da ACAD, com a criação das comissões social – formada por Arnô Laerte (Academia Arnô), Amália Barbini (Max Forma) e Gustavo Costa (Pergus) - e de marketing, que conta com a participação de Kleber Pereira (Quality Academia), além de Marcelo Ferreira e Fernando Macedo, da Personal Acqua Center. ■



Fornecedores apresentam seus produtos e serviços com descontos para associados



Assembléia II

Em outubro, tiveram destaque as palestras da consultora para academias Marynês Pereira, que apresentou estratégias para atrair e fidelizar clientes, e Antônio Carlos Costa de Albuquerque, diretor da divisão de engenharia da Secretaria Municipal de Vigilância Sanitária do Rio de Janeiro, que falou sobre os procedimentos de fiscalização adotados pela instituição. De acordo com ele, algumas regras não estão bem definidas e precisam ser revistas para que os próprios fiscais da Vigilância tenham um melhor entendimento a seu respeito: “podemos nos reunir para rever a legislação existente em níveis municipal, estadual e federal para que cheguemos a um consenso sobre o que precisa ser modificado”. ■

25ª IHRSA

A ACAD está formando um grupo para participar do próximo evento da IHRSA, em Las Vegas (EUA), entre os dias 20 e 23 de março de 2006. O pacote, oferecido pela Season Turismo e Esporte, prevê tarifas diferenciadas para os membros da Associação. Maiores informações: (21) 2529.2415 ou sblara@seasonsportturn.com ■

Aproveite sem moderação

O bom senso adverte: utilizar os benefícios disponibilizados pela ACAD faz bem à saúde de sua empresa

Ações judiciais, consultoria jurídica, transmissão de informações e conhecimentos técnicos, acesso facilitado a equipamentos, descontos em fornecedores associados, facilidades para crédito em instituições financeiras e promoções para participação em eventos nacionais e internacionais do setor. Este é o conjunto de benefícios oferecidos aos associados da ACAD, que têm, através de ações concretas empreendidas pela Associação, todo o apoio necessário para a condução eficaz de seus negócios.

Na esfera jurídica, os associados contam com uma assessoria gratuita permanente, prestada pelo Dr. Álvaro Cravo, que auxilia no esclarecimento de dúvidas sobre as mais variadas questões. De janeiro a novembro de 2005 foram cerca de 300 consultas, a maioria delas a respeito de pagamento de direitos autorais ao Ecad, legislação trabalhista, fiscalização pela Vigilância Sanitária e o sistema tributário Simples.

Ainda neste campo, além da assessoria, são garantidas a todas as academias associadas as vantagens conseguidas pelas ações ganhas em nome da ACAD e a adesão às ações coletivas impetradas pela Associação. Hoje, são três as ações coletivas em andamento: o mandado de segurança contra todos os Conselhos Regionais de Química do Brasil, que visa a barrar a exigência de químicos responsáveis pelas piscinas; a ação que pleiteia, também em nível nacional, a inclusão e reinclusão das academias no Simples; e a que diz respeito ao pagamento de direitos autorais ao Ecad.

No que concerne à transmissão de informações, são quatro os principais veículos: o site, que acaba de passar por uma total reformulação para oferecer mais funcionalidades ainda; a revista, que, através de suas reportagens e artigos técnicos fornece dados valiosos para o gerenciamento das academias; as assembleias mensais, que, além de propiciar o controle, com o consequente intercâmbio de idéias, entre os empresários, trazem sempre representantes de instituições governamentais e consultores para apresentar temas pertinentes ao setor; e o congresso anual, que prima pela qualidade das palestras e cursos ministrados por alguns dos mais importantes profissionais do mercado.

Só no ano de 2005, estiveram presentes às assembleias mensais convidados como os consultores especializados em gestão de academias Almeris Armiliato e Marynês Pereira, a gerente regional de esportes do Sesc Carla Tavares, o gerente do Banco do Brasil Elídio Oliveira e os membros da Abiclor (Associação Brasileira da Indústria do Cloro) Martim Afonso Penna e Paulo Castagnari, entre muitos outros.

O trabalho realizado pela Associação junto a fornecedores e parceiros permite a seus membros a aquisição de equipamentos e materiais, assim como a contratação de serviços, com preços abaixo do mercado e com facilidades para pagamento. Hoje são mais de 30 fornecedores associados, que oferecem desde a comercialização de equipamentos de fitness e informática até serviços de consultoria em gestão, tec-

nologia da informação e assessoria contábil, entre outros.

Com as parcerias firmadas entre a Associação e instituições financeiras como o Banco do Brasil e o Sistema Visa/VisaNet, a obtenção de crédito e as transações referentes a contas a pagar ou a receber ficam simplificadas. Também através de parcerias, como a celebrada entre a ACAD e as operadoras de turismo VRN Campos e Season Turismo e Esporte, as viagens para participação em eventos do setor são facilitadas.

Para administrar estes benefícios, a Associação conta com uma estrutura administrativa - formada por gerência e assessorias administrativa e de marketing - que ainda auxilia os associados em tudo o que for preciso e está sempre à disposição pelos telefones **21.3154.7195** e **21.2493.0101** ou pelo e-mail acad@acadbrasil.com.br. O contato com a assessoria jurídica pode ser feito pelo número **21.2544.4888** ou pelo endereço alvarocravo@ricardoabreu.adv.br. Mais detalhes sobre a atuação da ACAD podem ser obtidos em www.acadbrasil.com.br. ■



Cerca de 100 associados comparecem às assembleias mensais, onde têm acesso a informações pertinentes ao setor e ao intercâmbio de idéias