

4NEWS— um informativo For Goal

9ª IHRSA Latin America (São Paulo, setembro/2008)

Dentre as principais feiras do fitness business do mundo e principal evento latino-americano, a 9ª edição da IHRSA foi palco de lançamento das grandes tendências deste importante mercado e aconteceu em São Paulo, no início do mês de setembro. Novos equipamentos e novos serviços foram apresentados neste congresso, assim como as tendências de edições anteriores consolidaram-se e apresentaram-se como realidade. Veja, no texto abaixo, algumas delas!

Assessoria Contínua da 4GOAL—For Goal Business Solutions

Mensalmente, o consultor 4GOAL vai até a sua empresa para aplicar as ferramentas desenvolvidas pelo nosso Time de Trabalho, visando proporcionar maior rentabilidade e competitividade ao seu negócio. Soluções através da implementação de ferramentas para a maximização das vendas, retenção dos clientes através de treinamentos efetivos de atendimento encantador, monitoramento de desempenho dos colaboradores, desenvolvimento de campanhas de marketing, treinamentos e avaliação dos líderes, maximizando recursos financeiros e humanos dos nossos clientes. Não perca nem mais um minuto! Entre em contato agora mesmo através do e-mail: relacionamento@4goal.com.br

4GOAL—For Goal Business Solutions

Nº6—setembro/2008



A For Goal assessora e recomenda a Metodologia Gustavo Borges. Clique [aqui](#) e confira!

Destaque 4NEWS

A 4GOAL—For Goal Business Solutions passa a assessorar a Metodologia Gustavo Borges. A Metodologia Gustavo Borges licencia e capacita academias e professores, para que desenvolvam este método de sucesso em suas aulas e em seus estabelecimentos.

O que fazer quando seus serviços se tornam commodities?



Christian Munaier é sócio-consultor 4GOAL

Os serviços de sua academia são avaliados por seus clientes e por seus possíveis clientes. Os serviços mais bem avaliados serão os escolhidos. Por isso, o gestor consciente necessita avaliar o seu mix de serviços e definir o seu diferencial, os seus “USP’s” (unique sales points, ou pontos únicos de vendas). Faz parte das tarefas do gestor encontrar o que diferencia o seu empreendimento dos demais, traçar estratégias para chamar atenção para esses diferenciais e buscar estar sempre à frente de seus concorrentes.

Oferecer bons equipamentos de musculação, uma piscina - que acusa certa queda de procura-oferta por não se utilizar o máximo do seu potencial -, com bom sistema de aquecimento e assepsia, aulas de ginástica e ciclismo indoor não podem ser considerados diferenciais; são os commodities, as matérias-primas da prestação de serviço das academias.

Quais são os serviços complementares que podem ser oferecidos em sua empresa e que podem reverter em diferenciais? São várias as tendências que se confirmaram como possibilidades economicamente viáveis. Apresento três alternativas, uma vez que essas opções estão presentes em algumas das academias atendidas pela For Goal:

Pilates: O Pilates se mostra como uma boa alternativa para incrementar seus serviços. Além de ter um baixo custo na montagem da sala (com investimento a partir de R\$15 mil), que pode ter uma dimensão reduzida, essa modalidade pode aumentar consistentemente o seu ticket médio. Vendidas por sessão ou por pacote, o Pilates tem um valor normalmente mais alto do que os serviços básicos da academia, e geralmente não entra no pacote “all-inclusive” (tudo incluído). A principal barreira pode estar na formação dos profissionais, geralmente demorada e de investimento alto. Contudo, existem cursos básicos de formação de profissionais que podem iniciar a atividade em sua academia. Assim, à medida que esses profissionais forem incrementando o currículo com os demais módulos, você poderá oferecer esses upgrades em seus serviços. Caso você queira incluir o Pilates no pacote básico de moda-

fissionais forem incrementando o currículo com os demais módulos, você poderá oferecer esses upgrades em seus serviços. Caso você queira incluir o Pilates no pacote básico de modalidades, pode optar pelo método sem equipamentos, ou Pilates de solo.

Circuito na musculação: Dentre as alternativas que já estão há mais tempo no mercado, cito o circuito dentro da sala de musculação. Com duração média de 30 minutos, feitos em equipamentos, para diminuir a chance de erro na execução e geralmente indicado para iniciantes ou pessoas com pouco tempo para sua malhação, os circuitos foram um diferencial mal aproveitado pelo mercado brasileiro. No exterior, esse método desenvolveu-se e transformou-se na filosofia de trabalho em muitas redes de academia, que adotaram o circuito como prescrição padrão aos seus clientes. Assim, surgiram as Academias Express. Algumas se mantiveram mistas e outras partiram para a exclusividade feminina. É fundamental criar uma “comissão” técnica com seus professores para definir a metodologia a ser aplicada, bem como dar uma roupagem comercial ao circuito.

Exercícios funcionais: Uma tendência que se desenha há tempos, mas agora toma corpo como um serviço viável para academias e clubes. As atividades funcionais, aquelas que imitam tarefas do dia-dia e transformadas em exercícios, saem das planilhas de treinamento das equipes esportivas e ganham as dependências das academias. Além de motivantes, esses exercícios recrutam a musculatura de forma complementar aos exercícios-padrão e permitem melhora do desempenho esportivo (específico para quem tem esses objetivos) e melhora do condicionamento como um todo, objetivo de todos que procuram os serviços de uma academia. Podem exigir equipamentos articuláveis em todos os ângulos (os famosos 360°) e o investimento pode ser uma barreira. E a capacitação dos profissionais deve ser uma preocupação do gestor. Ainda em estágio probatório, é encarado como uma aposta. Mas ganhará quem sair na frente.

Ter uma boa estrutura, uma flexibilidade de horários, um staff bem treinado e preços competitivos constituem as principais buscas das academias, e são as palavras-chave da resposta de todos os administradores das academias brasileiras, quando perguntados o que tornam suas academias especiais em detrimento das concorrentes. E devem ser, realmente, as grandes buscas de seus operadores. Mas procurar alternativas para complementar os seus serviços fará toda a diferença no sucesso da sua empresa.

Aguardo seu contato e seu feedback. Um grande abraço!

Para remover seu nome da lista de endereçamento, [clique aqui](#). Perguntas ou comentários, entre em contato conosco através do e-mail relacionamento@4goal.com.br ou ligue para +5511-5536.6421