



ACADEMIAS MULTIMARCAS

O empresário Aldo Ribeiro, que há 30 anos administra a Academia GT, no Rio de Janeiro, considera como aspectos fundamentais para o sucesso de uma academia a escolha e a manutenção dos equipamentos que são disponibilizados para os clientes. “Como envolve muito capital, esta é uma área muito importante; não deve haver erros”, afirma. O interesse especial que nutre por essas áreas levou-o a perceber que um modo eficaz de oferecer os melhores equipamentos aos clientes é investir em uma academia multimarcas. Veja o porquê da afirmativa.

ESCOPO - Encontrar formas de reunir o melhor em equipamentos a fim de oferecer diversidade, segurança e eficácia aos treinos realizados pelos clientes da academia.

PESQUISA - O acúmulo de informações, através de visitas a feiras expositoras e do uso constante de sua *network*, foi o que conduziu Aldo na investigação sobre como o mercado se comporta em relação a equipamentos e quais os meios possíveis para se encontrar a excelência nesta área tão importante para as academias.

CONCLUSÕES - Pesquisando as empresas fornecedoras, o empresário concluiu que todas apresentam diferentes níveis de qualidade em seus aparelhos — “todos os fabricantes produzem bons, excelentes e péssimos equipamentos”, acredita — e que a grande oferta de diferentes modelos inviabiliza uma avaliação mais mi-

nuciosa. “Alguns fabricantes chegam a ofertar 150 modelos; além disso, a cada ano são lançadas novas linhas que, eventualmente, apresentam novas inadequações”.

SOLUÇÕES - Para atingir seus objetivos, sem que para isso fossem necessários estudos individualizados de marcas e linhas ou um orçamento astronômico que pudesse admitir erros, o empresário passou a adotar algumas medidas básicas. Consulta proprietários de outras academias para saber sobre a qualidade do serviço de manutenção e a aceitação pelos clientes dos equipamentos que pretende adquirir; procura sempre comprar em feiras (“levo homens e mulheres da equipe para testá-los, assim recebo sugestões importantes de dois diferentes tipos de usuários”); e faz um mix entre nacionais e importados (“hoje, o mercado nacional oferece máquinas tão boas quanto as estrangeiras”), entre outras.

VEJA OUTRAS DICAS DO EMPRESÁRIO PARA UMA BOA APOSTA NO MIX DE EQUIPAMENTOS:

- Tome muito cuidado com os lançamentos; mesmo os importados costumam ter muitas falhas. Já constatei isto em feiras internacionais.
- Não compre no primeiro dia de feira, nos últimos dias costumam aparecer promoções e é possível conseguir uma boa negociação nos equipamentos expostos.
- Ao comprar importados, invista naqueles que não têm similar nacional ou nos que têm a qualidade comprovadamente superior; em alguns casos só o original é realmente o melhor.
- Lembre-se de que alguns consultores costumam ganhar comissões nas vendas de equipamentos e talvez não indiquem as opções mais adequadas a sua academia; na dúvida, ligue para os proprietários de outras academias para ter informações mais detalhadas sobre os equipamentos.
- Compre um ou dois aparelhos por vez; assim, seus clientes serão sempre surpreendidos com novidades.
- Faça as escolhas de acordo com a área disponível para os equipamentos. Por exemplo: com mais espaço, adquira para membros inferiores a flexora sentada, deitada e em pé; com menos espaço, adquira apenas a flexora sentada.
- Procure manter um ótimo relacionamento com o pessoal da manutenção; às vezes, dependemos mais deles do que do fabricante e um pronto atendimento pode fazer toda a diferença.