



ATIVIDADE FÍSICA E SAÚDE MENTAL

- ✕ VAI OU RACHA: COMO A EXPERIÊNCIA PODE FIDELIZAR SEUS CLIENTES ✕
- ✕ ENTREVISTA COM LIZ CLARK CEO DA IHRSA ✕
- ✕ ACADEMIA LEGAL: LINCOLN E OS FISIOTERAPEUTAS ✕
- ✕ NATAÇÃO: MERCADO DEVE INVESTIR EM INFRAESTRUTURA E CAPACITAÇÃO ✕

TOTALPASS

SEJA UM DIFERENCIAL COMPETITIVO E TENHA MAIS ALUNOS PARA A SUA ACADEMIA COM A TOTALPASS!

Que tal ter mais alunos e aumentar o lucro da sua academia ou estúdio?

Ao fazer parte da rede de parceiros da TotalPass, a sua unidade fitness poderá alcançar **milhares de novos alunos** que estão em busca de saúde e bem-estar por meio da atividade física.

Somos um benefício corporativo que reúne milhares de empresas parceiras em todo o Brasil. Isso significa que **facilitamos o acesso** de muitos colaboradores para chegarem até a sua academia/estúdio.



ESPIA SÓ ALGUMAS DAS VANTAGENS DE SER UMA REDE PARCEIRA:

- Renda extra para o seu negócio;
- Maior visibilidade para a sua academia;
- Sem tempo de permanência mínima ou exclusividade;

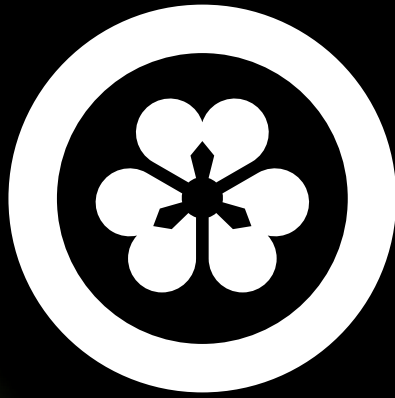
E MUITO MAIS!



GOSTOU?
SEJA UM PARCEIRO
DA TOTALPASS!

QUERO VIRAR PARCEIRO





MOVE MENT®

Dessa vez
o movimento
foi nosso:

mudamos.



INFORMAÇÃO NOVIDADES BENEFÍCIOS ACAD TEM!


Siga-nos nas
redes sociais:

 @acadbrasil

 @acadbrasil

 21 96445-5939

 youtube.com/acadbrasil

 acadbrasil.com.br/



DIRETORIA

PRESIDENTE: Ailton Mendes (AMS Xperience)

VICE-PRESIDENTE: Edgard Corona (Bio Ritmo/Smart Fit)

DIRETORES:

Monica Marques (Cia Athletica)

Gustavo Borges (Academia Gustavo Borges)

Fernando Sassen (Ipanema Sports)

Fernando Menezes (SelfFit)

Filippe Savoia (Blue Fit Academia)

CONSELHO FISCAL:

Richard Bilton (Cia Athletica)

Marcelo Ferreira (Personal Acqua Center)

Almir Mendes (AMS Xperience)

GESTÃO EXECUTIVA: Andrea Rodrigues

REDAÇÃO: Lilia Giannotti

EDIÇÃO E DESIGN: Eva Valentim

ACAD BRASIL

Tel/Fax: (21) 2493-0101 // (21) 96445-5939

E-mail: atendimento@acadbrasil.com.br

Site: www.acadbrasil.com.br

PALAVRA DO PRESIDENTE



AILTON MENDES

Profissional de Educação Física;
CEO das Academias AMS Xperience, em São Paulo;
Conselheiro do CREF-4.

Um ano de muitas oportunidades! É com esse espírito positivo que a ACAD Brasil iniciou 2023, já com uma forte agenda de trabalho. Passados apenas dois meses do início do ano, a Associação se reuniu com autoridades, no Congresso Nacional, para colocar as questões do setor nas pautas oficiais. Também foi dada a largada na agenda de eventos presenciais, que vai abranger dezenas de municípios do país, um esforço que envolve as lideranças regionais da ACAD.

Nossa matéria de capa traz a importância da atividade física para a saúde mental, já comprovada cientificamente. A abordagem tem base em pesquisa internacional, depoimentos de especialistas do mercado brasileiro de fitness e dicas para academias apostarem em serviços especiais.

Como uma das metas da ACAD Brasil para 2023 é contribuir para que a natação e as atividades aquáticas em academias tenham maior visibilidade e possam movimentar o mercado, esta edição traz também a coluna "Águas do Fitness", com depoimentos de gestores de academias que trabalham com piscinas. E ainda: entrevista com Liz Clark, CEO da IHRSA e um roteiro sobre as novas legislações de Saúde e Segurança do Trabalho e os impactos para as academias.

Mais uma vez, convidamos você, empresário e gestor de academias, para fazer parte destes esforços em prol do setor e se juntar a este time de defensores do fitness nacional.

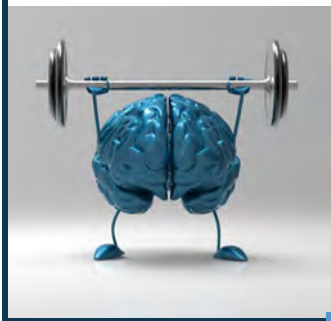
Um abraço!
Ailton Mendes

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Atividade física e saúde mental

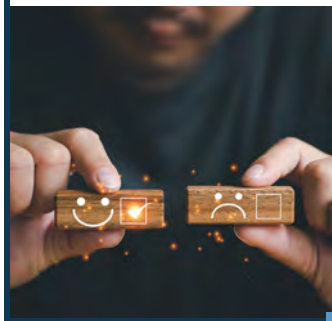
08



ESPECIAL

Experiência
"Vai ou Racha"

14



PÁGINAS AZUIS

Liz Clark - Primeira mulher presidente e diretora executiva da IHRSA

20



ACADEMIA LEGAL

Lincoln e os fisioterapeutas

22

ÁGUAS DO FITNESS

Para nadar de braçada

26

IHRSA

IHRSA 2023 reúne mundo do fitness na Califórnia

32

ROTINAS DAS ACADEMIAS

Relação saudável com clientes depende de bons combinados

36

GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

Notícias do fitness nacional e internacional

38

NewFitness

FITNESS GROUP



Sempre conectados e de olho no sucesso de nossos Clientes, estamos empenhados em oferecer equipamentos com excelentes recursos, design de ponta e claro com o melhor custo benefício para sua Academia.

Escaneie o QRcode

AS MELHORES MARCAS



movement

SCHWINN

LifeFitness

XTREME

TOTAL HEALTH

Octane

MATRIX



Solicite seu
Orçamento

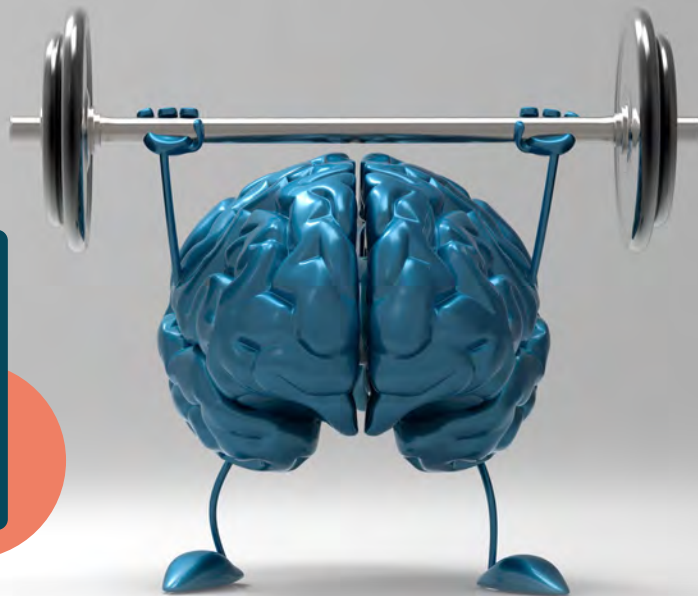


MONTE SUA ACADEMIA

Visite nosso **SHOWROOM**



R. KARL HULER, 295 • DIADEMA • SÃO PAULO • 09941-410



ATIVIDADE FÍSICA E SAÚDE MENTAL

Academias estão diante de oportunidades e desafios com o aumento de transtornos como depressão e ansiedade

Em 2019, a **Organização Mundial de Saúde – OMS** já estimava que quase 1 bilhão de pessoas viviam com algum transtorno mental: uma em cada oito pessoas no mundo. Apenas no primeiro ano da pandemia de Covid-19, 53 milhões de pessoas desenvolveram depressão, outros 76 milhões tiveram ansiedade — totalizando 129 milhões e altas de 28% e 26% de incidência, respectivamente. A má saúde mental custa à economia mundial aproximadamente US \$2,5 trilhões por ano, um custo projetado para aumentar para US \$6 trilhões até 2030.

Se por um lado o cenário é alarmante, por outro, profissionais da Saúde, em todo o mundo, passaram a prestar ainda mais atenção à necessidade de enfrentamento de **transtornos mentais como a depressão, ansiedade, síndrome do pânico, transtorno do déficit de atenção com hiperatividade (TDAH)**, entre outros, entendendo o papel fundamental da prática da atividade física neste contexto.

Nos últimos dois anos, foram publicadas dezenas de pesquisas científicas relacionando a prática de exercícios com os benefícios para a saúde mental. Está mais do que comprovado que a atividade física contribui para a produção dos hormônios e neurotransmissores do bem-estar, como a serotonina, dopamina e endorfina, que tornam mais leves os sintomas dos transtornos mentais.



Um estudo da **Escola de Saúde Pública de Harvard**, feito em 2020, descobriu que apenas 15 minutos de caminhada ao dia reduzem os riscos de depressão em 26%. Em fevereiro de 2023, pesquisadores da **Universidade da Austrália do Sul (UniSA)** publicaram um estudo que mostra que a atividade física é 1,5 vezes mais eficaz do que psicoterapia ou medicamentos no combate à depressão.

"É importante ressaltar que a pesquisa mostra que não é preciso muito para o exercício fazer uma mudança positiva em sua saúde mental. Esperamos que esta revisão chame a atenção à necessidade de atividade física, incluindo intervenções de exercícios estruturados, como uma abordagem essencial para controlar a depressão e a ansiedade", disse a pesquisadora sênior, **Carol Maher professora da UniSA**.

Segundo o **Dr. Ervin Cotrik**, psiquiatra, professor na **Universidade de Santiago de Compostela**, na Espanha, e criador da série "Saúde Mental", quadros leves de depressão podem ser tratados por psicoterapia e atividade física regular. *"Os possíveis mecanismos de associação da atividade física com a depressão incluem uma ativação potencial de vias endócrinas e anti-inflamatórias e mudanças de longo prazo na arquitetura neural. Caso não haja resposta a esse manejo inicial, se o quadro for crônico (durar mais de 2 anos), ou se houver história de episódio depressivo grave, inicia-se o tratamento medicamentoso."*

Para **Cotrik**, a não prescrição de atividade física, a falta de democratização à informação sobre o tema e o preconceito quanto às questões de saúde mental são agravantes. *"Fomos ensinados que uma dor aguda do lado esquerdo do "peito", junto com sintomas de dormência no braço, pode ser um infarto no coração e nos faz ir imediatamente ao hospital, reduzindo a chance de complicações. Mas não aprendemos a prestar atenção aos sintomas da saúde mental. Um dos objetivos do nosso projeto na internet é que cada vez mais pessoas conheçam os principais sinais e possam buscar, precocemente, ajuda médica para confirmar ou descartar a patologia. Informar sobre esse tema é o que chamamos de psicoeducação. Infelizmente, a complicação e evolução de algumas patologias psiquiátricas podem levar ao suicídio. Se conseguirmos ajudar a população com informações adequadas, podemos apontar caminhos, como a prática da atividade física, reduzir o uso de medicamentos, custos, sofrimento e complicações. Buscar ajuda na vida é inteligência. Nunca será fraqueza!"*, finaliza **Dr. Ervin Cotrin**.





**Principais
benefícios da prática
da atividade física:**

- ✓ Reduz o estresse
- ✓ Melhora a qualidade do sono
- ✓ Equilibra a produção de hormônios
- ✓ Aumenta a disposição no dia a dia
- ✓ Previne diversas doenças
- ✓ Alivia os sintomas de transtornos mentais

Pesquisa IHRSA mapeia saúde mental nas academias

Publicada em 2022, a pesquisa *"Perspectivas de apoio à saúde mental e ao bem-estar em academias"* revelou como pensam e como agem profissionais do fitness, mostrando a teoria e a prática da relação das academias e da saúde mental.

"É preciso priorizar a integração dos cuidados com a saúde física e mental para que os resultados com o bem-estar sejam potencializados!" Essa é uma das principais conclusões da pesquisa, que também aponta uma grande desconexão entre o que os gestores das academias e os profissionais de fitness acham que é importante na abordagem da saúde mental e o que eles realmente fazem na prática do dia a dia.

Dois terços dos entrevistados acham que uma programação de atividades voltadas aos cuidados com a saúde mental é importante, mas apenas 20% a oferecem. A maioria tem confiança para conversar com seus clientes sobre o estado da saúde mental deles, mas dizem não ter habilidade para transformar a conversa em ação.

Uma das recomendações da pesquisa é que os gestores de academias invistam em conhecimentos e habilidades, principalmente porque quase 90% dos entrevistados disseram que gostariam de apostar em treinamento e certificação da equipe.

Uma das questões que aparece com destaque é a percepção dos gestores quanto à importância de se construir um ambiente inclusivo dentro da academia. Eles também veem os profissionais de fitness desempenhando um papel importante na normalização e desestigmatização da saúde mental. Finalmente, eles priorizam o fornecimento de ofertas integradas de saúde física e mental como essenciais para ajudar as pessoas a avançarem ao longo de suas jornadas de saúde e bem-estar.



Demografia:
701 entrevistados



Localização:
85% dos EUA e 15% de outros países



Cargos:
47,5% dos entrevistados são líderes

Principais resultados da pesquisa

Confiança no conhecimento e nas habilidades

Academias e profissionais de fitness sentem-se mais confiantes:

Discutir os benefícios da atividade física e a conexão entre a saúde mental com alunos e clientes em potencial (média 3,46);

Reconhecer os sinais e sintomas de condições comuns de saúde mental, incluindo depressão e ansiedade (média 3,13);

Iniciar uma discussão sobre saúde mental com clientes (média 2,98).

Sentem-se menos confiantes em seus conhecimentos e habilidades para:

Projetar um programa de exercícios eficaz para alguém com ansiedade ou depressão (média 2,43);

Treinar um cliente portador de uma doença mental (média de 2,43);

Comercializar ou promover a academia como uma opção eficaz para ajudar as pessoas a abordar a saúde mental através do exercício (média de 2,68).



Marketing

O que é prioridade na teoria?

Os gestores destacaram a importância do marketing sobre a causa da saúde mental e bem-estar. Mais de 90% dizem que é muito importante (65,8%) ou moderadamente importante (24,6%) para as academias destacarem no marketing e na comunicação com os clientes, os benefícios do exercício para a saúde mental.

90,4% Dizem que é importante comunicar os benefícios do exercício para a saúde mental

O que é prioridade na prática?

Menos da metade (45,2%) dos entrevistados relatam que destacam, no marketing, os benefícios da atividade física para a saúde mental. Quase ¼ relata que nunca colocam isso em prática. Apenas 38,4% relatam que promovem opção eficaz para ajudar as pessoas a abordar a saúde mental através do exercício.

45,2% Destacam, no marketing, os benefícios da atividade física para a saúde mental



Confiança no conhecimento e nas habilidades

Mais de 40% dos gestores têm pouca confiança em seus conhecimentos e competências para comercializar ou promover ações para ajudar as pessoas com questões de saúde mental.

43,6% Dizem ter pouca confiança em suas competências e habilidades para lidar com pessoas com questões de saúde mental

Abordando a saúde mental e o bem-estar

O que é prioridade na teoria?

Os gestores colocam a 2ª maior importância, depois do marketing, em abordar a saúde mental e o bem-estar com clientes/membros. Quase 85% dos entrevistados acham que é muito importante (59,0%) ou moderadamente importante (25,7%) que os profissionais de fitness o façam.

85,0% Dizem que é importante abordar a saúde mental com seus cliente

O que é prioridade na prática?

Embora as academias sejam mais propensas a abordar a saúde mental e o bem-estar com clientes do que qualquer outra prática, apenas um pouco mais da metade (53,0%) dos entrevistados relatam que o fazem pelo menos todos os meses (23,7%) ou muitas vezes por ano (29,3%). Além disso, 19,2% relatam que nunca (9,2%) o fazem, ou talvez uma vez por ano (10,0%).

53,0% Dizem que abordam saúde mental com seus clientes, muitas vezes por ano

85.0%

PRIORIDADES NA TEORIA

53.0%

PRIORIDADES NA PRÁTICA

Confiança no conhecimento e nas habilidades

Gestores têm a mais alta confiança em seu conhecimento e habilidades para discutir com seus clientes sobre os benefícios da atividade física para saúde mental. Mais da metade (54,5%) relatam ser especialista (14,7%) ou muito conhecedor (39,8%). Em contraste, dizem ter pouca confiança em seus conhecimentos e habilidades para treinar um cliente com uma doença mental. Apenas cerca de ¼ (24,3%) relatam ser especialistas (4,7%) ou muito conhecedores (19,6%).

54.5% Têm confiança em suas habilidades para discutir saúde mental com seus clientes

24.3% Têm pouca confiança para treinar alunos com questões de saúde mental

O que pode ser feito na prática

Algumas ações podem fazer a diferença em como as questões de saúde mental são tratadas nas academias, tanto para o cliente final, quanto para a equipe. Na rede de academias Bodytech, foram adotadas ações que estão surtindo efeito e deixando os frequentadores mais satisfeitos.

Ações realizadas na Bodytech em 2022

Para Clientes

Lives no Instagram com psicólogas e psiquiatras;

Conteúdos no blog, onde um dos temas mais acessados foi sobre saúde mental;

Grade de aulas de meditação (online e presencial); As ações serão ampliadas em 2023.

Para Colaboradores

12 palestras aberta ao público 1 por mês, sobre assuntos de saúde mental;

Conversas mensais com as lideranças para ouvir e dar suporte;

Trilha de conteúdo gravado no bodytech college sobre saúde mental;

Suporte psicológico gratuito (4 sessões) para colaboradores.

"A questão da saúde mental passou a ser uma das prioridades na Bodytech e nós demos focos à duas frentes: (1) o bem-estar e a saúde mental dos clientes; (2) e os cuidados com a saúde mental dos colaboradores da empresa. No primeiro ponto, começamos a atender uma demanda prioritária por técnicas voltadas aos cuidados com a saúde mental e, assim, incluímos uma grade de aulas de meditação na programação das nossas academias e montamos um programa on-line de iniciação à meditação", disse Eduardo Netto, diretor técnico da Bodytech Company.

Segundo Netto, o foco nos colaboradores tem sido, também, de suma importância. *"Criamos uma série de ações, pois entendemos que as demandas eram muitas. Todas essas iniciativas, tanto para clientes como para nossa equipe, serão ampliadas em 2023. Esse é um reflexo das necessidades de todos em cuidar das questões de saúde mental e que bom que finalmente a atividade física é percebida como um dos pilares para prevenir e cuidar dessas demandas."*

Não deixe para amanhã: oportunidade de atrair e fidelizar

Com uma série de estudos em mãos, dados e informações disponíveis sobre a relação evidente entre a prática de atividade física e os cuidados com a saúde mental, os gestores de academias podem planejar ações e serviços a serem oferecidos aos seus clientes. As demandas por cuidados com a saúde vão bem além do condicionamento físico e são uma realidade cada vez mais notada.

Essa pode ser mais uma oportunidade para atrair e fidelizar clientes e pessoas da equipe. Que tal criar uma agenda de bate-papos sobre os temas de saúde mental? E uma grade especial de atividades para quem está passando por algum aperto e tem dificuldade de socializar? Vale a pena conferir com alunos e colaboradores o que eles têm para sugerir sobre treinos e atividades que possam contribuir com a saúde física, mas também com a saúde mental!





EXPERIÊNCIA “VAI OU RACHA”

No verbete do dicionário livre da internet, a expressão “vai ou racha” tem como significado: “procede-se com expectativa de que ocorra como esperado e assumindo-se alternativamente o alto risco de que saia totalmente errado.” É assim que muitas academias ainda tratam a experiência do cliente: pode ser que seja boa ou ruim... na base da sorte?

Em um mercado extremamente competitivo, esse é um risco que não se pode correr. Investir para que cada aluno tenha uma experiência inesquecível deve ser, cada vez mais, o farol que norteia a gestão das academias. Mas, nem todas estão verdadeiramente comprometidas em entregar os resultados que o cliente quer ter. Quantos alunos dizem que o objetivo é emagrecer? E quantos gestores monitoram esses clientes e verificam se eles conseguiram emagrecer e se de fato tiveram o resultado esperado? Entender se a experiência do cliente foi positiva é a chave para mantê-lo satisfeito e matriculado.

Muitos especialistas em negócios de fitness dizem que **fidelizar é o melhor canal de vendas de uma academia**. Mas, como fazer com que um cliente volte e, muito além disso: como deixá-lo apaixonado por um produto ou serviço? Essa pergunta de milhões pode até não ter uma resposta simples, mas há caminhos para alcançá-la.

Primeiro é preciso lembrar de que o cliente tem uma vida fora da academia e que pode mudar de cenário constantemente. E é para melhorar esse cenário que os negócios de fitness existem — cuidar de pessoas é a essência desse setor. Entender o que cada cliente busca e em que ciclo ele está nesse processo é fundamental para fidelizar. Seja sob o objetivo de melhorar condicionamento, emagrecer, cuidar da saúde mental, pertencer a um grupo — os boxes de crossfit ainda estão em alta — ou simplesmente relaxar depois de um dia exaustivo.

Nos modelos de negócio considerados de sucesso, existe uma mudança clara no comportamento operacional em relação à retenção, e isso pode ser observado nas grandes redes e até nas academias *lowcost*. Um dos aspectos presentes no dia a dia operacional é o atendimento: oferecer ao cliente a sensação de ser bem atendido tem feito muita diferença!

Neste cenário, as academias precisam olhar para cada cliente, acompanhar a evolução dos resultados, fazer os ajustes necessários e entregar aquilo que o cliente foi buscar ali. Criar uma experiência memorável faz parte desta entrega. Mas é o foco no resultado (se o cliente que queria emagrecer, conseguiu emagrecer) que vai fazer toda a diferença para que ele fique.

O que pode ser feito para fidelizar?

Algumas medidas, simples e de baixo custo, podem ser adotadas como mudar a abordagem da surradíssima “Avaliação Física”, que precisa evoluir para além das medidas e percentual de gordura. Esse mapeamento deve ser periódico (60, 90 ou no máximo 120 dias) e servir como uma referência para as novas necessidades das pessoas, além de ser uma boa forma de acompanhar a evolução delas na academia. Uma avaliação mais completa, a cada dois meses, pode trazer uma nova perspectiva comercial fantástica, pois é um novo momento de fidelização.

Segundo **Peter Thomas**, gerente geral do EVO-W12 no Brasil, fidelizar tem a ver com reter, e a retenção está intrinsecamente relacionada à experiência e ao sucesso do cliente! Indo mais fundo, aos conceitos de *Customer Experience* (CX) e *Customer Success* (CS) — experiência do cliente e sucesso do cliente — parâmetros do mercado norte-americano.

“A maioria dos empresários do fitness ainda gasta mais de 50% do seu tempo preocupado com o faturamento e são poucos os que pensam em crescimento olhando para a retenção. Preocupado com o caixa da empresa, o gestor não olha para CX e CS. Mas, deveria ser justamente o contrário: se a academia quer melhorar o seu caixa é preciso olhar especialmente para o sucesso do cliente, para os resultados que ele alcançou com o que a academia ofereceu a ele.”

A prática do *Customer Success* (CS) se aplica a todos os tipos, tamanhos e nichos — desde uma rede com dezenas de lojas até àquela academia do bairro, com apenas uma unidade e 200 m². *“É impressionante o quanto uma academia pode crescer quando o gestor olha para a retenção, para a experiência do consumidor, para o CS, sem precisar vender, vender e vender...”*, garante

Peter Thomas.

“Clientes fiéis, que realizam uma compra de forma recorrente, geram mais de 80% da receita total de qualquer negócio”.

EQUIPE GAINSIGHT

No mundo de *Customer Success*, todas as perguntas de negócio são reformuladas ao redor do sucesso do cliente.



SERVIÇO

Qual atividade vai de fato ajudar nossos clientes a atingirem seus objetivos?



VENDAS

Quais tipos de cliente tendem a se adequar à nossa empresa e quais vão nos abandonar rapidamente?



MARKETING

Qual discurso se alinha com o sucesso e valor que entregamos, em nossa academia, e qual não se alinha?



FINANCEIRO

Quais métricas refletem o real sucesso e valor para nossos clientes?

Adaptado de: Levantamento Gainsight, referência mundial em Customer Success

Mais do que nunca, a **experiência do cliente (CX)** é um diferencial, pois eles estão cada vez mais exigentes e não se contentam apenas com um bom atendimento. É importante ter em mente que qualquer contato entre um consumidor e uma empresa vai gerar uma reação, que pode ser positiva ou negativa.

Para aplicar estratégias de CX e CS, uma boa dica é ter em mente três principais pilares: esforço, emocional e sucesso.



ESFORÇO

Aqui é sobre a importância de diminuir o esforço do cliente durante todo o processo de interação com a academia. Desde um atendimento rápido e efetivo até o uso de uma linguagem clara e acessível. Quanto mais fácil e agradável for a experiência, melhor!



EMOCIONAL

Criar um vínculo entre o cliente e a academia. Fazer com que ele se sinta ouvido e entregar uma experiência feita para ele é essencial para torná-lo um cliente fiel e, mais do que isso, um advogado da marca, alguém que irá indicar a sua experiência para outras pessoas.



SUCESSO

Fazer de tudo para que o cliente tenha seus objetivos alcançados. Envolve o processo do início ao fim, desde ele encontrar o que foi buscar até ficar satisfeito com o atendimento e com o que lhe foi entregue. Serve para medir se uma experiência foi positiva ou negativa.

Para as empresas líderes em seus segmentos, que conseguem manter clientes há anos, o foco não está nas vendas, mas na manutenção do cliente. É o que se chama retenção! Em muitas academias, o gestor vende o serviço, coloca o cliente para dentro, bate a meta e depois esquece dele. Essa visão é ultrapassada. Hoje, a empresa que não vender todos os dias para os clientes que já são dela corre o risco de fracassar.

A retenção tem um forte impacto financeiro para o negócio de academia. A verdade é que o dinheiro está muito mais na manutenção, no CS, do que nas vendas. Mas o que de fato é o CS? É uma combinação de resultado e experiência. De um lado está o **resultado** que o cliente quer/precisa atingir e a entrega que a academia faz para que o que ele deseja seja alcançado. Do outro, está a **experiência**, que é como o cliente vai atingir o tal resultado.



A CASA DO FITNESS ESTÁ DE **CARA NOVA**

A Casa do Fitness é uma rede de loja conceito de aparelhos fitness, com grande know-how e experiência de mercado, que oferece uma ampla variedade de produtos de alta qualidade para atender a todos os níveis de treinamento. E agora, a empresa está dando um passo à frente com o lançamento da sua nova comunicação visual.

[CLIQUE E SAIBA MAIS](#)

A EMPRESA ESTARÁ PRESENTE COM A
NOVA MARCA NO
ARNOLD SOUTH AMERICA 2023



O evento acontecerá nos dias
14 e 16 de abril no Expo Center
Norte em São Paulo.

evo

P R Ó X I M A P A R A D A

CURITIBA E FLORIANÓPOLIS

O EVO tem a honra de patrocinar um dos **maiores eventos de gestão do Brasil:**

MEETING DE
GESTÃO
EM ACADEMIA

ROAD SHOW

Você que é da região de Curitiba e Florianópolis,
CHEGOU A SUA VEZ!

**Inscreva-se e aprenda muito com
os especialistas do nosso mercado**

CLIQUE AQUI E SE INSCREVA

Entrevista

Liz Clark

Primeira mulher presidente e diretora executiva da IHRSA, nos 40 anos de história da associação, **Liz** foi líder governamental e de *advocacy* na National Confectioners Association (NCA) e diretora executiva da Câmara de Comércio dos EUA. Ela é uma atleta, com forte atuação no remo, tendo defendido sua equipe na Universidade de Dayton, onde se formou em Comunicação. Concluiu Mestrado em Comércio Internacional e Política na George Mason University. Hoje, **Liz** vive em Arlington com o marido e três filhos.



Qual sua visão quanto ao mercado do fitness, após um duro período de *lockdown* e de tantas dificuldades econômicas? O fitness mundial pode ficar otimista quanto ao ano de 2023?

Acho que devemos absolutamente sentir otimismo para 2023! Aprendemos e saímos muito mais fortes desta crise. Com isso, podemos oferecer ainda mais. Um dos ganhos é que passamos a recrutar para as academias pessoas que antes não estavam ativas e agora percebem que a atividade física é uma questão de manter a saúde em dia. Eu aprendi essa lição: precisamos mudar, ir além do que está por vir. Por isso, digo que devemos absolutamente sentir muito otimismo para 2023.

A reportagem de capa desta edição da Revista ACAD tem como base uma pesquisa publicada pela IHRSA, que relaciona bem-estar, atividade física e saúde mental. O que já está comprovado nesta área e como a prática de exercícios pode contribuir para questões psicológicas?

Pela primeira vez na história, as pessoas estão se exercitando motivadas por problemas de saúde mental do que para cuidar somente do físico. Sobre essa questão, há uma grande diferença de onde estávamos há cinco anos. Então, já sabemos dos impactos positivos do exercício físico no tratamento e na cura das questões de saúde mental e há mais conversas acontecendo sobre isso, em todos os níveis. É muito bom que agora tenhamos essas conversas, porque a sociedade passou a acreditar, de fato, que mexer o corpo faz você se sentir melhor... parece simples, mas agora sabemos da importância das academias e dos profissionais que nela atuam. Estamos defendendo o que o nosso setor de academias é: somos parte da solução para a crise de saúde mental.

Quais são os principais desafios e oportunidades do mercado para os próximos meses?

Temos muitas oportunidades à nossa frente, mas desafios também e alguns bem árduos. Então,

precisamos jogar tanto na defesa quanto no ataque. Temos a oportunidade de ter cada vez mais diálogo com o setor de Saúde Pública e isso pode ter resultados muito positivos, a médio prazo. Em contrapartida, em todo o mundo vemos desafios como a omissão de alguns governos quanto às questões de prevenção e de entendimento da importância do nosso mercado. Neste sentido, nosso papel como uma associação representativa de uma classe é fundamental. Temos que manter diálogo com os tomadores de decisão em todo o mundo, pois são eles que podem fazer com que se tenha um clima muito favorável ou um clima hostil aos negócios. Uma das nossas lutas é que a prática do exercício físico seja reconhecida como um direito a todo e qualquer cidadão. Será uma conquista vital que pode ressoar em todo o mundo.

Finalmente, pode-se dizer que o fitness é reconhecido pela sociedade como uma atividade do setor de Saúde?

Talvez. Mas ainda acho que depende do que se fala sobre atividade de condicionamento físico e como isso se relaciona com o setor de saúde. Não é simples. Não acho que as pessoas comuns já estejam relacionando a prática da atividade física, um esporte ou uma caminhada às questões de saúde pública, de saúde preventiva. Ainda temos uma longa jornada pela frente. O nosso trabalho na IHRSA é continuar a ter essa conversa com autoridades e com a população. Precisamos ter a certeza de que todos vejam o nosso mercado nessa relação com a Saúde. Devemos esclarecer, em todos os níveis da sociedade, que de fato tornamos as pessoas mais saudáveis, somos essenciais para prevenir e manter a saúde dos cidadãos. Nosso mercado contribui para que as pessoas sejam mais saudáveis e vivam mais!

Conte com a Wellness para oferecer
a melhor experiência de ciclismo indoor na sua academia!

Inspire-se nos principais estúdios de ciclismo de Londres e Nova Iorque.

Invista na marca de bike preferida e mundialmente conhecida por sua baixa manutenção e ótima tecnologia para pedalar.

Bikes compatíveis com Stages Flight, melhor software de monitoramento e gamificação do mercado.

STAGES
CYCLING



BIKE SPINNING SC3



LINCOLN E OS FISIOTERAPEUTAS

Em meu último artigo, ao noticiar uma série de decisões dos tribunais, julgando inconstitucionais leis que previam acesso livre e gratuito de *personal trainers* às academias, citei uma frase atribuída ao grande presidente americano Abraham Lincoln. Num dos discursos de sua campanha ao senado, em 1858, teria ele afirmado que “você pode enganar as pessoas por um tempo, você pode enganar uma parte das pessoas todo o tempo, mas você não pode enganar todas as pessoas o tempo todo”. A lição vinha a calhar tanto para os que prometiam o impossível aos profissionais, em troca de votos, como para quem era seduzido pela promessa.

Depois de prestarem aconselhamento na área da Educação Física, parece que agora as palavras de Lincoln poderão ser úteis para a Fisioterapia. Uma lei foi aprovada na cidade do Rio de Janeiro, no último mês de outubro, obrigando academias a disponibilizar esse serviço para clientes portadores de determinadas doenças, além de permitir acesso gratuito de profissionais externos. Projeto para lei federal idêntica foi apresentado, em janeiro, na Câmara dos Deputados. Antes que outras cópias apareçam, é preciso alertar os fisioterapeutas sobre o canto da sereia: as inconstitucionalidades são as mesmas das leis de acesso de *personal trainers*, com o agravante de impor a prestação do serviço.

A própria história da lei carioca já serve como presságio. O projeto aprovado na câmara foi integralmente vetado pelo prefeito. O legislativo derrubou o veto, mas a lei depende de regulamentação do poder executivo e não é autoaplicável. Mesmo assim, em rara unanimidade, nada menos que quatro entes distintos já estão questionando sua constitucionalidade no judiciário: a Associação Brasileira de Academias – ACAD Brasil, o Sindicato das Academias do Rio de Janeiro – Sindacad-RJ, a Associação de Profissionais de Educação Física – APEF-RJ. Além do próprio prefeito. A simples existência de ações como essas costuma ser um bom indício do destino de uma lei. Estatísticas do Supremo Tribunal Federal mostram que em mais de 70% delas a norma impugnada é declarada inconstitucional.

A esperança é que não se repita, agora, o enredo dos projetos de lei de acesso de *personal trainers*, com sindicalistas, presidentes de conselhos e parlamentares impulsionando réplicas da proposição Brasil afora, para agradar a categoria e conquistar votos. A experiência já mostrou que todos sairão perdendo. Quem seguir o canto dará apoio a oportunistas e se arrependerá depois, quando o navio naufragar. Já os que prometerem o que não tem futuro perderão credibilidade, capital político e darão armas a seus opositores. Vender gato por lebre pode até funcionar a curto prazo, mas em breve surgirão as primeiras decisões judiciais e o problema ficará evidente. Restará o desgaste de ter que retroceder ou, pior, a frustração dos fisioterapeutas e o antagonismo das academias.

Para quem tem por ofício a Fisioterapia, o desconhecimento do direito constitucional pode até ser compreendido. Por contarem com assessoria jurídica, é dos parlamentares a responsabilidade maior de evitar que um projeto inconstitucional tramite e gere expectativas indevidas. Alguns não se mostram à altura. Projetos para acesso livre e gratuito de *personal trainers* já foram apresentados e defendidos por advogados e até por um professor de direito constitucional. Tal oportunismo eleitoreiro deprecia a imagem do legislativo, cuja missão pressupõe respeitar a Constituição. Felizmente, outros honraram seu mandato, rejeitando ou até retirando proposições ao serem esclarecidos sobre sua ilegalidade.

Em recente tese de mestrado intitulada “A inconstitucionalidade de leis brasileiras: entre causas e efeitos”, o advogado e deputado federal Marcos Antonio Pereira arrisca a hipótese de que o grande número de leis inconstitucionais decorreria da soma de desconhecimento da Constituição, extrapolação de poderes com finalidade eleitoreira e complexidade da repartição de competências legislativas. Ele mesmo, porém, identifica situações em que a apresentação de projetos obedece à “técnica de distribuição e reivindicação da autoria

de benefícios” para favorecer eleitores, ou a mera estratégia de propaganda, ainda que o parlamentar saiba da ilegalidade. Em suma, fala-se o que o eleitor deseja ouvir, pouco importando se é constitucional ou não. No caso dos fisioterapeutas, a inconstitucionalidade é tão patente que não haverá benefícios a serem reivindicados.

Que o aviso de Lincoln reverbere entre os que se sentirem tentados pelo apelo populista da proposta. Para os que não o ouvirem, a ACAD Brasil já conta com o material jurídico necessário para atuação nas casas legislativas e no judiciário. Noutras famosas palavras, estas de um fictício príncipe dinamarquês: estar preparado é tudo.



POR DR. MARIO DUARTE
Advogado da ACAD Brasil

**NÃO É SÓ
NATAÇÃO...**

METODOLOGIA
**GUSTAVO
BORGES**

VOLTA ÀS ÁGUAS

COM A METODOLOGIA GUSTAVO BORGES

SABE POR QUE NÃO É SÓ NATAÇÃO?

**PORQUE O DESENVOLVIMENTO NEUROMOTOR
DA CRIANÇA É ACELERADO**

**PORQUE O SISTEMA CARDIOVASCULAR É MAIS
DESENVOLVIDO**

PORQUE A QUALIDADE DO SONO MELHORA

PORQUE AJUDA A DIMINUIR A ANSIEDADE

PORQUE AJUDA NA CONSCIENTIZAÇÃO SOCIAL

**PORQUE AJUDA NO DESENVOLVIMENTO FÍSICO
E MUSCULAR**

**QUER SABER MAIS?
ACESSE O SITE:**

WWW.METODOLOGIAGB.COM.BR/NAO-E-SO-NATACAO



ACAD & Getnet

Sua melhor opção de vendas!
É mais que benefício, é
vantagem para seu negócio!

PARCERIA ACAD BRASIL

- Taxas a partir de **0,85**
- Aluguel de máquinas 100% off*



Bandeira	Débito	Crédito à Vista	Parcelado 2 a 6	Parcelado 7 a 12	E-commerce (recorrente)
	0,90%	2,02%	1,92%	1,85%	2,02%
	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,50%
	0,85%	1,50%	1,75%	1,78%	1,50%
	-	2,00%	2,25%	2,28%	2,00%
	-	2,50%	2,75%	2,78%	2,50%

*Isenção dos aluguéis de máquinas com o faturamento mínimo de R\$10.000,00/Mês.
Recorrente via e-commerce terá uma mensalidade na Getnet, no pacote básico de R\$100,00.
ATENTE-SE A RENOVAÇÃO DO SEU TERMO COM GETNET, para não perder o benefício.

Garante este Benefício!

www.acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios

Clube de
Benefícios
Acad Brasil



PARA NADAR DE BRAÇADA

Mercado deve investir em Infraestrutura e Capacitação Profissional

A pesquisa **Natação: Comportamento e Mercado de Eventos**, realizada pela Ticket Agora em parceria com os organizadores da prova Rei e Rainha do Mar, revelou dados sobre praticantes e não praticantes de natação. Com quase 2 mil respostas sobre o ecossistema de atividades aquáticas, o levantamento mostrou que falta infraestrutura para a prática da modalidade; que as barreiras apontadas pelos não-praticantes são facilmente superáveis; e que há uma forte oportunidade de negócios para as academias.

De olho nos resultados da pesquisa, que aponta o custo da natação como a principal barreira colocada pelos entrevistados, a equipe da Revista ACAD Brasil conversou com seis gestores de academias com piscinas, de diferentes portes, regiões do país e visões sobre como está o mercado de atividades aquáticas, no Brasil.

Ainda que muitos gestores apontem que a presença de aulas de natação ainda é tímida em meio as ofertas do fitness nacional, a maioria acredita que esta realidade pode mudar e que iniciativas arrojadas, dos mais diferentes perfis, que visam atender clientes cada vez mais conscientes de suas necessidades, podem contribuir para que os negócios aquáticos deslanchem. E uma máxima parece ser o senso comum: a oferta de atividades aquáticas em academias tem uma importância crescente para o mercado nacional de fitness.



Segundo **Monica Marques**, diretora da ACAD Brasil, membro do conselho internacional da IHRSA, diretora técnica e sócia da Cia Athletica, as atividades aquáticas têm características muito especiais para o negócio de academias. “A primeira é o fato de atrair públicos diferentes, em especial bebês, crianças e idosos, que normalmente não procurariam o modelo de baixo custo, que oferece basicamente musculação. A

segunda e mais importante característica da natação é a geração de valor. A manutenção das piscinas é trabalhosa e onerosa, pois requer tratamento e aquecimento da água. E a quantidade limitada de crianças por profissional também representa um custo mais elevado. Então por definição o atendimento será sempre mais próximo e individualizado e o preço dos serviços mais elevado.”

Para a diretora técnica, o ambiente aquático proporciona muitas vantagens para o exercício quando comparado ao ambiente terrestre. “As respostas fisiológicas à imersão incluem a facilitação do retorno venoso, melhorando toda a condição circulatória, diminuindo inchaço e edema de membros superiores e inferiores, tão comum em gestantes, idosos e obesos. Também proporciona baixo impacto para a realização de exercícios aeróbicos, o que é especialmente interessante para pessoas que apresentam limitações ortopédicas e posturais, dores na coluna, quadris ou joelhos. Outra grande vantagem no caso específico da natação é o fortalecimento da musculatura respiratória. Então as atividades aquáticas, de maneira geral, trazem um amplo repertório de opções de exercícios voltados para a melhoria da saúde. E isso é, sem dúvida uma oportunidade de posicionamento no mercado do fitness.”

OPORTUNIDADES ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA

Alguns gestores apontam o potencial de conversão das aulas experimentais de natação como uma boa estratégia para ganhar clientes, uma vez que é uma forma do aluno vivenciar uma atividade em piscina e experimentar o serviço. São usadas como recurso de fechamento de vendas e auxiliam o cliente em sua decisão de compra. É importante monitorar a conversão mensal das aulas experimentais, que varia entre 65% e 70%. E mais importante ainda é preparar a academia e o time de profissionais — desde a recepção até o professor de natação — para oferecer uma experiência única e superar as expectativas dos clientes nas aulas experimentais.

Outra ideia para academias com piscina é diversificar as atividades na natação com aulas especiais, eventos e torneios. Há uma grande oportunidade dentro de academias em aumentar o número de clientes organizando, por exemplo, equipes de natação em águas abertas para os públicos infantil e adultos. Estas competições promovem a socialização, a auto superação, melhoram a autoestima e mantêm os alunos motivados e participando das aulas. Incluir essas ações na programação para que os alunos também potencializem o aprendizado, melhorem a saúde, sejam motivados e criem senso de pertencimento é uma boa dica de como trazer resultados para os negócios.

INFRAESTRUTURA, CAPACITAÇÃO E COMPROMETIMENTO DE PROFISSIONAIS E GESTORES



Para **Karina Miyaki da Silveira**, da CEMS Academia, de Maringá, Paraná, as academias que já contam com piscinas estão um passo à frente das que ainda precisam investir em reformas para oferecer esportes aquáticos. *"Mas, o segundo caso é a realidade da grande maioria dos empreendedores fitness no Brasil. E isso mostra o quanto o mercado aquático ainda tem que prosperar. Para se ter ideia, na IHRSA de 2022, maior evento do fitness do país, havia apenas três expositores específicos do mercado aquático. Três fatores podem contribuir para que a natação ganhe força nas academias: (1) que mais pessoas falem sobre os benefícios dessa atividade; (2) que sejam realizados mais eventos temáticos; (3) que mais profissionais sejam capacitados para atuar neste mercado."*



A experiência da gestora **Ana Claudia Ribeiro**, da academia Golfinho Atividades Aquáticas, no Rio de Janeiro, mostra que as aulas em piscinas podem atrair um público especialmente diferente e isso pode ser uma vantagem. *"As atividades aquáticas podem trazer ainda mais diversidade para o mercado fitness. Há pessoas que não se adaptam aos equipamentos de musculação ou às aulas coletivas de ginástica, e preferem aproveitar os benefícios de praticar exercício dentro da água, tais como relaxamento, melhoria da circulação, menor impacto e sensação de bem-estar. O mercado do Brasil ainda sofre com a carência de uma infraestrutura que dê suporte aos gestores, como fornecedores especializados, maquinários, equipamentos, manutenção de bombas etc."*

Um dos desafios dos gestores de academias com piscinas é mostrar que metas como emagrecer e adquirir condicionamento físico também podem ser alcançadas dentro d'água. *"Muitas pessoas ainda acreditam que a natação não é eficaz para condicionamento físico e emagrecimento, por exemplo, o que não é verdade. Precisamos mostrar os muitos benefícios da natação, divulgando nas redes sociais, fazendo campanhas de marketing, comunicando clientes em potencial, para ganhar mais espaço no mercado nacional de*



fitness. Também precisamos enfrentar o problema de falta de capacitação de profissionais. O ensino superior aborda as atividades aquáticas de forma superficial, o que inclusive contribui para que as pessoas não despertem o interesse em trabalhar com piscina. Hoje, há no Brasil um déficit de profissionais nessa área", disse Igor Araújo, Estúdio Acqua Fitness, Campo Grande, Mato Grosso do Sul.



Para **Mauro Magalhães Maniglia**, da academia Mergulho Sport Center, de Araxá, Minas Gerais, a oferta de aulas de natação ainda é muito tímida em meio ao fitness nacional e isso tem um porquê: *"falta know how e faltam profissionais que entendam dessa área. Natação é algo melindroso, porque exige um conhecimento que está diretamente relacionado à segurança. Se ensina pouquíssimo sobre essa modalidade nas faculdades. A*

infraestrutura própria para as atividades aquáticas também é bem mais complexa do que a de uma academia só de musculação. Na minha cidade, de cerca de 100 mil habitantes, tem apenas três academias de natação e mais de 50 de fitness."

Há boas dicas para as academias que têm piscina, quando o assunto é atrair clientes! *"Oferecer programas especiais para pessoas lesionadas, cardiopatas, hipertensas, diabéticas, pessoas em reabilitação, com atividades específicas que possam ser adequadas às necessidades destes grupos, é uma forma de se diferenciar de outras academias, que nem sempre estão preparadas para atendê-los. Quase não vemos programas para emagrecimento como oferta nas piscinas, mas essa é uma boa aposta! A área das atividades aquáticas ainda pode ser muito bem explorada, há muita gente boa no país já trabalhando neste sentido. Os profissionais e proprietários de academias de natação devem abraçar a causa do desenvolvimento deste mercado", defende Maniglia.*

NATAÇÃO EM ACADEMIAS: 5 DICAS PARA FIDELIZAR ALUNOS



1. QUALIDADE NO SERVIÇO – é preciso que o gestor de academia esteja empenhado em ir além e surpreender quanto à qualidade. Isso inclui professores capacitados tecnicamente e atentos aos alunos; adotar uma metodologia que tornará a grade de atividades mais atraente; incentivar constantemente o aluno a continuar treinando e evoluindo para outros níveis.



2. O ALUNO PRECISA PERCEBER A EVOLUÇÃO – uma dica é avaliar e mostrar a evolução de cada aluno, dentro da piscina. Traçar resultados objetivos que possam motivar e fidelizar, como a melhora no equilíbrio muscular, postura corporal e até mesmo emagrecimento.



3. INOVAR COM CRIATIVIDADE – que tal criar uma competição entre os alunos? Trazer um professor diferente para dar aula? Adquirir equipamentos que possam deixar a aula mais interessante? Ou promover palestras sobre saúde e alimentação, com um café da manhã especial? São muitas as opções para inovar e engajar os alunos às atividades aquáticas.



4. PERTENCIMENTO DE GRUPO – as pessoas adoram fazer parte de um grupo, e sentir parte de algo. A ideia é criar um ambiente de comunidade entre os alunos, pode ser um cantinho especial da academia, com um mural de votos e mensagens. Oportunidade de relacionamento não falta!



5. CATEGORIAS PRÓPRIAS – para cada nível do aluno, que tal criar categorias próprias para estimular os alunos, em diferentes níveis, a estar sempre evoluindo? Uma dica é criar metas para cada nível ser atingido e algum tipo de premiação a cada evolução. É uma boa forma de motivação!

As dicas acima podem ser de grande valia, pois são ações simples, que não dependem de altos investimentos, mas que podem fazer toda a diferença na hora do cliente escolher uma academia. O importante é não ter medo de inovar para conquistar o cliente, diariamente!



ÁGUAS MAIS SEGURAS

Três perguntas para **Antonio Santos**, gestor da Acqua Fitness Academia e Escola de Natação, e chefe do departamento Piscina + Segura, da Sobrasa – Sociedade Brasileira de Salvamento Aquático.

1. O FATOR SEGURANÇA NA NATAÇÃO É DE GRANDE INTERESSE DOS PAIS. O QUE AS ACADEMIAS PODEM FAZER?

As academias com piscina devem cuidar dos ambientes, para prevenir acidentes. Esses cuidados são: (1) controle de acesso! A área da piscina deve ser cercada e conter portão com tranca; (2) equipar a piscina com ralos de fundo com tampas e dispositivos anti-aprisionamento (medida obrigatória prevista em lei).

É importante que as academias treinem em emergências aquáticas seus professores de natação, adotem um plano de ação para emergências e, quando possível, tenham a presença de guarda-vidas. A Sobrasa recomenda ainda que, nas aulas de natação, seja dado conteúdo sobre prevenção ao afogamento. Materiais disponíveis em

www.sobrasa.org

2. CONSIDERANDO QUE OS AFOGAMENTOS DE CRIANÇAS DE 1 A 4 ANOS OCUPAM A 1ª POSIÇÃO NAS CAUSAS DE MORTE ACIDENTAL NO BRASIL, APRENDER A NADAR FAZ A DIFERENÇA?

Aprender a nadar é algo de extrema importância, mas não pode ser visto como a solução ao afogamento. Precisamos também desenvolver, em todas as pessoas, e não só nas crianças, a consciência de risco. Também neste sentido, o papel das escolas de natação é imenso: disseminar a prevenção e promover a educação para evitar afogamentos.

3. COMO ESTIMULAR QUE MAIS PESSOAS PROCUREM A NATAÇÃO?

Tornar a natação responsável, segura e que inclua aprendizado sobre prevenção ao afogamento é tornar a natação ainda mais valorizada. Quando você mostra que a sua academia é um espaço de educação contra o afogamento, a natação ganha um valor fantástico, porque essa é uma preocupação dos pais.

IHRSA 2023 REÚNE MUNDO DO FITNESS NA CALIFÓRNIA

Monica Marques se despede do Conselho da entidade com homenagem e reconhecimento

*"Foram 5 anos de muito aprendizado! Estar no **IHRSA** Board of Directors e ter a oportunidade de conviver com club operators do mundo todo foi uma experiência fantástica! Passamos por tempos de muita abundância e por tempos muito difíceis, sempre com otimismo, resiliência e solucionando as mais inesperadas adversidades. Hoje somos mais fortes e mais sábios, porque a união faz a força e faz toda a diferença! Orgulho de fazer parte e gratidão a cada um de vocês por esse ciclo maravilhoso que está se encerrando!"*

Em tom de despedida e de dever cumprido, esta fala foi escrita e publicada diretamente do San Diego Convention Center, na Califórnia, Estados Unidos, onde foi realizada mais uma edição do maior evento mundial do mercado de fitness. A autora é **Monica Marques**, sócia e diretora técnica da Cia Atlética, diretora da ACAD Brasil e, até este mês, membro do Conselho da IHRSA, entidade internacional do fitness.

Em uma homenagem, com direito a troféu e reconhecimento pelos serviços prestados ao setor, **Monica** se despede do Conselho Internacional da IHRSA, depois de ter representado o Brasil nas mais importantes discussões e tomadas de decisões do fitness mundial, nos últimos anos.



O EVENTO

Um espaço de 350 mil m, cerca de 300 expositores, mais de 6 mil profissionais da indústria de fitness gerando ideias e compartilhando conhecimentos, além de 100 apresentações de especialistas em bem-estar. Esses foram alguns dos números do maior evento de fitness, edição 2023, realizado nos dias 21 e 22 de março.

O público? CEOs e executivos seniores de alguns dos maiores grupos de fitness do mundo, bem como milhares de operadores independentes de academias de ginástica. Um espaço para se informar, conhecer as melhores práticas do mercado e fazer negócios.

*"Um dos aspectos de suma importância destes eventos é o networking: acredito, que nunca tenha sido tão forte como neste ano. Além da programação oficial oferecida pela IHRSA, houve uma quantidade muito expressiva de recepções, festas, atividades e encontros paralelos promovidos por empresas e marcas do setor, sob o objetivo de reunir presencialmente as pessoas e promover a interação delas. Ainda bem que foi assim, porque todos nós ainda estávamos sentindo falta disso", afirmou **Monica**.*

Ainda segundo ela, a Convenção cresceu muito em relação à edição passada, realizada em Miami, tanto em número de expositores, como de participantes. *"Isso indica que 2024 já será o ano em que a IHRSA retornará aos números praticados antes da pandemia, com um muito provável aquecimento do setor."*

Além de muita tecnologia, equipamentos de última geração e as mais diversas tendências para academias, alguns dos pontos altos desta edição do evento foram o espaço de *workshops* e as palestras de *keynotes* consagrados especialmente por terem publicados *best-seller* da lista do New York Times.



CASSANDRA WORTHY

Autora de: "Entusiasmo de mudança: como aproveitar o poder da emoção para liderança e sucesso"



ROBERT J. O'NEILL

Livro "O caminho a seguir: domine as batalhas mais difíceis da vida e crie seu legado duradouro"



ROBYN BENINCASA

Autora do livro "Construindo equipes de classe mundial"

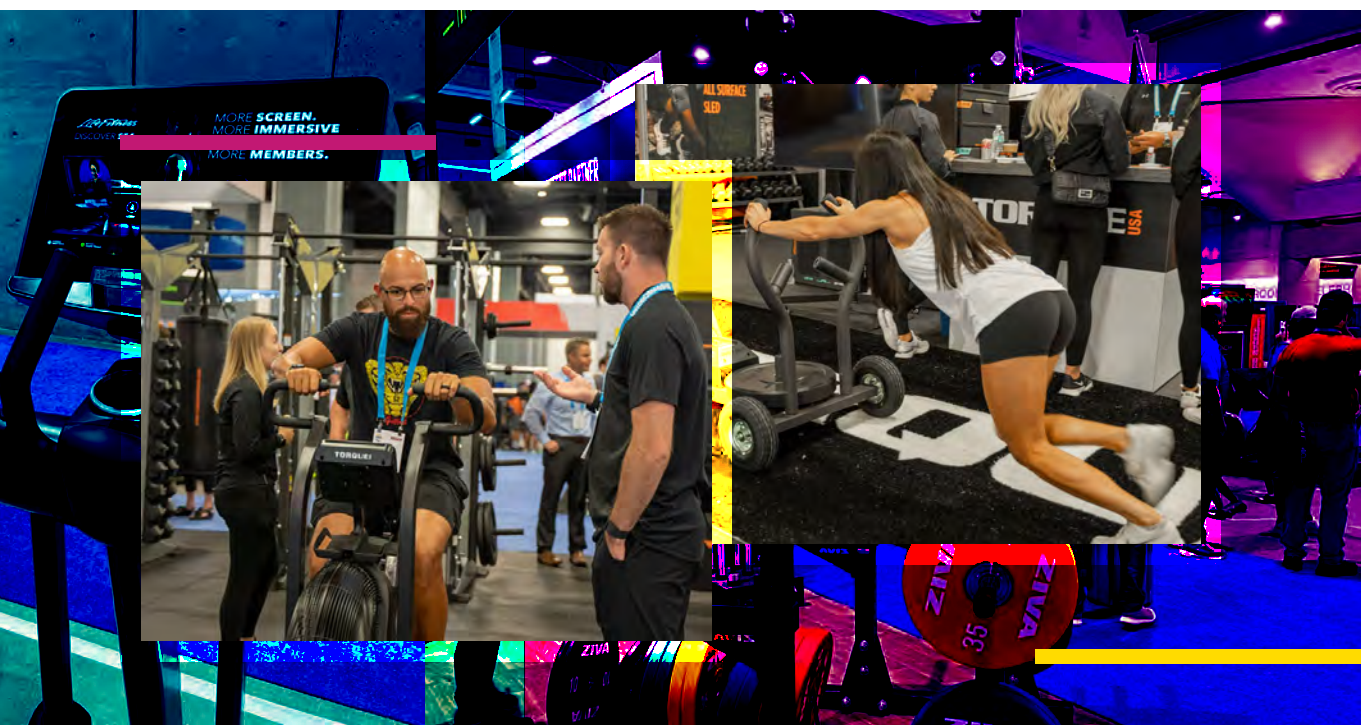
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL FAZ SUCESSO

*"No congresso, as palestras mais procuradas foram aquelas que abordaram o uso da inteligência artificial e do metaverso no fitness. Também fizeram sucesso os temas sobre como agregar valor ao negócio de academia. Sabemos que no mundo, o modelo low cost dominou o mercado e agora, ficou evidente, que os gestores estão preocupados em achar soluções para cobrar mais pelos serviços, entendendo como agregar valor ao serviço para ter um ticket médio mais alto", observou **Monica Marques**.*

TRADE SHOW: MAIS DE 300 EXPOSITORES

As principais marcas do mercado apresentaram produtos de ponta, com exposições interativas que ofereceram aos participantes a oportunidade de descobrir novos programas para suas academias. Os visitantes da tradicional feira fizeram testes, experimentaram o funcionamento dos equipamentos na prática, compararam e descobriram novas possibilidades de atrair praticantes de atividade física. A tecnologia foi, mais uma vez, o ponto alto da feira.

*"Vimos o que os fornecedores estão oferecendo e o que as academias têm buscado, no pós-pandemia. É notável que os pesos livres estão entrando com bastante força — gaiolas, barras e forte oferta de anilhas coloridas. Também vimos pelo menos três linhas de equipamentos para glúteos, não só o que está em alta no Brasil, de elevação pélvica, mas outras e novas opções. Nas linhas de cardio, a novidade é a interatividade e o nível de entretenimento com uso de telas grandes. Muitas marcas mostraram a integração dos equipamentos com o uso de softwares específicos de prescrição", disse **Monica Marques**.*





Clube de Benefícios

Acad Brasil



O que é o Clube de Benefícios

A ACAD agora tem o Clube exclusivo para associados, que garante benefícios, vantagens e descontos diferenciados pagando apenas a mensalidade da associação.

Além de produtos e serviços de empresas parceiras, também é possível obter todo o suporte oferecido pela ACAD Brasil.

Com apenas **R\$100/mês**

Economize e aproveite as vantagens do Clube de Benefícios exclusivo aos associados ACAD Brasil

Economize até R\$ 3,5K*

**Simulação com academia faturando R\$50 mil/mês, e usando todos os benefícios do Clube.*

Conheça alguns dos nossos parceiros

Getnet

ECAD

DON MANCUSO
ADVOGADOS

PORTO
SEGURO

CASA do FITNESS

evo

capitalbr
SOLUÇÕES EM ENERGIA

Confira todos os Benefícios!
www.acadbrasil.com.br/clube-de-beneficios

Clube de
Benefícios
Acad Brasil



RELAÇÃO SAUDÁVEL COM CLIENTES DEPENDE DE BONS COMBINADOS

Não há gestor ou dono de empresa que goste de ver seus clientes indo embora, principalmente por motivos que aparentemente se mostram ocultos. A máxima no gerenciamento diz que o cliente nunca é fiel, ele pode estar fiel. Portanto, um estado volátil que sempre necessitará de total atenção e cuidado por parte do gestor.





















Independentemente dos argumentos e estratégias de vendas e retenção, que não são matéria deste artigo, é comum existir um ponto de conexão entre as razões mais nucleares de evasão. O que significa dizer que, com raras exceções, lá no fundo os clientes vão embora todos por um único motivo: algum fato ou comportamento lhes trouxe FRUSTRAÇÃO.

A frustração pode ser definida como o saldo negativo entre a expectativa e a experiência vivida. Sendo assim, o cliente com baixa frustração na relação tende a ser mais fiel, ao passo que o cliente com alto nível de frustração tende a parar nos tribunais, pelas ações judiciais.

É, exatamente neste momento, que combinados claros ajudam no processo permanente de encantamento, uma vez que alinham o certo e o errado no comportamento de ambas as partes e trazem maior clareza para a relação empresa e cliente. Relações prósperas e equilibradas mantêm a ordem jurídica e relacional dentro das organizações.

Os combinados revelam as intenções das partes e podem ser formalizados de diversas formas. Entre as principais pode-se citar o contrato com cliente e o Regimento Interno de clientes, que inclusive, são documentos fundamentais para evitar processos judiciais.

Esses documentos podem conter diversos combinados, incluindo questões sobre:

- | | |
|--|---|
|  Procedimentos para guarda de objetos; |  Regras de revezamento de aparelho; |
|  Sobre as modalidades de aulas suas características e exceções; |  Rescisão e multa; |
|  Planos oferecidos e suas regras; |  Transferência de crédito/plano; |
|  Troca de planos; |  Controle de entrada na empresa; |
|  Grade de aulas – regras e exceções quanto a horários; |  Responsabilidade de clientes por danos; |
|  Regras de matrícula e trancamento de planos; |  Condutas éticas e íntegras; |
|  Formas e exceções de pagamento; |  Política de tratamento de dados; |
|  Regras para aulas experimentais; |  Política de uso de imagem; |
|  Regras para utilização de aparelhos; |  Confidencialidade; |
|  Regras de utilização dos ambientes da academia; |  Limites de responsabilidade |

Hoje, o Regimento Interno talvez seja o mais importante documento da empresa. Traz credibilidade, estabelece regras de governança e ilumina pontos às vezes obscuros em relação aos comportamentos aceitáveis, esperados e não aceitáveis no ambiente. Adicionalmente, serve de orientador aos líderes e colaboradores quando se encontram em situações que apenas o bom senso individual não é suficiente para resolver um problema. É necessária uma direção, com a personalidade da empresa, que os auxilia em como agir.

Quem trabalha com Saúde sabe que prevenir é melhor que remediar. E nos negócios não é diferente do que com o corpo. Portanto, mãos à obra: combinados na mesa = cliente satisfeito! Assim, a academia poderá fazer a coisa certa, do jeito certo.

Que assim seja!



GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

FORTE AGENDA DE EVENTOS PARA 2023

Em continuidade ao movimento para aumentar a representatividade das academias e contribuir com o amadurecimento do mercado nacional, a equipe da **ACAD Brasil** preparou uma agenda de peso para 2023, que inclui a participação de diretores e líderes em eventos do fitness e um calendário com mais de uma dezena encontros regionais, promovidos pela Associação.

Encontros ACAD já agendados:



- 27 de abril – **Paraná**
- 05 de maio – **Santa Catarina**
- 11 de maio – **Rio de Janeiro**
- 19 de maio – **Distrito Federal**
- 02 de junho – **Mato Grosso**
- 16 de junho – **Pernambuco**
- 30 de junho – **Bahia**
- 07 de julho – **Amapá**
- 29 e 30 de setembro – **Rio Grande do Norte**

ENCONTRO ACAD NA ARENA BEM-ESTAR DO ARNOLD SPORTS FESTIVAL

Dia **14 de abril**, a ACAD realizou um encontro exclusivo para empresários na plenária da 9ª edição do **Arnold Sports Festival South America**. Proprietários de academias compareceram para as palestras de Marketing Digital, com **Daniela Bernardi**; Uso de Plataformas da Meta, com **Flávia Ruiz**; e a Mesa Redonda - Rompendo as Fronteiras do Fitness. Foi um sucesso!



ENCONTRO ACAD NA IHRSA FITNESS BRASIL

No dia 17 de agosto, a ACAD realiza o já tradicional evento dentro da **IHRSA Fitness Brasil**. Mesa-redonda, debate com especialistas do setor e muita troca de experiências é o que promete o encontro, marcado para às 10h, no **Transamerica Expo Center São Paulo, na Av. Dr. Mário Vilas Boas Rodrigues, 387, Santo Amaro**.



SETOR TEM REPRESENTATIVIDADE NO CONGRESSO NACIONAL



Logo no início do ano, estiveram no **Congresso Nacional**, **Ailton Mendes**, presidente da **ACAD Brasil**, representantes do **CREF4-SP**, **Nelson Leme**, presidente, e **Humberto Panzetti**, 2º vice-presidente, além de **Patrick Novaes**, conselheiro do **CREF7-DF**. Um dos encontros mais importantes foi com o Senador **Veneziano Vital**, vice-presidente do **Senado**, que recebeu a comitiva para tratar de temas importantes, entre os quais a Reforma Tributária.

*"Iniciamos o ano com uma forte agenda junto a parlamentares. Nossa rodada de compromissos com representantes do **Senado** e da **Câmara**, em Brasília, mostra o quanto estamos trabalhando para que as atividades das academias e dos profissionais de Educação Física sejam reconhecidas por sua essencialidade e para que possamos desenvolver ainda mais o setor", disse **Ailton Mendes**.*

SETOR TAMBÉM DIALOGA COM REPRESENTANTE DA CÂMARA



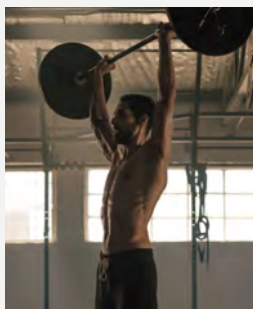
Lindberg Cury Júnior, secretário executivo na **Comissão do Esporte da Câmara dos Deputados**, também recebeu a comitiva do fitness. Na pauta, a importância da atividade física e desportiva, no Brasil, e as possibilidades de políticas públicas para fomentar o setor e democratizar o acesso da sociedade brasileira a uma vida mais saudável.

PESQUISA: EXERCÍCIO PRATICADO PELA AVÓ TEM EFEITOS NA SAÚDE DOS NETOS



A atividade física que uma mulher faz antes de ter filhos se grava em suas células de forma que os benefícios do exercício podem ser transmitidos para as gerações posteriores, incluindo netos. Esta é a principal conclusão de um estudo realizado por uma equipe da **Harvard Medical School**. O estudo mostra que o exercício da avó está ligado à diminuição da massa gorda nos netos, mesmo na ausência de qualquer exercício realizado por eles. A prática da atividade física antes e durante a gravidez pode ajudar a reduzir a incidência mundial de obesidade e diabetes tipo 2.

EXERCÍCIO DE ALTA INTENSIDADE REDUZ RISCO DE CÂNCER METASTÁTICO EM 72%



Um estudo médico da **Universidade de Tel Aviv, em Israel**, descobriu que exercícios de alta intensidade podem reduzir o risco de metástase. Com a atividade de alta intensidade os órgãos tornam-se semelhantes a músculos em seu consumo de energia, atuando como recursos concorrentes para o açúcar e reduzindo a disponibilidade de energia que é crítica para a metástase. *"O exercício físico exibe um nível mais alto de prevenção do câncer do que qualquer medicamento ou intervenção médica"*, diz o **Dr. Yftach Gepner**, chefe da pesquisa.

NOVO ESTUDO: MUSCULAÇÃO REDUZ PRESSÃO ARTERIAL



Um estudo realizado por pesquisadores da **Universidade Estadual de São Paulo (Unesp)** mostrou que a musculação reduz a pressão arterial. Os resultados também apontam que o efeito de redução é mais forte quando o treino é de carga moderada a vigorosa. *"Na prática clínica ou no dia a dia das academias, os profissionais poderão usar o treinamento de força como tratamento não farmacológico para pessoas com hipertensão arterial"*, explica **Giovana Rampazzo Teixeira**, professora do Departamento de Educação Física da **Unesp**.

PATROCINADOR GOLD

MATRIX *movement*

br.matrixfitness.com

movement.com.br

TOTALPASS

totalpass.com.br

Gympass

gympass.com

PATROCINADOR SILVER

NewFitness
FITNESS GROUP

newfitness.com.br

eVo

w12.com.br

PATROCINADOR BRONZE

CASA DO FITNESS

casadofitness.com.br

wellness

wellness.com.br

METODOLOGIA
GUSTAVO BORGES

metodologiagb.com.br

PATROCINADOR MEMBRO VIP



FENIX

pacto

FLOTY
SPORTS & HEALTH



urocket

radioacademia **VibeLab**
educacional

As **músicas certas**
para motivar os seus
alunos durante o treino

Saiba Mais

listenx



VibeLab
educacional

Curso 100% ONLINE
Liberação Miofascial e Ventosaterapia!

Estude onde e quando quiser e
tenha uma formação completa!

Torne-se um Terapeuta Miofascial

Aumente sua renda e ganhe destaque
no mercado aprendendo uma das técnicas
mais procuradas da atualidade.

A maior agência de cursos do Brasil!

Transforme o seu **negócio** assim como você transforma a vida das pessoas!

Solicite uma demonstração sem compromisso.

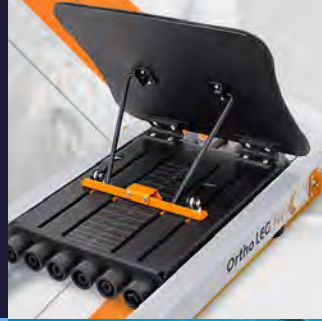


sistemapacto.com.br



Ortho LEG Fit

A academia portátil que vai revolucionar sua rotina de musculação e fortalecimento. Inovação, liberdade e eficiência nos seus treinos.



ppacare.com.br

INSTALAÇÕES AMPLIADAS!
AGORA COM 4.700M²
REPLETOS DE EQUIPAMENTOS NOVOS E SEMINOVOS
COM PREÇOS IMBATÍVEIS!
AGENDE SUA VISITA
☎ (11) 97361-2175 / (11) 99320-0379
🌐 SHOPPINGDASACADEMIAS.COM.BR 📱 @SHOPDASACADEMIAS

NADADEIRAS KPALOA
MÁXIMO CONFORTO E PERFORMANCE NOS TREINAMENTOS

X S M L XL XXL

CADA COR UM TAMANHO!
UM DIFERENCIAL PARA FACILITAR A IDENTIFICAÇÃO, OTIMIZANDO AS AULAS.

CESAR ♦ CIELO
#KPALOATEAM

Esse é o melhor momento do ano para vender planos para academia usando o WhatsApp

Se você quer transformar as suas mensagens enviadas no WhatsApp em vendas realizadas, você precisa fazer isso agora...

NÃO TEM TEMPO RUIM!
ÓTIMO DESEMPENHO | SEGURANÇA ELÉTRICA | FUNCIONAMENTO SUSTENTÁVEL

BOMBA DE CALOR PARA PISCINAS
80% MAIS ECONÔMICA QUE OS AQUECEDORES ELÉTRICOS

PAGUEM EM 10X
CONDIÇÃO POR TEMPO LIMITADO
SUA ACADEMIA COM PISCINA ATIVA O ANO INTEIRO

ATENDIMENTO 11 5543 5666
FLOTY 30 ANOS
SUA ACADEMIA COM PISCINA ATIVA O ANO INTEIRO
WWW.FLOTY.COM

Torne-se Parceiro ACAD

Coloque a sua marca no topo do mercado fitness!

Entre em contato

☎ 21 2493-0101

✉ atendimento@acadbrasil.com.br

🌐 www.acadbrasil.com.br



MATRIX

Os **melhores**
equipamentos
nas **melhores**
academias!

Climbmill



Bike CXM



Esteira T600X



Confira mais sobre nossos equipamentos



Com Gympass, crescemos todos juntos.

O Gympass é um benefício corporativo **exclusivo para contratação com um CNPJ ativo**, trabalhamos juntos incentivando as pessoas a se movimentarem mais e vamos continuar investindo para levar cada vez mais novos usuários para seu estabelecimento através do benefício corporativo.

Com o objetivo de manter o ecossistema equilibrado é dever de todos adotar uma postura consciente em relação às melhores práticas, caso possua dúvidas:

[Clique aqui](#)

Com Gympass, você tem o mundo corporativo dentro da sua academia.

+10.000 clientes corporativos ao seu alcance

Usuários e receita incremental sem nenhum custo

Programa de benefícios com ofertas especiais

E você sabe por que o nosso modelo de negócio é único? Pois o sucesso do Gympass depende exclusivamente do seu sucesso!

O Gympass é uma plataforma 100% agnóstica, **que não opera - diretamente ou indiretamente - redes de academias ou studios**, totalmente diferente de outras plataformas digitais no mercado.

No Gympass você pode confiar.