

## O som e o fitness

Este artigo tem como objectivo motivar a reflexão sobre uma questão que no nosso entender, não tem tido a devida atenção por parte do mercado do Fitness. Começamos pelo que já está provado e é assumido como importante noutras áreas de negócio: Estudos feitos comprovaram que o som de qualidade, ajuda a criar uma sensação de conforto e bem-estar no potencial cliente.

Por: **António Bessa**, Director Técnico da LAP-SOUND DESIGN  
www.fitness-audio.com

O som é hoje em dia uma "ferramenta" utilizada para motivar os clientes a permanecerem mais tempo num determinado espaço. Numa loja o resultado conseguido, é um potencial aumento de vendas, num bar ou restaurante é um aumento de consumo.

Por este motivo – aumentar a sensação de conforto, é usual a existência de som ambiente em centros comerciais, lojas, restaurantes, no geral em locais públicos. No entanto, para que o objectivo final seja alcançado, é importante que o sistema de som tenha qualidade, sob pena de ter o

efeito oposto – a criação de sensação de desconforto, com os resultados óbvios.

Também no mercado de Fitness o som tem o seu lugar. Em certas áreas com mais relevância /importância do que noutras.

Nas zonas de circulação, cafeteria e balneários o objectivo será o de promover a sensação de bem estar, nas zonas de cardio e força, através de estilos musicais mais ritmados, tem também o objectivo de "ajudar" a aumentar a predisposição do praticante para os exercícios e por último, nas aulas de grupo.

E no nosso entender é exactamente nas aulas de grupo,

que o som é um elemento fundamental.

Hoje em dia, a grande maioria das modalidades de aulas de grupo têm o som como parte integrante da aula.

Numa aula de grupo, a experiência transmitida ao praticante tem várias componentes: o instrutor, a coreografia, o espaço envolvente (condições da sala, qualidade do ar, iluminação) e ... obviamente, também o som.

Embora não existam estudos detalhados sobre o assunto, é razoável aceitar que **todas** estas variáveis têm influência na reacção do praticante à experiência vivida.

A questão que colocamos é a seguinte: Sendo o som imprescindível na maioria das aulas de grupo, não deveríamos dar mais atenção a esta parte do equipamento aquando do dimensionamento e aquisição do material para o nosso espaço?

Assumindo também que o derradeiro objectivo de um gestor de um ginásio / health-club seja que o cliente tenha experiências que o façam voltar e que passe a palavra ao seu círculo de contactos, deverá ajustar o equipamento de som ao grau de qualidade que se pretende oferecer ao praticante.

Infelizmente, poucas vezes esta análise é equacionada de forma cuidada, sendo o usual algo como "abro para a semana e tenho que pôr uma aparelhazinha no estúdio..." ou "quero um orçamento para o som dos estúdios, mas uma coisa baratinha pois já gastei muito dinheiro nas máquinas..."

O que nestas situações **não é considerado** pelo decisor, seja por desconhecimento, seja por esquecimento, é que :

- As aulas de grupo são a área de investimento mais rentável de um clube (custo de investimento/m<sup>2</sup> e também de funcionamento/m<sup>2</sup>)
- O cliente praticante de aulas de grupo é o mais exigente mas também o mais constante (caso as suas expec-



tativas de qualidade sejam cumpridas)

- É também o praticante que mais recomenda o clube aos seus contactos
- É nas aulas de grupo que a taxa de retenção tem maior expressão e que esta se reflecte na rentabilidade do clube

Reduzindo a questão da qualidade do som nas aulas de grupo a um mero exercício de investimento – vs – rentabilidade / proveitos e comparando com a área “nobre” de um clube, que como todos sabem é a área de cardio / musculação, podemos apresentar duas possíveis situações práticas que talvez ajudem na reflexão sobre este assunto.

Assim, situação A: Num clube novo, com dois estúdios para aulas de grupo (com 100 m<sup>2</sup> cada) e uma sala de cardio/musculação com 200 m<sup>2</sup>.

Consideremos que o investimento usual em som (com qualidade sufrível), ronde os 2.000€ por estúdio (4.000€ nos dois) e consideremos também que o investimento na área de cardio/musculação seja de 60.000€. Vamos também considerar que as aulas de grupo terão uma capacidade de 25 a 30 praticantes por estúdio e a sala de cardio/musculação terá uma ocupação na ordem das 35 pessoas.

Nesta situação hipotética, estamos a instalar som nas aulas de grupo, mas não estamos a acrescentar nada no índice de qualidade oferecido ao praticante – tem som mas não merece comentário.

Questão : Tendo em linha de conta os pontos que referimos atrás, relativamente aos praticantes de aulas de grupo, será descabido optar por duplicar o investimento total em equipamento de som (para 8.000€) e passar a oferecer um sistema de elevada qualidade que não só será seguramente notado pelos praticantes, como melhorará as condições de trabalho do

instructor, ajudando na sua própria motivação ao dar as aulas?

É um acréscimo de investimento, mas o retorno em fidelização (retenção) e recomendações destes praticantes, provavelmente será compensador.

Situação B : Um clube existente tem necessidade de “rejuvenescer” e apresentar aos seus praticantes algumas mudanças. Considerem-se as mesmas premissas do exemplo anterior : dois estúdios de 100 m<sup>2</sup> e sala de cardio/musculação de 200 m<sup>2</sup>.

Vamos reduzir as possíveis mudanças a duas hipóteses: adquirir duas passadeiras de valor médio (considere-se um total de 8.000€) ou remodelar o som de ambos os estúdios para sistemas de elevada qualidade (considere-se o mesmo valor total de 8.000€).

Questão: Tendo também em linha de conta os pontos que referimos atrás, relativamente aos praticantes de aulas de grupo, será que a “visibilidade” das duas opções é igual?

No nosso entender a alteração do sistema de som não só vai ser mais notada e apreciada, como vai servir maior número de praticantes, ou seja haverá mais clientes a notar o “rejuvenescimento”, com as inerentes mais valias para o clube.

Uma nota final sobre a importância do sistema de som nas aulas de grupo, realçando que se desejamos ter a adesão prevista e retenção elevada, temos que criar a envolvente correcta para tal. Sendo obvio que o praticante de aulas de grupo é exigente e que se as condições oferecidas forem de elevada qualidade, naturalmente ele terá tendência para continuar ou até aumentar a sua participação.

Com este artigo, esperamos que o mercado do Fitness reflita um pouco mais sobre este assunto.