

**U. PORTO**



**FACULDADE DE DESPORTO  
UNIVERSIDADE DO PORTO**

## **GESTÃO DO COMPLEXO DESPORTIVO DO COLÉGIO DE LAMAS**

**ESTÁGIO PROFISSIONALIZANTE REALIZADO NO COMPLEXO  
DESPORTIVO DO COLÉGIO DE LAMAS**

*Relatório de Estágio apresentado com  
vista à obtenção do grau de Mestre em  
Gestão do Desporto, ao abrigo do  
Decreto-Lei nº 74/2006, de 24 de Março*

Orientador: Professor Rodrigo Vicente

Supervisora: Prof.<sup>a</sup> Doutora Maria José de Carvalho

**DIOGO JOSÉ DA ROCHA COELHO  
PORTO, SETEMBRO DE 2012**

Coelho, D. (2012). Gestão do Complexo Desportivo do Colégio de Lamas: Relatório de Estágio Profissionalizante no Complexo Desportivo do Colégio de Lamas. Porto: D. Coelho. Relatório de estágio profissionalizante para obtenção do grau de Mestre em Gestão Desportiva, apresentado à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

**PALAVRAS-CHAVE: GINÁSIO, PISCINAS, GESTÃO DO COMPLEXO DESPORTIVO, COMPETIÇÃO, FITNESS.**

## **AGRADECIMENTOS**

*"Vivemos a vida com o que recebemos, mas marcamos a vida com o que damos."*

### **Winston Churchill**

Deixo os meus agradecimentos a todos aqueles que de alguma forma tornaram possível a conclusão desta etapa da minha vida académica.

À Supervisora deste estágio profissionalizante, Prof. Dr.<sup>a</sup> Maria José de Carvalho, por todo o apoio, disponibilidade, dedicação e profissionalismo sempre demonstrado.

À Dr.<sup>a</sup> Joana Vieira, pela realização deste estágio no Complexo Desportivo do Colégio de Lamas.

Ao Orientador de Estágio, Professor Rodrigo Vicente pela orientação, ajuda e disponibilidade durante todo o processo prático.

Aos professores do Mestrado em Gestão Desportiva, pelos conhecimentos transmitidos, que se revelaram cruciais no meu crescimento profissional, académico e pessoal.

Quero agradecer de forma muito especial aos meus pais e ao meu irmão, que sempre me apoiaram em todas as minhas decisões, nunca deixando de demonstrar carinho e compreensão, tornando assim possível todo o meu percurso académico.

À Cátia Silva, pelo apoio e carinho que desde início manifestou, por ter sido presente e prestável ao longo deste período, e também, pela simpatia e generosidade com que, diariamente, me "aturou".

A todos os meus amigos que me apoiaram e contribuíram de certa forma para que mais uma etapa da minha formação fosse concluída.

A todos, muito obrigado!



## ÍNDICE GERAL

<b>AGRADECIMENTOS</b> .....	<b>III</b>
<b>ÍNDICE GERAL</b> .....	<b>V</b>
<b>ÍNDICE DE QUADROS</b> .....	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>IX</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b> .....	<b>XI</b>
<b>RESUMO</b> .....	<b>XIII</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>XV</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS</b> .....	<b>XVII</b>
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>3</b>
<b>1. CARACTERIZAÇÃO DAS CONDIÇÕES DO ESTÁGIO</b> .....	<b>11</b>
1.1.Âmbito do Estágio .....	11
1.2.Finalidade e Processo de Realização do Estágio .....	11
1.3.Planeamento da Actividade de Estágio .....	12
1.4.Objectivos do Estágio .....	12
1.5.Enquadramento da Prática Profissional .....	13
<b>2. CARACTERIZAÇÃO DO COMPLEXO DESPORTIVO</b> .....	<b>17</b>
2.1.Colégio Liceal de Santa Maria de Lamas .....	17
2.2.Complexo Desportivo .....	18
2.3.Recursos Espaciais do Complexo Desportivo .....	20
2.4.Cronologia do Complexo Desportivo .....	22
<b>3. REALIZAÇÃO DA PRÁTICA PROFISSIONAL</b> .....	<b>27</b>
<b>3.1.Departamento de Ginásio e Fitness</b> .....	<b>27</b>
▪ Ginásios .....	27
▪ O Mercado dos Ginásios em Portugal .....	28
▪ A Oferta de Serviços nos Ginásios .....	30
▪ Motivos para Ir ao Ginásio .....	32
▪ Motivos de Abandono dos Ginásios .....	34
▪ Serviços do Departamento .....	36

▪ Inventário .....	38
▪ Clientes do Departamento .....	39
▪ Segmentação do Departamento .....	40
▪ Análise da Concorrência .....	42
▪ Análise SWOT .....	76
▪ Estratégias para Potencializar o Departamento .....	78
▪ Eventos no Departamento .....	86
<b>3.2. Departamento de Competição .....</b>	<b>90</b>
▪ Estudo realizado pelo Instituto do Desporto de Portugal .....	91
▪ Associação de Natação do Norte de Portugal .....	100
▪ Pólo Aquático .....	102
▪ Natação Pura .....	103
▪ Palmarés .....	106
▪ Inventário .....	107
▪ Análise da Concorrência .....	107
▪ Análise SWOT .....	117
▪ Estratégias para Potencializar o Departamento .....	119
<b>3.3. Departamento Aquático .....</b>	<b>122</b>
▪ Clientes .....	124
▪ Serviços do Departamento .....	124
▪ Inventário .....	130
▪ Análise da Concorrência .....	130
▪ Análise SWOT .....	151
▪ Estratégias para Potencializar o Departamento .....	153
<b>4. REFLEXÃO CRÍTICA E CONCLUSÃO .....</b>	<b>159</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>169</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>177</b>

## ÍNDICE DE QUADROS

<b>Quadro 1:</b> Serviços e actividades promovidos por ginásios e health clubs em Portugal .....	31
<b>Quadro 2:</b> Motivos para ir ao ginásio .....	33
<b>Quadro 3:</b> Motivos de Abandono nos Ginásios .....	34
<b>Quadro 4:</b> Número de Clientes Masculinos e Femininos e a Média de Idades .....	39
<b>Quadro 5:</b> Número de Clientes do Departamento de Ginásio e Fitness organizado por grupos etários .....	40
<b>Quadro 6:</b> Número total de Praticantes de Natação, 1996 a 2009 .....	100
<b>Quadro 7:</b> Número de atletas masculinos e femininos por categoria de Natação Pura da Associação de Natação do Norte de Portugal .....	101
<b>Quadro 8:</b> Número de atletas masculinos e femininos por categoria de Pólo Aquático da Associação de Natação do Norte de Portugal .....	101
<b>Quadro 9:</b> Atletas do Pólo Aquático organizados por categorias .....	103
<b>Quadro 10:</b> Média de idades dos Atletas do Pólo Aquático .....	103
<b>Quadro 11:</b> Atletas masculinos de Natação organizados por categorias e média de idade .....	104
<b>Quadro 12:</b> Média de idades dos atletas masculinos de Natação Pura ..	105
<b>Quadro 13:</b> Atletas Masters Masculinos e Femininos organizados por categorias .....	105
<b>Quadro 14:</b> Média de Idades dos Atletas Masculinos e Femininos de Masters .....	106
<b>Quadro 15:</b> Palmarés do Clube Colégio de Lamas .....	106
<b>Quadro 16:</b> Características da Piscina Municipal de Espinho .....	108
<b>Quadro 17:</b> Características da Piscina Municipal de Espinho .....	111
<b>Quadro 18:</b> Características da Piscina Municipal de Oliveira de Azeméis .....	112
<b>Quadro 19:</b> Características da Piscina Municipal da Feira.....	114

<b>Quadro 20:</b> Característica da Piscina de São João de Ver .....	115
<b>Quadro 21:</b> Número de Clientes com Cartões para o Departamento Aquático .....	124
<b>Quadro 22:</b> Número de Alunos Masculinos e Femininos e Média de Idades .....	125
<b>Quadro 23:</b> Número de Alunos Masculinos e Femininos da Nataação para Crianças por Nível de Ensino .....	126
<b>Quadro 24:</b> Média de Idades dos Alunos Masculinos e Femininos da Nataação para Crianças por Nível de Ensino .....	126
<b>Quadro 25:</b> Número de Alunos Masculinos e Femininos da Nataação para Adultos por Nível de Ensino .....	127
<b>Quadro 26:</b> Média de Idades dos Alunos Masculinos e Femininos da Nataação para Crianças por Nível de Ensino .....	128
<b>Quadro 27:</b> Número de Alunos Masculinos e Femininos de Hidroginástica e Média de Idades .....	129
<b>Quadro 28:</b> Número de Alunos Masculinos e Femininos da Academia Sénior e Média de Idades .....	130

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Complexo Desportivo visto do exterior .....	18
<b>Figura 2:</b> Planta do 1º Piso do CDCL .....	20
<b>Figura 3:</b> Planta do 2º Piso do CDCL .....	21
<b>Figura 4:</b> Planta do 3º Piso do CDCL .....	21
<b>Figura 5:</b> Planta do 4º Piso do CDCL .....	22
<b>Figura 6:</b> Gráfico do número de frequentadores de ginásios .....	28
<b>Figura 7:</b> Mapa da localização dos Concorrentes do Departamento de Ginásio e Fitness .....	42
<b>Figura 8:</b> Gráfico das modalidades da Análise da Concorrência .....	75
<b>Figura 9:</b> Crescimento dos praticantes federados por distritos, 1996-2009 .....	92
<b>Figura 10:</b> Índice de prática desportiva e de envelhecimento da população por distritos, 1996 - 2009 .....	93
<b>Figura 11:</b> Prática desportiva federada de homens e mulheres, em 2005 e 2009 .....	94
<b>Figura 12:</b> Número de praticantes federados por sexo e taxa de feminização, 1996-2009 .....	94
<b>Figura 13:</b> Ritmo do crescimento da prática desportiva .....	95
<b>Figura 14:</b> Crescimento médio anual dos praticantes homens por distritos, 1996-2009 .....	96
<b>Figura 15:</b> Crescimento médio anual de praticantes mulheres por distritos .....	96
<b>Figura 16:</b> Número de praticantes federados por escalões etários, 1996-2009 .....	97
<b>Figura 17:</b> Taxa de crescimento dos praticantes federados por escalões etários, 1996-2009 .....	98
<b>Figura 18:</b> Prática desportiva federada por escalões etários, em 2009 ..	98

<b>Figura 19:</b> Número de praticantes federados por distrito e segundo os escalões, em 2009 .....	99
<b>Figura 20:</b> Logótipo da modalidade Pólo Aquático do Clube .....	102
<b>Figura 21:</b> Logótipo da modalidade Natação Pura do Clube .....	104
<b>Figura 22:</b> Mapa de localização dos concorrentes do Departamento de Competição .....	107
<b>Figura 23:</b> Piscina do Complexo Desportivo do Colégio de Lamas .....	122
<b>Figura 24:</b> Mapa da Localização dos Concorrentes do Departamento Aquático .....	131

## ÍNDICE DE ANEXOS

**Anexo 1:** Estrutura do Inventário

**Anexo 2:** Cartaz Merry Christmas Class

**Anexo 3:** Cartaz Fitness Class

**Anexo 4:** Cartaz Open Gim

**Anexo 5:** Aula Desafio



## RESUMO

O presente relatório descreve todas as etapas e procedimentos decorrentes do estágio profissionalizante, realizado no Complexo Desportivo do Colégio de Lamas (CDCL), localizado em Santa Maria de Lamas, durante sete meses, entre Outubro de 2011 e Maio de 2012.

Os principais objectivos inerentes a este estágio foram a aquisição de competências operacionais relativas à gestão de um Complexo Desportivo, o qual oferece uma variedade de serviços desportivos para todas as faixas etárias.

Para compreender melhor o contexto em que se inseriu este estágio, numa primeira fase, foi realizada uma caracterização orgânica e funcional do Complexo Desportivo, a sua história e a sua localização geográfica.

A realização da prática do estágio profissionalizante, foi muito diversificada, pois repartiu-se por 3 grandes áreas de intervenção: Departamento de Ginásio e Fitness, Departamento de Competição e Departamento Aquático.

Em cada departamento, a metodologia aplicada foi constituída por uma análise teórica das suas temáticas, e posteriormente na descrição de todas as tarefas e na procura de estratégias de forma a potencializar cada um dos departamentos do Complexo Desportivo.

O conjunto de todas as tarefas desenvolvidas, leva-nos a concluir que num mercado, cada vez mais competitivo, é fundamental o conhecimento específico do contexto de cada temática, para que se possa potencializar uma evolução positiva incessante da qualidade dos serviços que se oferece ao público, numa diferenciação da concorrência.

Palavras-chave: GINÁSIO; PISCINAS; GESTÃO DO COMPLEXO DESPORTIVO; COMPETIÇÃO; FITNESS.



## **ABSTRACT**

The following report describes all the steps and procedures carried out during the 7 months of professional traineeship at the Sports Complex of Santa Maria de Lamas College (Complexo Desportivo do Colégio de Lamas – CDCL), between October 2011 and May 2012.

The aim of this traineeship was to acquire the operational competencies of the Sports Complex Management, which provides a wide range of sports services for all age groups.

To better understand the context of this traineeship, at an initial stage, an organic and functional characterization of the Sports Complex was carried out, namely it's history and geographic location.

The practical part of the traineeship was very diverse, since it was divided into 3 major intervention areas: Gymnasium and Fitness Department, Competition Department and Aquatic Department.

The methodology applied in each department was constituted by a theoretical analysis in terms of their thematics, and subsequently by the description of all the tasks and the search of strategies in order to optimize each of the departments of the Sports Complex.

All the tasks performed lead us to conclude that in an increasingly competitive market, it is essential to know the specific context of each thematic in order to improve the incessant positive evolution of the quality of the services that are provided to the public, in a competitive differentiation.

**Keywords: GYMNASIUM; SWIIMING POOLS, SPORTS COMPLEX MANAGEMENT; COMPETITION; FITNESS.**



## LISTA DE ABREVIATURAS

**AGAP** - Associação de Empresas de Ginásios e Academias de Portugal

**ANNP** - Associação de Natação do Norte de Portugal

**CDCL** – Complexo Desportivo do Colégio de Lamas

**IHRSA** - International Health Racquet e Sportsclub Association

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**SWOT** – Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats)



## Introdução

---



## INTRODUÇÃO

Nos últimos anos observa-se um aumento significativo das organizações desportivas. Devido à importância destas organizações para a sociedade, surge como objectivo primordial destas: responder às expectativas, desejos e necessidades da população, apostando na diversidade de serviços e ainda culminando na resposta às necessidades dos processos de organização desportiva, que vão desde a gestão dos recursos humanos à gestão de infra-estruturas, entre outros, que devido à sua especificidade, tornou-se fundamental conceber e implementar uma área para dar resposta a todas as necessidades dos processos, sendo esta a gestão desportiva.

Assim, para intervir no desporto de uma forma mais aprofundada, organizada e equilibrada, torna-se crucial a compreensão desta área.

A especialização de profissionais na área da gestão desportiva é uma realidade cada vez mais presente nas diversas organizações desportivas (Pires, 2003).

Foi com essa finalidade que optei pelo Mestrado em Gestão Desportiva, de forma a obter um conjunto de conhecimentos que me possibilitem exercer esta área e perceber quais são as funções de um gestor numa organização desportiva.

A função dos gestores não é novidade e já há algum tempo que é tipificada, mas o mais importante, hoje em dia, é reforçar que na prática assume um valor muito grande a colocação em marcha de todas as funções e o modo como o fazem.

Os profissionais que operam no domínio da gestão desportiva têm de se preocupar com a organização e coordenação de um conjunto de actividades, que se prendem em diferentes âmbitos de intervenção, desde a gestão de instalações, à organização de eventos, até à execução de tarefas financeiras (Chelladurai, 1995).

O gestor deve ter em mente que a coordenação de todas as pessoas é a chave para o modo como a organização funciona (Lopes, 2010).

Para Lopes (2000), torna-se urgente qualificar a profissão de Gestor Desportivo, na medida em que uma parte significativa dos líderes organizacionais no mundo do desporto são-no por mérito desportivo e não por formação ou mérito a nível de gestão – do desporto, constatamos assim que continua a existir uma falta de preparação adequada por parte dos gestores que se encontram à frente de organizações desportivas.

Segundo Dias, Maria, Fernandes, & Quaresma (2006), o gestor deve possuir as funções: conceptual, planificadora, organizativa, executiva, de controlo e avaliação. O gestor deve ter capacidade mental de visualizar, coordenar e integrar diversos factores, interesses e actividades da organização (função conceptual); deve investigar e desenvolver e prever eventualidades, evitando o fracasso e a dissipação de recursos (função planificação). Um gestor tem a função directiva de articular o funcionamento e redesenhar as estruturas e os seus departamentos para atingir os objectivos definidos (função organizativa); o gestor tem de ter capacidade de decisão e de dar ordens independentemente das suas certezas e dúvidas, tem de saber negociar e tomar decisões (função executiva). Após planear, o gestor deve avaliar, corrigir e controlar todas as decisões e acções (função de controlo e avaliação) (Dias et al, 2006).

Para Lopes (2010), o gestor desportivo deve:

1. Conhecer muito bem a missão, cultura, valores, objectivos e recursos disponíveis;
2. Ter um compromisso para com a organização demonstrando uma participação pessoal em todo o processo;
3. Ter uma perspectiva estratégica do projecto do clube enquanto organização, na sua posição de decisor competente;
4. Ter motivação e determinação a longo prazo;

5. Ter capacidade de planejar, organizar, dirigir e controlar todas as actividades, ou de atribuí-las a alguém com capacidade para tal, dando poder, delegando e motivando os seus colaboradores;
6. Ter capacidade de aprendizagem organizacional contínua, uns com os outros, perante a experiência de implementação das actividades do clube e abertura de espírito para as novas realidades causadas pela globalização;
7. Ter a capacidade de promover a satisfação dos desportistas, dos patrocinadores e dos clientes internos, de acordo com os objectivos propostos inicialmente, respeitando as normas de qualidade e segurança e sem desperdício de recursos;
8. Ter a capacidade de criar e inovar no sentido de solucionar os problemas que apareçam com os olhos postos no futuro e na sustentabilidade da empresa;
9. Ter responsabilidade social e organizacional pelos temas do ambiente, sociedade, ética, formação, saúde e família;
10. Saber avaliar o bom, óptimo e excelente, conhecendo em cada caso os limites e recursos e o desafio máximo a alcançar com base neles, sem prejudicar a empresa;
11. Ter capacidade de propor novas soluções perante a nova realidade da sociedade, dos patrocinadores, dos desportistas;
12. Ter a capacidade de gerir, de acordo com o seu conhecimento organizacional e o seu capital intelectual, do melhor modo;

Torna-se fundamental elevar a carreira do Gestor Desportivo, devido à sua especificidade, multifunção e capacidade de solucionar. Apenas os gestores dotados de conhecimentos opostos vão ser capazes de dar respostas às necessidades e expectativas dos cidadãos, cada vez mais exigentes nesta sociedade de consumo.

No âmbito desta opção curricular do 2º ano em Gestão Desportiva, surgiu a possibilidade de realizar um estágio profissionalizante no Complexo Desportivo do Colégio de Lamas, unindo desta forma o conhecimento teórico, fruto do percurso académico, à experiência prática, de forma a desenvolver a formação profissional e pessoal.

A prática profissional centrou-se principalmente numa análise da organização, reunindo e tratando um conjunto de informações importantes no diagnóstico dos serviços relativos a cada departamento com o objectivo de encontrar estratégias que potencializassem cada um dos departamentos.

É imprescindível a recolha e a análise (interna e externa) de informações da própria organização, dos clientes, da concorrência e do ambiente geral para se fundamentar a tomada de decisão nas recomendações, com o intuito de potencializar/rentabilizar cada departamento do Complexo Desportivo.

A análise da organização será desenvolvida através dos seguintes elementos:

- Infra-estruturas;
- Recursos humanos;
- Clientes;
- Mercado;
- Análise da concorrência;
- Análise SWOT.

Com a análise das **infra-estruturas** do CDCL, pretendo perceber de que forma estão construídas e aproveitadas, com o objectivo de rentabilizar todos os acessos, complementos e espaço.

Analisar a importância dos diferentes **recursos humanos**, que vão desde a organização, patrocinadores até aos fornecedores e clientes, tendo em conta o processo de adequação da organização a tendências e oportunidades.

Através da análise da base de dados dos **clientes**, incita-se ao estudo do público-alvo.

A **análise da concorrência**, prende-se no objectivo da identificação dos concorrentes directos, que constitui uma acção de gestão deveras

importante, pois irá vincar as propostas analisadas para a competição directa com a concorrência e suas características.

Esta análise e averiguação da concorrência, assume-se como uma acção determinante na gestão. Visto a concorrência ser cada vez mais forte, é essencial diferenciar a empresa no mercado.

Num **mercado** que é cada vez mais competitivo, é fundamental a melhoria constante da qualidade dos serviços que as organizações têm para oferecer aos seus clientes para se diferenciar da concorrência, sendo verdade que em mercados fortemente competidores, os consumidores só gastam o seu dinheiro naqueles serviços e produtos que melhor respondem às suas expectativas.

A organização deve identificar e diferenciar os seus serviços. Neste âmbito as hipóteses são inúmeras, há que apostar na criatividade, na simplicidade, em algo apelativo, sedutor, dirigido a pessoas concretas que permita a diferenciação face à concorrência.

A **análise SWOT** irá relacionar os pontos fracos e os fortes do Complexo Desportivo em contraponto com as ameaças e oportunidades do meio envolvente.

Desta valência, as oportunidades devem ser agarradas e as ameaças terão que ser transformadas em oportunidades, utilizando o que têm de melhor e aprimorando os pontos onde não é tão forte para se diferenciar dos concorrentes.

Em suma, com o estudo de todas as fases que compõem a análise da organização, pretende-se conseguir um conjunto de estratégias para potencializar cada um dos departamentos, rentabilizando assim o Complexo Desportivo do Colégio de Lamas.



## **1.Caracterização das Condições do Estágio**

---



## 1.CARACTERIZAÇÃO DAS CONDIÇÕES DO ESTÁGIO

### 1.1. Âmbito de estágio

O estágio profissionalizante decorreu de 3 de Outubro de 2011 a 11 de Maio de 2012, sob a orientação do Professor Rodrigo Vicente, responsável técnico do Complexo Desportivo.

Ao longo do estágio, passei por vários departamentos no Complexo Desportivo, o que levou a uma flexibilidade no horário, de acordo com o responsável por cada departamento.

As tarefas realizadas centraram-se principalmente na procura de estratégias para potencializar cada um dos departamentos, através da realização de uma análise da organização de cada departamento, dividida por várias fases com o objectivo de encontrar um conjunto de estratégias que potencializassem cada um dos departamentos do Complexo Desportivo. Contudo, paralelamente, realizei outras tarefas que me foram propostas pelo responsável técnico.

### 1.2. Finalidade e Processo de Realização do Relatório

A elaboração do presente relatório de estágio profissionalizante visa, essencialmente, descrever uma série de indicadores relativos a cada departamento, assim como, efectuar uma sustentação teórica de acordo com cada um dos departamentos do Complexo Desportivo.

Este dossier de estágio pretende assim, ser um instrumento de consulta, de registo e de recolha de informação referente a cada departamento do CDCL.

A vertente prática centra-se principalmente na análise da concorrência e na análise SWOT de cada departamento.

Através deste estudo pretende-se procurar estratégias que potencializem cada um dos departamentos, tirando partido do que de melhor estes possuem, colmatando os seus aspectos negativos e fazendo deles oportunidades que possam vir a ser dinamizadas para a competição e elevação no seio de um mercado competitivo.

### **1.3. Planeamento da Actividade de Estágio**

A etapa de planeamento do estágio centrou-se na planificação das tarefas a desenvolver para cada departamento, ficando determinado que no final de cada mês todo o trabalho desenvolvido até então seria apresentado ao responsável técnico do Complexo Desportivo e ao responsável por cada departamento.

### **1.4. Objectivos do Estágio**

Estes objectivos são os pontos sobre os quais me debrucei para realizar o relatório de estágio no Complexo Desportivo do Colégio de Lamas.

#### **Objectivos Gerais**

- Analisar e intervir em cada um dos Departamentos do Complexo Desportivo, tendo em vista potencializar cada um deles e a organização de eventos desportivos;

#### **Objectivos Específicos**

- Realizar um dossier com o registo dos trabalhos realizados em cada Departamento;
- Registo de uma série de dados relativos a cada Departamento (número de clientes, serviços, população-alvo, inventário, entre outros);
- Análise SWOT para cada Departamento;
- Análise da concorrência para cada Departamento;

- Procura de estratégias para potencializar cada um dos Departamentos;
- Organização de eventos desportivos.

### **1.5. Enquadramento da Prática Profissional**

O presente relatório está dividido em três partes, estruturando-se da seguinte forma:

**Parte I** – Contexto Institucional: caracterização geral do local de estágio, recursos espaciais, entre outros aspectos.

**Parte II** – Enquadramento da prática profissional: análise das várias fases da organização com a finalidade de encontrar um conjunto de estratégias para potencializar cada um dos departamentos e organização de eventos.

Objectivo I: Análise do CDCL;

Objectivo II: Análise da Concorrência;

Objectivo III: Análise SWOT;

Objectivo IV: Estratégias para potencializar cada Departamento;

Objectivo V: Organização de eventos desportivos.

**Parte III** – Conclusão do relatório de estágio e reflexão crítica.



## **2.Caracterização do Complexo Desportivo**

---



## 2. CARACTERIZAÇÃO DO COMPLEXO DESPORTIVO

### 2.1. Colégio Liceal de Santa Maria de Lamas

O local onde realizei o estágio profissionalizante, o Complexo Desportivo faz parte da estrutura do Colégio, estando situado em Santa Maria de Lamas, Vila do Concelho de Santa Maria da Feira, Distrito de Aveiro, o Colégio acolhe uma população escolar proveniente de uma vasta área geográfica que o circunda – Concelhos de Santa Maria da Feira, Ovar, Espinho, Vila Nova de Gaia e São João da Madeira. O Colégio ultrapassou, desde há muito, a circunstância da sua implantação em determinada localidade, vocacionada para responder a necessidades locais, para dar resposta à solicitação de uma população escolar proveniente de um espaço geográfico alargado que não se confina, meramente, aos limites naturais do Concelho.

Ainda que acolhendo alunos de uma vasta área, como foi dito, é, todavia, da parte norte do Concelho da Feira que provém a maioria das crianças e dos jovens em idade escolar que frequentam o Colégio. Importará, pois, definir o perfil deste Concelho, em termos económicos, sociais e culturais, no sentido de melhor se compreender o meio e as características do tecido social que, naturalmente, dão forma a esta comunidade educativa mas também desportiva, no que diz respeito ao Complexo Desportivo.

Em termos gerais, o perfil do norte do Concelho caracteriza-se por um acentuado dinamismo económico das suas gentes, com predomínio para a actividade industrial corticeira, não deixando de ser representativo o peso do comércio e serviços.

O tecido social é o reflexo dos padrões económicos referidos. É notória uma heterogeneidade social, traduzida na existência de múltiplos estratos sociais e profissionais.

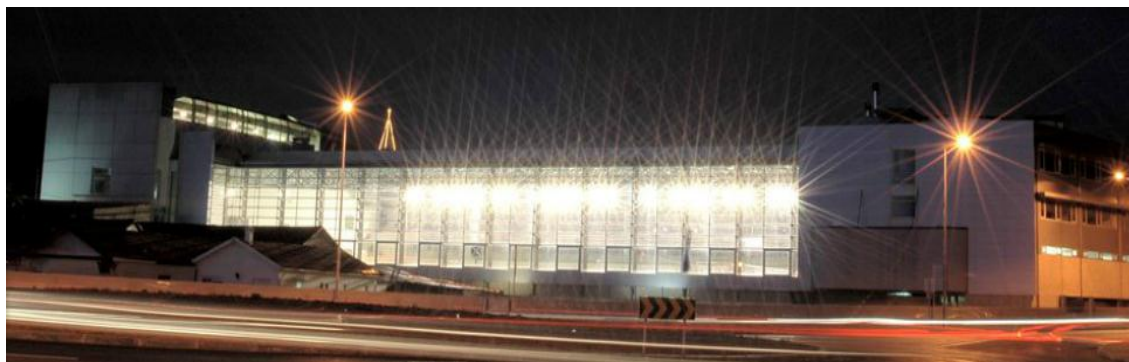
Atendendo à importância que o desporto tem no desenvolvimento harmonioso dos jovens, o Colégio dispõe de um **Complexo Desportivo** que integra duas piscinas, um espaço para a prática de squash, um ginásio vocacionado para a prática de fitness, um outro ginásio vocacionado para a

prática de cardiofitness e musculação, sauna, banho turco, balneários, doze salas de aula, sala para tratamentos de fisioterapia, entre outros serviços.

### 2.2. Complexo Desportivo

O Complexo Desportivo foi inicialmente construído a pensar nos alunos do Colégio de Lamas, pois o Dr. Joaquim Vieira fundador do Complexo e também do Colégio sempre colocou o conforto dos alunos em primeiro lugar, para que estes se motivassem a obter melhores resultados.

Contudo, com uns custos de manutenção muito elevados, o CDCL teve de abrir as portas para pessoas fora da comunidade escolar do Colégio, para assim haver condições para suportar tais custos.



**Figura 1** – Complexo Desportivo visto do exterior

Já por sete anos tem sido o professor Rodrigo Vicente a gerir o CDCL tendo com ele um grupo de funcionários bastante competentes que se encarregam de cada departamento do Complexo, estando em funcionamento há dez anos.

No Complexo Desportivo existem sete departamentos, sendo eles:

Departamento Competição – Este departamento é inteiramente dedicado para o Clube Colégio de Lamas tendo como responsável Pedro Vieira.

Departamento Aquático – Neste departamento encontram-se várias modalidades aquáticas que o Complexo oferece aos seus clientes para todas as faixas etárias, aqueles que só querem praticar desporto por lazer e manter

a sua forma física e assim retardar o envelhecimento. Os responsáveis por este departamento são eles, João Figueiredo e Manuel Monteiro.

Departamento Fitness – É o maior departamento existente no Complexo, com várias modalidades, ocupando assim grande parte das instalações do Complexo. O responsável por este grande sector é o professor Joel Ramos.

Departamento Imagem - Este departamento é o mais pequeno de todos quer a nível de funcionários quer a nível espacial e material, porém não menos importante. É neste departamento onde toda a estética do clube e complexo é originada e proseguida, ou seja cartazes, flyers, notícias, fotografias, entre outras. Os responsáveis por este departamento são o professor Pedro Vieira e o professor Marco Prata.

Departamento Fisioterapia – Este departamento tem sido cada vez mais importante, pois cada vez mais as pessoas de hoje em dia preocupam-se muito com o seu bem-estar ou seja a estética, tendo este departamento sectores para recuperações de lesões (Físio Gabinete) como também para a eliminação de celulite, rugas, perda de peso e afins (Físio Beleza) e por fim Físio Grupo/ Individual, tendo este sector Ginástica Postural, Pilates e Hidroterapia que serve para prevenção de lesões, reabilitação e exercitar todos os músculos do corpo. A professora Ana Moreira é a responsável por este departamento.

Departamento Squash – É o departamento mais novo de todos e como o nome indica, este dedica-se inteiramente à modalidade Squash. Existe a vertente federada e a recreativa para que assim o Complexo possa abranger um maior número de clientes. O responsável por este departamento é o professor Marco Prata.

Departamento Administrativo Financeiro – Este departamento é fundamental para o funcionamento quer para o Complexo quer para o Clube,

pois é neste departamento onde se gere todo o capital. A professora Tânia Cabral é a responsável pelo bom funcionamento deste departamento. Está também incluído neste departamento a recepção onde tudo que tenha a ver com os clientes é processado.

Departamento Técnico – O engenheiro Feiteira é o responsável por este departamento, onde se faz toda a manutenção (electromecânico) do complexo na casa das máquinas. Sem esta manutenção seria impossível haver qualquer tipo de actividade no CDCL. Podemos assim dizer que a casa das máquinas é o “coração” do complexo. Rigor e empenho neste departamento são fundamentais para que nada de mal ocorra.

### 2.3. Recursos Espaciais do Complexo Desportivo

Apresentação dos recursos espaciais que constituem o CDCL.

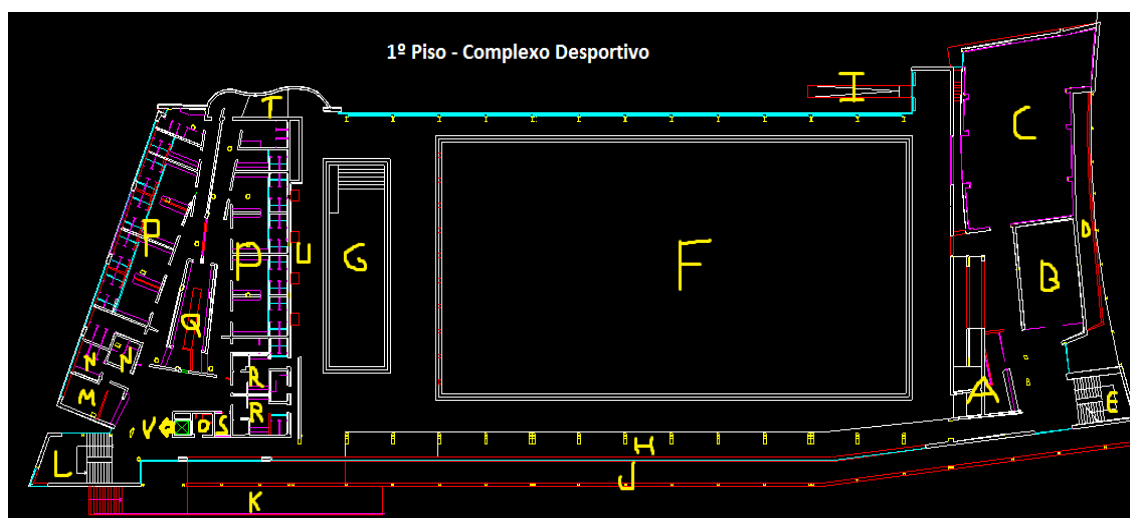
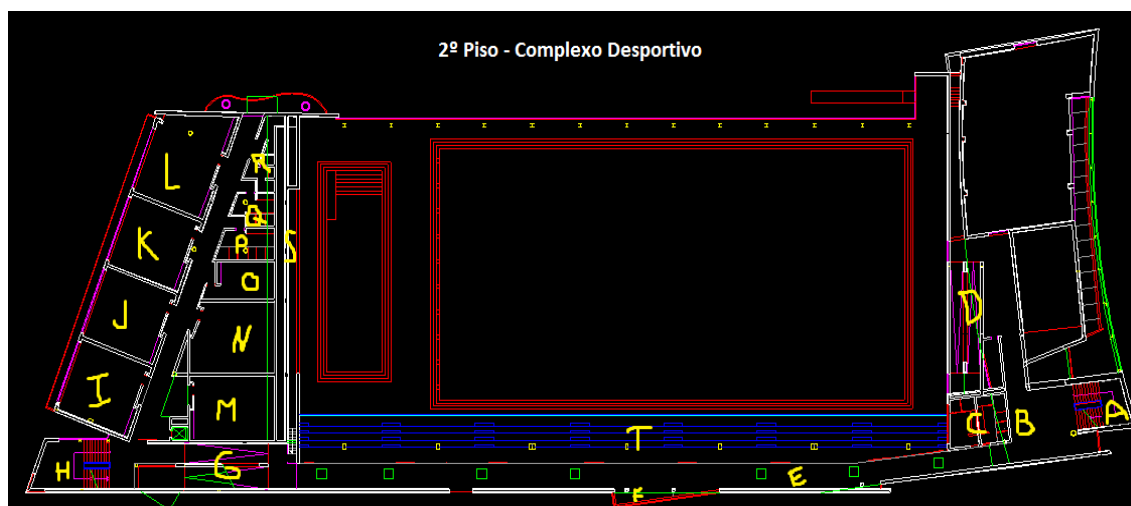


Figura 2 – Planta do 1º piso do Complexo

Legenda:

**Espaço A** – Recepção **B** – Court de Squash **C** – Sala de Cardiofitness e Musculação **D** – Corredor de acesso aos balneários **E** – Escadaria  
**F** – Piscina de formação/competição **G** – Piscina de aprendizagem  
**H** – Corredor interior **I** – Rampa de emergência exterior **J** – Corredor exterior  
**K** – Rampa de entrada da Torre Sul **L** – Escadaria **M** – Gabinete de

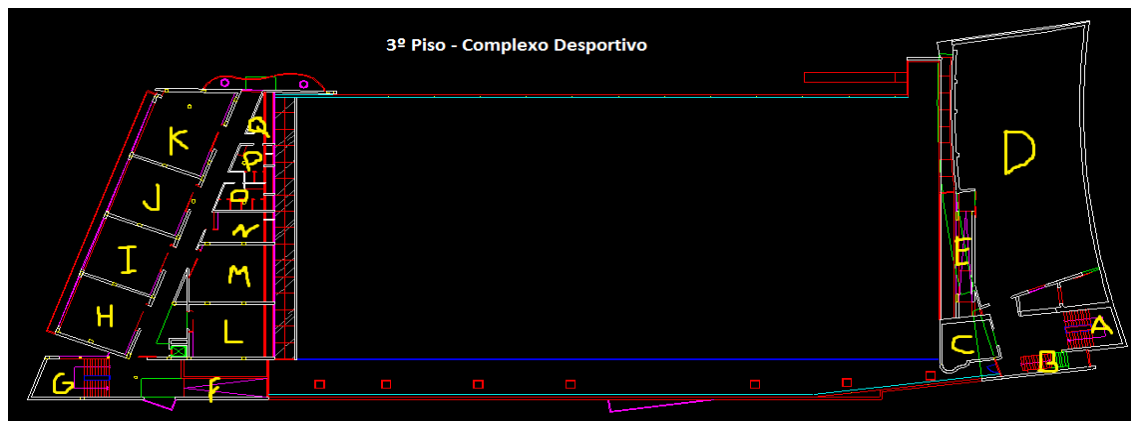
Competição **N** – Sanitários Masculino e Feminino **O** – Sanitário para pessoas com deficiência **P** – Balneários Masculino e Feminino **Q** – Arrecadação  
**R** – Balneários para os professores/treinadores **S** – Sala de primeiros socorros **T** – Local para lavar os pés antes de entrar na nave (piscinas)  
**U** – Zona de chuveiros **V** – Elevador **X** – Casa das Máquinas.



**Figura 3** – Planta do 2º piso do Complexo

Legenda:

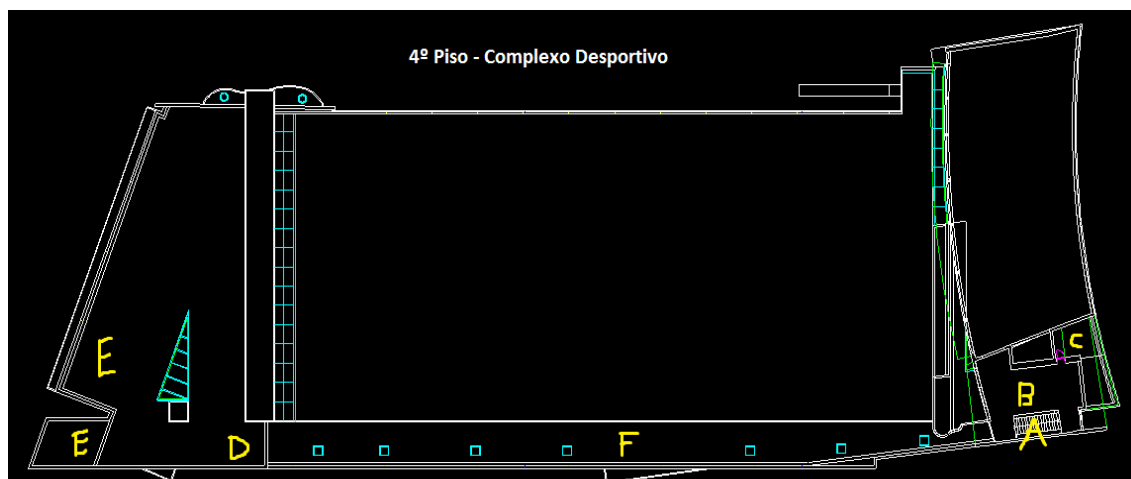
**Espaço A** – Escadaria **B** – Bar **C** – Sanitários Masculino e Feminino  
**D** – Rampa **E** – Corredor interior **F** – Bar **G** – Rampa **H** – Escadaria **I** – Sala de Aula **J** – Sala de Cycling **K** – Sala de Aula **L** – Sala de Ballet **M** – Sala de Ténis de Mesa **N** – Sala de Ténis de Mesa **O** – Sala de professores (utilizada para gabinete de beleza) **P** – Sanitários para os professores/treinadores  
**Q** – Sanitários Masculino **R** – Sanitários Feminino **S** – Corredor  
**T** – Bancadas.



**Figura 4** – Planta do 3º piso do Complexo

Legenda:

**Espaço A** – Escadaria **B** – Escadaria **C** – Gabinete Financeiro **D** – Sala de Cardiofitness e Musculação **E** – Rampa **F** – Rampa **G** – Escadaria **H** – Sala 4 (nova) **I** – Sala de Aula **J** – Sala de Fisioterapia **K** – Sala de Pilates **L** – Sala de Aula **M** – Sala de Aula **N** – Sala de Material Didáctico **O** – Sanitários Masculinos **P** – Sanitários Femininos **Q** – Sala de Arrumos.



**Figura 5** – Planta do 4º piso do Complexo

Legenda:

**Espaço A** – Escadaria **B** – Gabinete da Direcção Técnica **C** – Terraço exterior **D** – Sistema pioneiro em Portugal (produção de electricidade devido ao combustão de gás natural) **E** – Painéis Solares **F** – Espaço exterior que dá acesso do interior aos painéis solar e ao sistema pioneiro.

### 2.4. Cronologia do Complexo Desportivo

**1998/1999** • Início da construção do Complexo Desportivo, com conclusão prevista para finais do ano 2001.

**Mai/2002** • Entra em funcionamento o Complexo Desportivo, estando ao serviço de toda a comunidade educativa. É constituído por uma piscina semi-olímpica, uma piscina de aprendizagem, ginásios, balneários, squash, gabinetes, recepção, sala de máquinas e, ainda, por doze salas de aula.

**Janeiro/Abril/2003** • É aprovado o projecto para montagem de um sistema de sauna e banho turco no Complexo Desportivo, tendo em vista a sua valorização.

**Janeiro/2005** • É fundado o Clube Desportivo do Colégio Liceal de Santa Maria de Lamas. Inscrito na Associação de Natação do Norte e federado na Federação Portuguesa de Natação, apresenta as modalidades de Natação Pura, Pólo Aquático e Natação Sincronizada.

**Mai/2005** • O Complexo Desportivo do Colégio recebe o Campeonato da Europa de Pólo Aquático. A organização deste evento esteve a cargo da Federação Portuguesa de Natação e do Colégio, com a colaboração da Câmara Municipal de Santa Maria da Feira.

**Setembro/2007** • No sentido de garantir a permanência dos alunos no Colégio em horário misto, e dando resposta às solicitações de uma escola a tempo inteiro, entra em funcionamento, nas instalações do Complexo Desportivo, um refeitório com capacidade para servir seiscentas refeições diárias.

**Mai/2012** • Dez anos de funcionamento do Complexo Desportivo.



### **3.Realização da Prática Profissional**

---



### **3. REALIZAÇÃO DA PRÁTICA PROFISSIONAL**

O Complexo Desportivo do Colégio de Lamas (CDCL) assume inúmeras responsabilidades tendo em conta os variados departamentos com que opera e que o caracterizam. No entanto, para o presente relatório, decidiu-se por fazer a explanação na óptica do estagiário, sendo que foram escolhidos três departamentos, onde o mestrando desenvolveu o seu trabalho: o departamento de Ginásio e Fitness, o departamento de Competição e o departamento Aquático.

#### **3.1. Departamento de Ginásio e Fitness**

O trabalho realizado no Departamento de Ginásio e Fitness do CDCL, centrou-se numa análise dos serviços oferecidos, número de clientes, segmentação dos clientes, público-alvo, análise da concorrência e análise SWOT com o objectivo final de encontrar um conjunto de estratégias que visam potencializar este departamento.

Inicialmente será feito um enquadramento teórico relativamente à temática deste departamento: ginásio e fitness.

#### **Ginásios**

Os ginásios e health clubs estão intimamente associados à procura de harmonia, do bem-estar físico e psicológico, do corpo saudável e belo. Aproveitando a tendência de aumento da procura de bem-estar nos últimos anos, os ginásios e health clubs desenvolvem um conjunto de serviços numa lógica de conveniência das pessoas e certamente de acordo com a concorrência. Recorrem, regra geral, aos profissionais do desporto. Estas organizações funcionam com espaços próprios que vão desde a recepção às instalações, balneários e outros (Correia, 2006).

Um ginásio é um prestador de serviços, procurando assim satisfazer os clientes e dar uma resposta às exigências destes, sendo que a grande preocupação é a procura de soluções de problemas, de satisfação, de bem-estar que levem os ginásios a se diferenciar da sua concorrência, tendo sempre em conta satisfazer as necessidades do cliente.

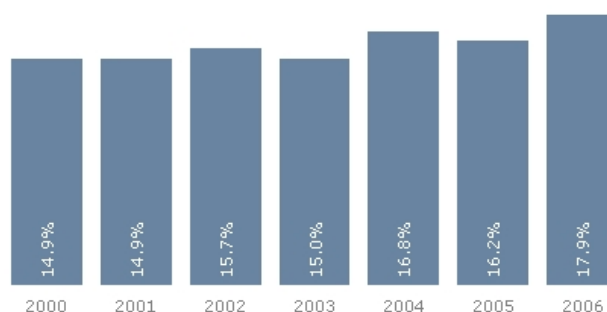
Com o aumento da concorrência torna-se difícil obter novos clientes. É necessário encarar seriamente as pessoas como um recurso escasso. Por conseguinte, toda esta competição particular precisa de ser equacionada, pensada e operacionalizada. Na verdade, com o incremento da concorrência, precisamos de captar públicos que nos interessam. É a luta da atenção dos outros, é a luta para convenceremos as pessoas a irem ao fitness (Correia, 2006).

É com este objectivo, na procura de novos serviços, novos clientes, novas estratégias que potencializem este departamento do Complexo Desportivo e o levem a se diferenciar da concorrência, que o meu trabalho se vai centrar.

#### O Mercado dos Ginásios em Portugal

A Marktest elaborou uma pesquisa em 2006 para apresentar o número de utilizadores de ginásios em Portugal, concluindo que 1.489 indivíduos frequentam estes. Em termos percentuais, 17,9% é o valor que representa os utilizadores de ginásios num universo composto pelos habitantes do continente com idade superior ou igual a 15 anos.

Entre 2000 e 2006 notou-se uma oscilação nestes números, sendo que 2006 é o ano com maior percentagem de utilizadores, uma diferença de 3% relativamente a 2000 (Marktest, 2006).



**Figura 6** – Gráfico do número de frequentadores de ginásios

Fonte: Marktest, Consumidor 1996-2006

Dentro deste número de utilizadores, podemos definir que existem mais mulheres (20%) do que homens (16%) a frequentar os ginásios em Portugal. No que toca a faixas etárias, as mais presentes são as que dizem respeito ao intervalo entre os 15 e os 17 anos, com uma percentagem de 38,7%, e seguidamente o intervalo entre os 18 e os 24 anos (30%). A partir dos 35 anos os indivíduos deixam de procurar intensivamente os ginásios e aquando atingidos os 64 anos representam apenas 6,2%.

A população estudantil é a que mais procura ginásios e outras entidades dentro das mesmas actividades, representando 35% do total de utilizadores. As percentagens mais baixas pertencentes a estereótipos como os desempregados ou reformados (10,6%) e domésticos (10,7%).

Nas grandes regiões metropolitanas do Porto e Lisboa encontram-se representados mais de 50% da população que pratica actividades em ginásios. É de salientar que 29% dos utilizadores pertencem a uma classe social alta ou média-alta, em contraposição dos 8,3% da classe baixa.<sup>1</sup>

Os dados da Associação de Empresas de Ginásios e Academias de Portugal (AGAP), fornecem um número aproximado de praticantes activos em 2009 em Portugal, sendo este de 600.000 e espera-se que até 2013 haja um acréscimo de mais 200.000.<sup>2</sup>

Entre o ano de 2000 e 2008 o número de ginásio subiu significativamente, passando de 600 para 1400. Até 2013, espera-se que este número seja ainda mais alto, referiu a AGAP. Prevê-se com este aumento de ginásios, a inscrição de 200.000 utilizadores e 8.000 profissionais.

---

<sup>1</sup> Estas informações encontram-se em “Estudo do Consumidor” da Marktest publicado em 3 de Abril de 2007, disponível em <http://www.marktest.com/wap/a/n/id~d6d.aspx>

<sup>2</sup> “As Crónicas do Presidente”, publicada a 16 de Agosto de 2009, com o título: “Interrogações em tempo de incerteza”; e publicada no dia 29 de Setembro de 2009, “para que serve a AGAP?”, ambas escritas por José Luís Costa, presidente da AGAP. Consultadas em 12 de Janeiro de 2012, disponível em <http://www.agap.pt/content.php?contentid=729> e <http://www.agap.pt/content.php?contentid=841>

Este estudo apontava para um aumento a todos os níveis, desde ao acréscimo de ginásios a novos praticantes, contudo face à actualidade que atravessa o País, com o aumento do IVA, crise económica, poder de compra e consumo baixo, a realidade hoje em dia é outra, e também os ginásios foram afectados por esta crise actual.

Assim, para combater o agravamento da crise financeira mundial que atingiu também Portugal nos últimos anos que levou a uma quebra desta indústria, é fundamental conhecer outros factores diferentes dos mencionados anteriormente que levam ao abandono dos clientes mas também os motivos que levam as pessoas a ir ao ginásio, para arranjar novas estratégias para superar esta crise, como por exemplo, compreender as necessidades que vão ao encontro de cada cliente apresentando serviços inovadores e se necessário ajustar o preço para assim conseguir não só manter os clientes como atrair novos.

O CDCL deve ser reconhecido como uma Infra-estrutura de referência no Concelho de Santa Maria da Feira, para todas as idades, para clientes internos e externos, através da prática de exercício físico especializado, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida e bem-estar dos clientes.

#### **A Oferta de Serviços nos Ginásios**

Nos últimos anos temos assistido a um aumento significativo dos ginásios, tanto em termos de instalações disponíveis, como relativamente ao espaço destas instalações e dos serviços oferecidos por estes.

Como já foi referenciado anteriormente, com vista a aproveitar a procura de bem-estar, os ginásios têm desenvolvido um conjunto de serviços numa lógica de conveniência das pessoas e certamente de acordo com a concorrência. São organizações que funcionam em espaços próprios, muito diversificados. Desenvolvem o seu trabalho segundo uma lógica de reter e angariar clientes.

Assim, para fazer face a esta procura do cuidado do corpo, os ginásios apresentam e desenvolvem um conjunto de serviços e actividades que segundo Neto (2007), são representadas em Portugal pelas actividades que compõem o quadro seguinte.

**Quadro 1** - Serviços e actividades promovidos por ginásios e health clubs em Portugal segundo Neto (2007)

Spa	Avaliação	Aeróbica
Massagem	Actividades outdoor	Modalidades Radical Fitness
Solário	Desportos de raquete	Aulas de Bicicleta
Estética	Programas para populações especiais	Modalidades Reebok
Cabeleireiro	Personal Trainer	Trampolins
Lojas	Step	Aulas Mind Body
Bar/Restaurante	Localizada	Artes Marciais Ocidentais
Festas de Aniversário	Dança	Artes Marciais Orientais
Lavagem de carros	Crianças	Cardiofitness
Escolas	Modalidades Les Milles	Musculação
Apoio Clínico	Alongamentos	Actividades Aquáticas

Verifica-se que o encontro da oferta com a procura se traduz numa variedade de serviços que concorrem para a satisfação das pessoas que acorrem a este tipo de organizações e expressam comportamento de consumo próprios.

Temos as actividades predominantemente aeróbias; a musculação; as expressivas, as holísticas em que se busca o equilíbrio da mente, do corpo e da alma; as de combate, as especiais dirigidas a segmentos específicos como as crianças, as grávidas e os seniores; as estéticas e de relaxamento; um conjunto de serviços de conveniência que se traduzem pelo bar, lojas, avaliações corporais, festa de aniversário e outras; as actividades de água; a

aposta em serviços personalizados (Personal Training); e desportos de raquete (Correia, 2006).

Os ginásios têm desenvolvido um conjunto de serviços numa lógica de conveniência das pessoas e certamente de acordo com a concorrência. Estas organizações funcionam em espaços próprios, muito diversificados, que vão desde a recepção às instalações, entre outros. O objectivo é conseguir captar clientes, formando o serviço a prestar de acordo com o modelo adoptado.

Assim, é fundamental ter conhecimento das tendências da actualidade no que se refere aos serviços que um ginásio pode oferecer aos seus clientes, serviços estes que levam as pessoas a frequentar o ginásio pela qualidade que estes possam ter em relação à concorrência, mas também pela oferta de um serviço que a concorrência não tem.

#### **Motivos Para Ir Ao Ginásio**

O conhecimento dos motivos que levam as pessoas a ir ao ginásio é importante, uma vez que possibilita aos técnicos uma adequação dos programas de actividade física às expectativas dos seus praticantes, aumentando assim a sua satisfação e conseqüente permanência dos clientes.

Na figura, apresentam-se vários motivos de saúde e bem-estar físicos, estéticos e psicológicos que levam os clientes a ir ao ginásio. Contudo, apesar destas referências, os motivos que levam os clientes a se inscrever no ginásio e os motivos que se mantenha, podem ser diferentes.

**Quadro 2** - Motivos para ir ao Ginásio

Fonte: Sena (2008)

<b>Tipo</b>	<b>Motivos</b>	<b>Autores</b>
<b>Saúde</b>	Saúde e bem-estar, manter a saúde, controlo de peso.	Afonso, Fernandes, Gomes, Soares e Fonseca (1995); Miranda (1991); Moutão (2005); Novais e Fonseca (1994); Ibarzábal e García (2003)
<b>Físicos</b>	Motivos físicos, forma física, agilidade, libertação de energia, necessidade de movimento.	Moutão (2005); Novais e Fonseca (1994); Afonso et al. (1995); Pereira (2002); Ibarzábal e García (2003); Miranda (1991)
<b>Estéticos</b>	Estéticos, aparência.	Miranda (1991); Moutão (2005)
<b>Psicológicos</b>	Bem-estar psicológico, stress, sentir-me bem comigo próprio, desafio/reconhecimento.	Moutão (2005); Novais e Fonseca (1994); Afonso et al. (1995); Pereira (2002)

Na maior parte das vezes os clientes do ginásio não são orientados para as actividades que vão ao encontro das suas necessidades.

Desta forma, haverá um desfasamento entre a razão pela qual vai ao ginásio e a actividade que realiza, levando à ausência de resultados que espera o cliente e conseqüentemente ao abandono (Sena, 2008).

Conclui-se, que para fidelizar os clientes é fundamental ter noção das necessidades de cada um, não levando assim os clientes ao abandono.

#### **Motivos de Abandono dos Ginásios**

Conhecer as alturas em que o cliente dá os primeiros sinais de cansaço não é o suficiente para evitar que estes sinais se manifestem.

É importante saber o motivo destes abandonos, saber o que leva o cliente a abandonar o ginásio. Somente com um estudo mais “explicativo” será possível evitar que o cliente abandone pois assim se pode actuar de forma mais eficaz, evitando o abandono.

Para se conhecer o cliente é necessário estabelecer uma relação com ele. Conhecer o seu grau de motivação e os mecanismos de mudança no seu comportamento são factores cruciais para a manutenção do cliente no ginásio (Caldeira, 2006).

São vários os estudos realizados para compreender os motivos de abandono dos ginásios.

A International Health Racquet e Sportsclub Association (IHRSA, 1998) realizou alguns estudos onde os aspectos relacionados com o ambiente social revelaram uma grande importância (quadro), sobretudo pelo facto de serem controláveis. Destacaram-se razões de abandono relacionadas com o ginásio e sobre as quais é possível intervir directamente para melhorar a adesão aos ginásios: demasiada gente nas instalações (27%), sócios insatisfeitos com os funcionários (13%), ausência de atenção por parte dos funcionários (13%), insatisfeitos com os programas/actividades (8%), a gerência é inacessível/ou não responde (6%).

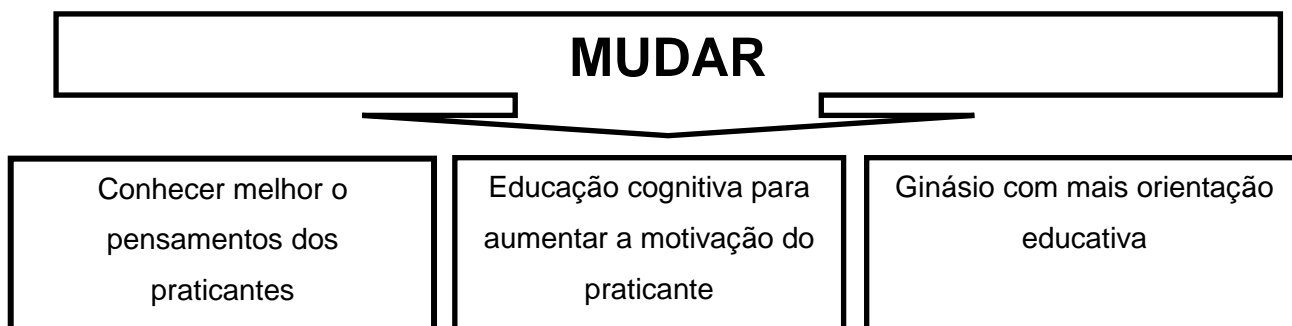
**Quadro 3** - Motivos de Abandono dos Ginásios (IHRSA, 1998)

Fonte: Sena (2008)

Conjunto de Factores	Motivo
<b>Ambiente Social:</b> <b>Relação sócio-funcionários</b>	Funcionários rudes; Falta de profissionalismo; Serviço fraco; Administração não responde às necessidades dos sócios; Programas de actividades desorganizados.
<b>Ambiente Físico</b>	Localização inconveniente do ginásio; Instalação sujas e/ou falta de manutenção; Equipamento danificado que nunca é reparado; Instalações com demasiada gente.
<b>Factores Pessoais</b>	Razões familiares; Lesões, problemas de saúde ou falecimento; Mudança de emprego que provoca constrangimentos temporais; Alteração da situação financeira.

Segundo estudos realizados por Amnesi (2000) para a IHRSA, as situações que realmente traduzem o abandono do cliente, e que são manipuláveis por todos os agentes de interacção com o cliente no ginásio são:

- A motivação para o exercício é facilmente perdida; falta de atenção recebida pelo cliente por parte dos colaboradores; os colaboradores não contribuíam para a realização dos objectivos do cliente.



Fonte: Sena, P. (2008). Ideias para manter os seus clientes.

### **Departamento de Ginásio e Fitness**

No Departamento de Ginásio e Fitness do Complexo Desportivo, o trabalho centrou-se na apresentação dos serviços oferecidos, recolha e organização do número de clientes, segmentação dos clientes, público-alvo, análise da concorrência, análise SWOT, com o objectivo de encontrar estratégias para potencializar este departamento.

#### ✓ **Serviços do Departamento**

### **Departamento de Ginásio**

- Musculação
- Cardiofitness

### **Departamento de Fitness**

- Indoor Cycling
- Viet-Vo-Dao
- Push Power
- Gap
- Step Local
- U-Bound
- MultiWorkout
- Avaliação Física
- ABS
- Ginástica Artística
- Nutricionismo
- Dança Corporal Infantil
- Ballet
- Local
- Yoga
- X-55
- Total Training
- Pilates

Neste ponto serão descritas as modalidades oferecidas no Departamento de Ginásio e Fitness aos clientes do CDCL, analisando posteriormente a necessidade/vantagem que outros serviços poderiam trazer a este departamento.

- **Aero-local**

Aula de grupo conjugando o trabalho cardiovascular com o trabalho muscular localizado, tendo como benefícios a queima de gordura e tonificação muscular através de uma intensidade moderada.

- **Local**

Aula de grupo incidindo o trabalho localizado sobre uma ou várias partes do corpo. Tem como benefícios o trabalho muscular específico de um grupo muscular.

- **Total – Training**

Aula de grupo preparada para que o trabalho localizado seja eficaz através do uso de vários tipos de utensílios, aliando o trabalho aeróbico com o muscular.

- **Cycling**

Aula de grupo em cima de bicicletas estáticas em que os clientes pedalam ao ritmo das músicas simulando diferentes tipos de percursos. Gasto de gordura elevado, aumento da resistência muscular e cardiovascular, diversão.

- **Step - local**

Aula de grupo com componente aeróbica e muscular localizada, sendo utilizado o step para uma maior amplitude dos movimentos e trabalho muscular.

- **Yoga**

Aula de grupo constituída por suaves movimentos, com amplitudes amplas. Concilia a respiração com todos os movimentos. Corpo e mente se “unem” num só. Benefícios: anti-stress; maior flexibilidade; relaxamento.

- **X-55**

Aula de grupo de 55 minutos com energia e intensidade extremas que proporcionam o workout ideal para perder gordura e definir ao máximo todos os músculos do corpo, “utilizando” este como instrumento de trabalho.

- **Paco**

Aula constituída por exercícios específicos direccionados para crianças com excesso de peso ou obesas. É importante olharmos pela saúde da população jovem.

- **Viet-Vo-Dao**

Arte marcial vietnamita onde corpo e mente são exercitados de igual forma. O respeito e disciplina são regra. Como benefícios surgem a força, flexibilidade, agilidade, destreza, entre outros.

- **Multi-Workout**

Aula de grupo localizada utilizando o Body–Power como um dos instrumentos de trabalho tanto para o nível superior, como inferior do corpo. Elevada tonificação e resistência muscular.

- **U-Bound**

Aula de grupo, predominando o trabalho aeróbico, conseguindo um elevado gasto calórico e elevada queima de gordura. Muito lúdica e divertida. Baixo impacto nas articulações. Material usado, mini–trampolim.

- ✓ **Inventário**

Uma das tarefas a desenvolver neste Departamento foi a elaboração de um inventário de todo o material desportivo.

O inventário é um instrumento que permite a contagem física de todos os artigos existentes bem como a sua especificação e codificação. A especificação vai permitir a caracterização exaustiva e a definição do modo de funcionamento com todas as suas indicações e contra-indicações, para além das normas de manutenção com os seus esquemas rígidos e flexíveis. A codificação garante a organização espacial e uma localização predefinida para cada tipo de artigo (Sarmiento, 2010).

Foi elaborado um inventário de todo o material desportivo para as modalidades do Departamento de Ginásio e Fitness do CDCL em formato excel, dividido pelas seguintes categorias: quantidade, designação, data de verificação, responsável pela verificação, estado de conversação do material e outras observações.<sup>3</sup>

#### ✓ **Clientes do Departamento**

A análise do Departamento de Ginásio e Fitness, compreendeu-se também na criação de uma base de dados com o número total de clientes masculinos e femininos que frequentam o ginásio do Complexo Desportivo, para desta forma perceber qual o público-alvo que se pretende atingir, tendo em conta as idades dos clientes.

#### **Número de Clientes e Média de Idades**

Organização do número de clientes masculinos e femininos e média de idades com o objectivo de perceber qual a tipologia de clientes em que se deve focar o CDCL.

Para fazer a avaliação da população-alvo analisei a base de dados dos clientes do departamento de ginásio e fitness.

**Quadro 4 – Número de Clientes Masculinos e Femininos e a Média de Idades**

<b>Clientes</b>	<b>Número Clientes</b>	<b>Média de Idades</b>
<b>Masculinos</b>	128	27,5 Anos
<b>Femininos</b>	118	25,7 Anos
<b>Total Masculinos e Femininos</b>	246	26,7 Anos

Os clientes masculinos estão representados em maior número neste departamento, sendo a sua média de idades também superior aos clientes femininos, contudo esta diferença não é significativa tanto no número de

<sup>3</sup> O inventário consistiu na criação de uma folha em formato excel com a descrição do material e quantidade, condições que se encontra o material, entre outros. Devido à quantidade de material, a estrutura do inventário poderá ser consultada nos Anexos do presente relatório.

clientes como na média de idades, tendo em conta que a maior parte dos clientes se encontra entre os 20 e os 30 anos, a média de idades é baixa tanto para os clientes masculinos como femininos.

#### ✓ **Segmentação do Departamento**

A segmentação está relacionada com a aplicação das soluções às necessidades expressas e emergentes da população que se pretende conquistar para o Complexo Desportivo, e tem como finalidade seleccionar a população-alvo, agindo diferenciadamente sobre grupos de pessoas com gostos, vontades, necessidades e formas de pensar distintas.

A segmentação é uma técnica que traz benefícios quer para o cliente quer para a CDCL, visto os serviços ou produtos desenvolvidos serem adaptados a grupos que partilham das mesmas características.

**Quadro 5** – Número de clientes do Departamento de Ginásio e Fitness organizados por grupos etários

<b>Grupos Etários</b>							
<b>Idades</b>	0-14	15-29	30-44	45-59	60- 74	>75	<b>Total Clientes</b>
<b>Clientes</b>	19	142	54	27	4	0	<b>246</b>
<b>Percentagem</b>	8%	58%	22%	10%	2%	0%	<b>100%</b>

Em análise: a maior parte dos clientes encontra-se entre os grupos etários dos 15 aos 59 anos (80%), em contrapartida os grupos etários dos 60 e mais de 75 anos são os menos representados neste quadro.

A população Portuguesa tem sido caracterizada por alterações na proporção dos grupos etários, sobretudo na proporção dos jovens e dos idosos. É notório o decréscimo da percentagem de jovens e o aumento significativo dos idosos nos próximos anos. Segundo o Instituto Nacional de Estatística, o envelhecimento da população Portuguesa tem vindo a acentuar-se quer pela base da pirâmide etária, com a diminuição da população jovem, quer pelo topo com o incremento da população idosa.

A pirâmide de idades deixou de ser triangular e apresenta um estreitamento da base, como resultado da baixa da natalidade e um alargamento no topo decorrente da maior longevidade. Ainda segundo o Instituto, prevê que serão mantidas ou mesmo acentuadas as diferenças entre os sexos, com níveis de envelhecimento mais significativos nas mulheres.

Assim podemos concluir que esta população seria um mercado-alvo a ter em conta no CDCL. Este mercado de pessoas de ambos os sexos com mais de 50 anos de idade, que estão para findar a sua idade activa na sociedade.

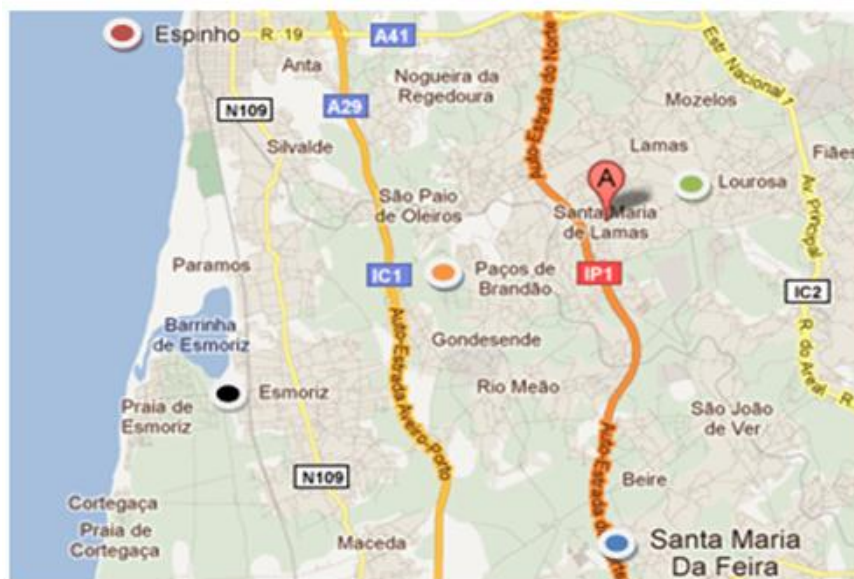
Tendo em conta que esta faixa etária tem pouca adesão no Departamento de Ginásio e Fitness (17 em 246 clientes), será cada vez mais um target a ter em conta.

#### ✓ **Análise Da Concorrência**

A Análise de Concorrência permite saber quem são os seus principais concorrentes, quais os seus pontos fortes e fracos comparativamente com o CDCL – Departamento de Ginásio e Fitness.

Esta análise foi realizada através de uma visita pessoal a cada concorrente para avaliar as suas estratégias (preçário, horário, serviços, infra-estruturas, localização, etc). Os concorrentes visitados situavam-se na área envolvente do CDCL, nomeadamente:

- Espinho
- Esmoriz
- Santa Maria da Feira
- Lourosa
- Paços de Brandão



**Figura 7** – Mapa da Localização dos Concorrentes do Departamento de Ginásio e Fitness

❖ **Espinho**

**Espinho Sport Center**

**Localização**

Rua 28, nº 612 Espinho

**Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:30 às 22:00

Sábado: 9:30 às 13:00 e das 15:30 às 20:00

Domingos e Feriados: Encerrado

**Ginásio**

Ginásio com três salas de dimensões razoáveis para a prática de musculação, cardiofitness e outras modalidades de grupo. Apresentando muitas máquinas para um espaço bastante reduzido.

**Modalidades**

- Musculação
- Cardiofitness
- Aero Combat
- Total Condicionamento
- Step
- Spinning

**Preçário**

<b>Inscrição</b>	10€
<b>Seguro</b>	10€
<b>Quota</b>	10€
<b>Entrada Ocasional</b>	12€ / Aula
<b>Personal Training</b>	50€
<b>Pagamento Anual</b>	20% Desconto

**Tipo de frequência**

Livre – 48€

Acesso a todas as modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias sem limite de tempo.

2x por semana – 40€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 2 dias por semana sem limite de tempo.

3x por semana – 42€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 3 dias por semana sem limite de tempo.

4x por semana – 45€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 4 dias por semana sem limite de tempo.

#### **Pontos Fortes**

- Inscrição
- Não renovação da inscrição
- Descontos
- Ginásio aberto em Agosto

#### **Pontos Fracos**

- Seguro anual
- Pagamento da renovação do plano de treino
- Preçário
- Pagamento da quota
- Ginásio sem estacionamento próprio
- Oferta de poucas modalidades
- Espaço de dimensões reduzidas
- Pouca luz natural
- Site

#### **Ginásio Activa**

#### **Localização**

Rua 62, nº 219 Espinho

### Horário

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:30 às 21:30

Sábado: 9:30 às 13:30 e das 15:00 às 19:30

### Ginásio

Ginásio moderno com equipamentos recentes para a prática de musculação e outras modalidades de fitness. Infra-estrutura composta por duas salas para a prática das modalidades de grupo e um espaço infantil.

### Modalidades

- Musculação
- Cardiofitness
- ABS
- Activa Jump
- Cycling
- Dança do Ventre
- Fitboxe
- Localizada
- Low Body
- Pilates

### Preçário

Inscrição	17.50€
Avaliação física	10€
Reavaliação física	5€

### Tipo de Frequência

Livre – 45€

Livre Trimestral – 115€

Livre anual - 350€

Acesso a todas as modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias sem limite de tempo.

2x por semana – 35€

2x por trimestral - 90€

2x por semana anual – 250€

Acesso a 9 dias por mês às modalidades de grupo e sala de musculação, sem limite de tempo.

### **Pontos Fortes**

- Inscrição
- Não renovação da inscrição
- Preçário
- Máquinas de última tecnologia
- Sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas
- Site

### **Pontos Fracos**

- Ginásio de dimensões reduzidas
- Ginásio sem estacionamento próprio
- Oferta de poucas modalidades
- Pagamento da reavaliação física
- Pouca luz natural

### **Lux Health Club**

#### **Localização**

Rua Leira da Relva, nº 131 S. Félix da Marinha

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:00 às 22:00

Quarta-feira: 7:00 às 22:00

Sábado: 9:00 às 20:00

Domingos: 9:00 às 13:00

Feriados Nacionais – Encerrado

#### **Ginásio**

O Lux Health Club disponibiliza um leque de opções bastante variado para o treino, composto por uma sala cardiovascular e de musculação, equipado com modernas máquinas de musculação e cardiofitness. Uma sala

para aulas de grupo, bastante diversificadas permitindo ter diferentes modalidades para um determinado trabalho, bem como Jacuzzi, Sauna e Banho Turco para os momentos de relaxamento e descontração. A infraestrutura também disponibiliza, serviços de estética, tratamento corporal, massagens de relaxamento, serviço de fisioterapia e consultas de nutrição.

#### Modalidades

- Musculação
  - Core 15
  - Oxigênio
  - Fit-Mommy
  - Cardio Fit
  - Gap
  - Step
  - Personal Training
  - Cardiofitness
  - Power
  - X-55
  - RitMix
  - Indoor Cycling
  - Kids Cycling
  - Speed Training
  - Total
  - Karaté
  - Pilates
  - Tai-chi
  - KiMax
  - Yoga
  - Hip Hop
  - Dança
- Condicionamento

#### Preçário

<b>Inscrição</b>	40€
<b>Seguro</b>	20€

#### Tipo de Frequência

Livre até às 17:00 - 56€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias até às 17:00.

Livre 17:00 às 22:00 - 65€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias das 17:00 às 22:00.

3x por semana (13 dias/mês) até às 17:00 – 49€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 3 dias por semana até às 17:00.

3x por semana (13 dias/mês) 17:00 às 22:00 – 59€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 3 dias por semana das 17:00 às 22:00.

2x por semana (9 dias/mês) até às 17:00 – 41€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 2 dias por semana até às 17:00.

2x por semana (9 dias/mês) 17:00 às 22:20 – 51€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 2 dias por semana das 17:00 às 22:00.

#### **Pontos Fortes**

- Ginásio aberto ao Domingo
- Quarta-feira abertura às 7:00
- Fecho do ginásio às 22:00
- Ginásio com excelentes condições
- Máquinas de última tecnologia
- Ginásio aberto em Agosto
- Oferta de várias modalidades
- Sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas
- Site

#### **Pontos Fracos**

- Dimensões do ginásio
- Ginásio sem estacionamento próprio
- Inscrição
- Luz natural
- Pagamento da renovação dos planos de treino
- Preçário
- Seguro anual

## Ginásio Limite do Corpo

### Localização

Centro Social Luso Venezuelano, Nogueira da Regedoura

### Horário

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:00 às 22:00

Sábado: 9:00 às 20:00

### Ginásio

O ginásio dispõe de salas climatizadas para musculação e aulas de grupo, ringue de boxe, sala de hidromassagem com banho turco, balneários com sauna e banho turco privativo, cadeira de massagens, cacifo individual para cada respectivo sócio, serviço de bar, zona de lazer para crianças. Como espaço envolvente, uma enorme zona verde com condições para a realização de aulas exteriores.

### Modalidades

- Musculação
- Step
- Push Power
- Jump Powe
- Kick Boxing
- Cardiofitness
- Step Localizada
- Step Dance
- Go Chi Tai
- Karaté
- Body Combat
- Localizada
- Spinning
- Boxe
- Taekwondo

### Preçário

<b>Inscrição</b>	30€
<b>Estudantes</b>	15€
<b>Seguro</b>	5€
<b>Entrada Ocasional</b>	6€

### Desconto 50% na inscrição

- Estudantes;
- Sócios do Centro Social Luso Venezuelano;

- Quando acompanhado de um sócio activo do Limite do Corpo.

#### **Tipo de frequência**

Livre - 39€

3 x por semana - 35€

2x por semana - 29€

1x por semana - 22€

Preçário até às 16:00, possibilidade de frequentar todas as aulas de grupos e sala de musculação e serviços de SPA.

Livre - 41€

3 x por semana - 37€

2x por semana - 31€

1x por semana - 24€

Preçário depois das 16:00, possibilidade de frequentar todas as aulas de grupos e sala de musculação e serviços de SPA.

#### **Pontos Fortes**

- Descontos na inscrição
- Ginásio aberto todo o ano
- Ginásio com estacionamento próprio
- Oferta de várias modalidades
- Preçário
- Sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas
- Site

#### **Pontos Fracos**

- Dimensões reduzidas da sala de musculação
- Entrada ocasional
- Ginásio a precisar de uma remodelação
- Inscrição
- Máquinas de musculação

- Qualidade do ginásio comparativamente com o Complexo Desportivo

❖ **Esmoriz**

**Health Club Palmeiras**

**Localização**

Rua Diogo Gomes, nº 99 Esmoriz

**Horário**

Segunda-feira a sexta-feira: 9:00 às 22:00

Sábado e Feriados: 9:00 às 20:00

**Ginásio**

O ginásio dispõe de uma sala de dimensões reduzidas com poucas máquinas de musculação, a necessitar de uma renovação. Tem ainda duas salas para as aulas de grupo, com boas condições.

**Modalidades**

- Musculação
- Combat
- Push Power
- Total Condicionamento
- Cardiofitness
- Super Local
- Jumping
- Pilates
- Spinbike
- Yoga
- ABS

**Preçário**

<b>Inscrição</b>	25€
<b>Entrada ocasional</b>	7.50€
<b>Personal Training</b>	10€ por sessão

### **Tipo de Frequência**

Pack Sport

Todos os dias – 48€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias sem limite de tempo.

Pack Palmeiras

2x por semana – 40€

3x por semana – 43€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação sem limite de tempo.

Off-peak (até às 16:00)

Todos os dias – 40€

2x por semana – 35€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação até às 16:00.

Pilates (não clientes)

2x por semana – 25€

3x por semana – 30€

Yoga – 35€

Cartão Free

8 Utilizações durante 2 meses – 60€

### **Pontos Fortes**

- Ginásio aberto em Agosto
- Ginásio aberto nos feriados
- Ginásio com estacionamento próprio
- Inscrição com seguro incluído
- Salas para as aulas de grupo

### **Pontos Fracos**

- Oferta de poucas modalidades de grupo
- Poucas máquinas de musculação
- Preçário
- Qualidade do ginásio comparativamente com o Complexo
- Sala de musculação de dimensões reduzidas
- Site

### **❖ Santa Maria da Feira**

#### **Feel Free Health Club**

#### **Localização**

Av. Dr. Domingos Caetano de Sousa, nº 410 Feira

#### **Horário**

Segunda-feira, Quarta-Feira, Sexta-feira: 8:00 às 22:00

Terça-Feira, Quinta-Feira: 7:30 às 22:00

Sábado: 9:00 às 21:00

Domingo: 9:00 às 13:00

#### **Ginásio**

O Feel Free dispõe de uma área de fitness com muitas máquinas de última tecnologia adequadas a todo o tipo de treino (cardiovascular e musculação) da Matrix, zona de pesos livres e três salas para a prática de modalidades de fitness.

#### **Modalidades**

- |                    |              |                     |
|--------------------|--------------|---------------------|
| ○ Musculação       | ○ Cycling    | ○ Personal Training |
| ○ Localizada       | ○ Step       | ○ Push Power        |
| ○ Hip-Hop Infantil | ○ Gap        | ○ Ritmos            |
| ○ Cardiofitness    | ○ Suspension | ○ Freestyle Dance   |
| ○ Running Indoor   | ○ Boxe       | ○ Karaté            |

- Capoeira
- Total Condicionamento
- ABS
- Jump
- Pilates
- 

#### Preçário

<b>Inscrição</b>	50€
<b>Seguro</b>	20€
<b>Entrada ocasional</b>	9€
<b>Reavaliação Física</b>	10€

#### Tipo de Frequência

Silver Light – 2 dias semanais de acesso ao ginásio, sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas - 39€ mensal ao balcão, 34€ fidelização por 6 meses e pagamento por débito directo, 32€ fidelização por 12 meses e pagamento por débito directo.

Silver – 3 dias de acesso semanais ao ginásio, sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas - 50€ mensal ao balcão, 45€ fidelização por 6 meses e pagamento por débito directo, 42,50€ fidelização por 12 meses e pagamento por débito directo.

Gold – 7 dias de acesso semanais ao ginásio, sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas - 60€ mensal ao balcão, 54€ fidelização por 6 meses e pagamento por débito directo, 51€ fidelização por 12 meses e pagamento por débito directo.

Student – acesso ao ginásio de segunda a sexta-feira, apenas uma vez por dia. Não tem limite de modalidades praticadas - 43€ mensal ao balcão, 38,70€ fidelização por 6 meses, pagamento ao balcão e 36,55€ fidelização por 12 meses, pagamento ao balcão.

Opção de 12 meses de fidelização e pagamento por débito directo, e durante o mês de Novembro, será oferecido o valor da inscrição, mantendo os serviços: seguro anual, avaliação física, 30 minutos de Personal Training e aloquete, no valor de 50€.

#### **Pontos Fortes**

- Excelentes condições de toda a infra-estrutura
- Ginásio aberto ao Domingo
- Ginásio aberto em Agosto
- Ginásio com estacionamento próprio
- Luz natural
- Máquinas de última tecnologia
- Oferta de inscrição no mês de Novembro
- Oferta de várias modalidades
- Sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas
- Serviço Personal Training
- Site

#### **Pontos Fracos**

- Inscrição
- Pagamento da renovação do plano de treino
- Preçário
- Seguro

#### **Ginasius**

#### **Localização**

Rua Comendador Sá Couto, nº 12 Feira

### Horário

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:00 às 22:00

Sábado: 10:00 às 14h30 e das 16:00 às 20:00

### Ginásio

O Ginásio dispõe de uma sala para musculação e cardiofitness de dimensões reduzidas, em que as máquinas não se encontram no melhor estado, e outra sala para aulas de grupo, a necessitar de uma remodelação para todo o ginásio.

### Modalidades

- Musculação
- Zumba
- Defesa Pessoal
- Power Pump
- Cardiofitness
- Pilates
- Gap
- Localizada
- Cycle
- Karaté
- ABS

### Preçário

<b>Inscrição</b>	15€
<b>Seguro</b>	15€
<b>Renovação</b>	10€
<b>Entrada ocasional</b>	7.5€

### Tipo de Frequência

Cartão 1x por semana

Mensal – 22.50€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 1 dia por semana sem limite de tempo.

Cartão 2x por semana

Mensal – 35€

Trimestral – 90€

Anual – 340€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 2 dias por semana sem limite de tempo.

Cartão 3x por semana

Mensal – 39€

Trimestral – 105€

Anual – 380€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 3 dias por semana sem limite de tempo.

Cartão Livre

Mensal - 43€

Trimestral – 120€

Anual – 440€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias sem limite de tempo.

Cartões específicos para as modalidades de grupo:

Indoor Cycle

Cartão 2x – 32€

Cartão 3x – 35€

Aulas Cycling

1 Aula – 5€

Artes Marciais

Karaté – 37€

#### **Pontos Fortes**

- Estacionamento próprio
- Preçário
- Site
- Modalidades de fitness

### **Pontos Fracos**

- Ginásio fechado ao Domingo
- Oferta de poucas modalidades
- Pouca luz natural
- Poucas máquinas de musculação
- Qualidade do ginásio comparativamente com o Complexo Desportivo
- Sala de musculação de dimensões reduzidas
- Seguro

### **Energia Ginásio**

#### **Localização**

Rua da Godinha, Escapães

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:00 às 22:00

Sábado: 10:00 às 14:00 e das 16:00 às 22:00

#### **Ginásio**

O Energia Ginásio dispõe de três salas para aulas de grupo, sala de musculação e cardiofitness e zona de relaxamento com boas condições para a prática de actividade física.

#### **Modalidades**

- |              |                  |                     |
|--------------|------------------|---------------------|
| ○ Musculação | ○ Cardiofitness  | ○ Personal Training |
| ○ Localizada | ○ UBound         | ○ Fight-Do          |
| ○ Pump-Mix   | ○ Indoor Cycle   | ○ Pilates           |
| ○ Yoga       | ○ ABS            | ○ Alongamentos      |
| ○ Ki-Max     | ○ Kung-fu San-da | ○ Dança             |

**Preçário**

<b>Inscrição</b>	10€
<b>Seguro</b>	10€

**Tipo de Frequência**

Cartão Livre Trânsito

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 40€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 43€

Balcão (sem fidelização) – 46€

Permite usufruir de todas as modalidades, sem limite de frequências e horários.

Cartão 3 Fit - 12x Mês

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 35€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 37€

Balcão (sem fidelização) – 39€

Permite usufruir de uma modalidade, 2x mês do banho turco e sauna.

Cartão 3 Fit + - 12x Mês

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 38€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 40€

Permite usufruir das aulas de ginástica de grupo (com excepção do indoor cycle e kimax), com uma frequência de 3 aulas por semana.

Cartão 9/18 (Dias úteis das 9:00 às 18:00) – 20x Mês

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 32€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 33€

Balcão (sem fidelização) – 35€

Permite usufruir da sala de musculação e cardiofitness 5x por semana, entre as 9:00 e as 18:00.

Cartão 9/18 Livre (Dias úteis das 9:00 às 18:00)

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 35€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 37€

Balcão (sem fidelização) – 39€

Permite usufruir de todas as modalidades, sem limite de frequências e horários.

**Cartão Casal**

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 76€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 80€

Acesso a todos os dias, todas as modalidades e banho turco/sauna ilimitado.

**Cartão Família**

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 35€

Débito Directo 3 (Fidelização a 3 meses) – 40€

Acesso a todos os dias, todas as modalidades e banho turco/sauna ilimitado

**Cartão Top**

Débito Directo 12 (Fidelização a 12 meses) – 54€

Permite usufruir de todas as modalidades e serviços sem limite de frequências e horários.

### **Descontos Especiais**

- Membros do mesmo agregado familiar (3 ou mais);
- Empresas com protocolos;
- Pagamento por transferência bancária (débito directo).

### **Pontos Fortes**

- Descontos
- Ginásio aberto no mês de Agosto
- Isenção do pagamento da inscrição até 15 de Dezembro
- Isentos do pagamento da inscrição os estudantes até 23 anos, membros do mesmo agregado familiar, adesão ao débito directo 12 e grupos de 2 ou mais elementos
- Oferta de várias modalidades

- Serviço Personal Training
- Site

### **Pontos Fracos**

- Espaço de musculação e cardiofitness de dimensões reduzidas
- Ginásio fechado nos feriados
- Máquinas de musculação
- Seguro

### **Ginásio das Piscinas Municipais de Santa Maria da Feira**

#### **Localização**

Rua António Castro Corte Real, nº1

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:30 às 14:00 e 15:00 às 22:00

Sábado: 9:00 às 13:00 e 15:00 às 19:00

Domingo: 9:30 às 12:30

#### **Modalidades**

- |                  |                               |                    |
|------------------|-------------------------------|--------------------|
| ○ Musculação     | ○ Cardiofitness               | ○ Body Vive        |
| ○ Aeróbica       | ○ Aero-Dance                  | ○ Power Jump       |
| ○ Localizada     | ○ Ritmos Latinos              | ○ Step             |
| ○ Cycling        | ○ Ginástica Postural          | ○ ABS              |
| ○ Dança Kids     | ○ Pilates Grávidas            | ○ Ballet           |
| ○ Yoga           | ○ Aero/Step                   | ○ Viva Jump        |
| ○ Pilates        | ○ Circuit Training            | ○ Dança do Ventre  |
| ○ Body<br>Combat | ○ Danças Latino<br>Americanas | ○ Treino Funcional |

**Preçário**

<b>Inscrição</b>	22.50€
<b>Cartão</b>	5.50€

**Tipo de Frequência**

4x Mês – 25.50€

8x Mês – 34.50€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação com limite de tempo de 2 horas.

Livre – 39.50€

Acesso livre às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias com limite de tempo de 2 horas.

4x Mês – 26.50€

8x Mês – 39.50€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação sem limite de tempo.

Livre – 47€

Acesso livre às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias sem limite de tempo.

**Pontos Fortes**

- Estacionamento próprio
- Ginásio aberto ao Domingo
- Ginásio aberto nos Feriados
- Oferta de várias modalidades
- Site

### Pontos Fracos

- Dimensões reduzidas da sala de musculação e das modalidades de grupo
- Máquinas de musculação
- Pagamento do plano de treino
- Preçário

### ❖ Lourosa

#### GimnoCentro

#### Localização

Rua das Piscinas, nº 420 Lourosa

#### Horário

Segunda-feira a Sexta-feira: 9:00 às 22:00

Sábado: 14:00 às 19:30

Domingo e Feriados: Encerrado

#### Ginásio

Ginásio algo antigo, com três salas de dimensões reduzidas e com máquinas a necessitar de uma remodelação em relação aos ginásios actuais. Tem ainda uma sala para aulas de grupo pequena, não oferecendo as melhores condições..

#### Modalidades

- Musculação
- Cardiofitness
- Boxe
- Karaté

#### Preçário

<b>Inscrição</b>	Oferta
<b>Seguro</b>	10€

### **Tipo de Frequência**

2x por semana – 30€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 2 dias por semana sem limite de tempo.

3x por semana – 33€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 3 dias por semana sem limite de tempo.

4x por semana – 36€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, 4 dias por semana sem limite de tempo.

Livre – 40€

Acesso às modalidades de grupo e sala de musculação, todos os dias por semana sem limite de tempo.

### **Pontos Fortes**

- Luz natural
- Não renovação da inscrição
- Oferta da inscrição
- Preçário

### **Pontos Fracos**

- Dimensões reduzidas da sala de musculação e aulas de grupo
- Ginásio a precisar de uma remodelação
- Ginásio fechado ao Domingo e Feriados
- Ginásio sem estacionamento próprio
- Máquinas do ginásio
- Pagamento da renovação dos planos de treino
- Seguro
- Site

## **Ginásio das Piscinas de Lourosa**

### **Localização**

Rua Travessa da Cova, Lourosa

### **Horário**

Segunda-feira: 13:15 às 14:15 e 15:00 às 21:30

Terça-feira, Quarta-feira, Quinta-feira: 9:00 às 12:00 e das 15:30 às 21:30

Sexta-feira: 15:00 às 21:30

Sábado: 9:00 às 13:00 e 15:00 às 19:00

### **Ginásio**

O ginásio das piscinas dispõe de uma sala de pequenas dimensões e um número reduzido de máquinas para musculação e cardiofitness, não possuindo nenhum local destinado a aulas de grupo.

### **Modalidades**

- Musculação
- Cardiofitness

### **Preçário**

<b>Inscrição, seguro e cartão</b>	<b>31€</b>
-----------------------------------	------------

### **Tipo de Frequência**

4x Mês – 25.50€

Acesso à sala de musculação 4 dias por mês.

8x Mês – 34.50€

Acesso à sala de musculação 8 dias por mês.

Livre – 39.50€

Acesso à sala de musculação e piscina todos os dias.

### **Pontos Fortes**

- Ginásio com estacionamento próprio
- Inscrição
- Cartão com acesso à piscina

### **Pontos Fracos**

- Dimensões reduzidas da sala de musculação
- Ginásio pequeno para o número de máquinas que tem
- Ginásio sem modalidades de grupo
- Máquinas do ginásio
- Preçário
- Site

### **❖ Paços de Brandão**

#### **Ginasius**

#### **Localização**

Av. Monte de Cima, nº 117 Paços de Brandão

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira: 8:30 às 22:30

Sábado: 9:30 às 20:30

Domingo: 9:30 às 13:30

#### **Ginásio**

O ginásio dispõe de salas de musculação e cardiofitness com boas condições mas de dimensões reduzidas para o número de máquinas que tem. A sala para as aulas de grupo, tem um bom espaço e boas condições, na qual se realizam várias modalidades de grupo.

#### **Modalidades**

- Musculação
- Cardiofitness
- Cycling
- Step
- Aeróbica
- Jump-Fit

- Hip-Hop
- Body Combat
- Pilates
- Mega Danz
- Gap
- Squash
- Ginástica Postural
- X-55
- Localizada
- Karaté
- Personal Training

#### Preçário

<b>Inscrição</b>	40€
<b>Renovação</b>	20€
<b>Seguro</b>	10€

#### Tipo de Frequência

Fim-de-semana

Mês - 25€

3 Meses – 67,50€

4=5 – 100€

Anual (12+1 Oferta e Oferta da inscrição) – 250€

12 Meses (Débito Directo – 50% Desconto na inscrição) – 22,50€

2x por semana

Mês – 35€

3 Meses – 94,50€

4=5 – 140€

Anual (12+1 Oferta e Oferta da inscrição) – 350€

12 Meses (Débito Directo – 50% Desconto na inscrição) – 31,50€

Apenas dá acesso às aulas de grupo ou musculação, tem que optar por uma.

3x por semana

Mês – 42€

3 Meses – 105€

Acesso às aulas de grupo e musculação.

4=5 – 168€ (Pagamento de 4 meses, oferta de um mês)

Anual (12+1 Oferta e Oferta da inscrição) – 420€

12 Meses (Débito Directo – 50% Desconto na inscrição) – 37,80€

Acesso às aulas de grupo e musculação.

Sossego (Até às 17:00)

Mês – 47€

3 Meses – 127€

4=5 – 188€

Anual (12+1 Oferta e Oferta da inscrição) – 470€

12 Meses (Débito Directo – 50% Desconto na inscrição) – 45€

Acesso às aulas de grupo e musculação todos os dias até às 17:00.

Livre

Mês – 60€

3 Meses – 156€

4=5 – 250€

Anual (12+1 Oferta e Oferta da inscrição) – 600€

12 Meses (Débito Directo – 50% Desconto na inscrição) – 55€

Acesso às aulas de grupo e musculação todos os dias.

### **Pontos Fortes**

- Ginásio aberto ao Domingo
- Ginásio com estacionamento próprio
- Oferta de inscrição
- Oferta de várias modalidades
- Renovação recente de todo o ginásio
- Sem limite de tempo ou de entradas diárias, nem limite de modalidades praticadas
- Serviço Personal Training
- Site

### **Pontos Fracos**

- Dimensões reduzidas da sala de musculação
- Inscrição
- Máquinas de musculação
- Preçário
- Qualidade do ginásio comparativamente com o Complexo Desportivo
- Renovação da inscrição
- Seguro

### ✓ **Modalidades dos Ginásios**

Na Análise da Concorrência, foi verificado que cada ginásio tinha para oferecer aos seus clientes diferentes modalidades das oferecidas pelo CDCL.

Assim sendo, passo a apresentar essas modalidades:

#### ○ **Speed Training**

É um programa de exercícios que maximiza os resultados e encurta o tempo de duração do treino até 30 minutos. Este treino decorre na sala de musculação e utiliza equipamento cardiovascular e máquinas de musculação. Os principais objectivos são o desgaste calórico e o aumento da resistência cardiovascular.

#### ○ **Power**

Oferece uma sessão motivante e divertida que melhore a condição física geral no menor tempo possível. O Power tem como objectivo trabalhar todos os grupos musculares com carga progressiva, utilizando uma barra com discos intercambiáveis e de vários pesos.

#### ○ **RitMix**

Representa a perfeita combinação do fitness com a dança. É composto por segmentos cardiovasculares intervalados com diferentes ritmos – hip-hop, latino, dance, funk, jazz, árabe – cada ritmo tem diferentes intensidades de acordo com a velocidade da música, a amplitude e a energia dos movimentos.

- **Core 15**

Aula que consiste em 15 minutos de exercícios abdominais, cujo objectivo é o desenvolvimento da força, resistência muscular localizada e tonificação da zona abdominal.

- **Push & Lift**

Treino com pesos que fortalece e tonifica todo o seu corpo. Este treino trabalha todos os principais grupos musculares através dos melhores exercícios da sala de musculação, como os agachamentos, elevações, etc.

- **Pilates**

O Pilates é um método de alongamento e exercícios físicos que se utilizam do peso do próprio corpo em execução. É uma técnica de redução do movimento, composto por exercícios profundamente alicerçados na anatomia humana, capaz de restabelecer e aumentar a flexibilidade e força muscular, melhorar a respiração, corrigir a postura e prevenir lesões.

- **Fit-Mommy**

Manter a forma durante a gravidez é tão importante para a mãe, tanto quanto para o bebé. O exercício ajuda a equilibrar o peso que se ganha naturalmente com a gravidez, bem como melhora as funções do organismo mantendo o seu corpo saudável. Para além dos óbvios benefícios físicos, o exercício contribui significativamente no combate ao stress e é especialmente eficaz na diminuição da ansiedade.

- **KiMax**

KiMax é completamente desportivo, pensado para que todos possam treinar, queimar calorias, tonificar os músculos e experimentar o poder que proporciona o conhecimento da defesa pessoal. A aula de KiMax é realizada com um Saco de Boxe exclusivo para esta aula. Os clientes contam com protecções para os pulsos e punhos, luvas especiais para golpear o saco.

- **Total Condicionamento**

O principal objectivo desta aula é tonificar os diferentes grupos musculares usando exercícios de resistência muscular localizada. Também melhora a resistência cardiovascular, queimando calorias ao mesmo tempo.

- **Cardio Fit**

O Cardio Fit é uma aula de baixo impacto composta por exercícios aeróbios que ajudam a melhorar a condição cardiovascular, exercícios com resistência adicional (como por exemplo elásticos) que ajudam ao aumento da força e da estabilidade e exercícios de mobilidade e alongamento. As aulas de Cardio Fit são especialmente apropriadas para adultos activos nas faixas etárias 40, 50, 60 e 70 anos. Também são apropriadas a pessoas iniciadas nas aulas de grupo.

- **Indoor Cycling**

A descontração e o espírito de camaradagem, convívio e motivação mútua são fundamentais. Não existem duas aulas iguais. A combinação de exercícios, ritmos e posições na bicicleta são infinitas. Aulas relaxadas e de baixa intensidade ao som de músicas mais ou menos suaves (para principiantes) até aulas em que o professor impõe objectivos aos alunos, sempre acompanhadas por músicas com ritmos frenéticos (para alunos exigentes e bem preparados).

- **Tai Chi**

O Tai Chi é uma modalidade oriental, faz parte das actividades designadas por Body & Mind (Corpo e Mente), tal como o Yoga, o Pilates e o Body balance. A aula de Tai Chi é muito completa, dado que concilia a parte física, a mental e a espiritual. Sempre ao som de música oriental, super relaxante e meditativa, a aula é excelente para quem tem um estilo de vida bastante activo, competitivo e stressante ou para quem tem um estilo de vida muito sedentário. Na aula os exercícios realizados são orientados de forma a proporcionar uma excelente postura corporal, aumentar a flexibilidade das articulações, fortalecer e tonificar os músculos, aprender a bloquear os

pensamentos negativos do dia-a-dia, e a combater os estados depressivos, de ansiedade e frustração.

- **Power Jump**

O Power Jump é um programa que utiliza o mini-trampolim como equipamento para realizar o trabalho cardiovascular. É caracterizado por movimentos de execução simples e motivadores. Nos dias de hoje é muito evidente a procura por um ginásio que ofereça uma aula que seja divertida, de fácil execução e que dê resultado. O Power Jump chegou ao mercado fitness para suprir essa necessidade, através da utilização do mini-trampolim, um equipamento que desperta nos clientes muita curiosidade e vontade de experimentar.

- **Fight Do**

É uma aula de carácter aeróbico e combina o melhor do boxe, das artes marciais e da música, proporcionando um treino pré musicado muito simples, dinâmico e intenso, que assegura um elevado gasto calórico.

- **Body Vive**

O Body Vive é um programa de exercícios em grupo, acompanhados com música, desenvolvido pela Les Mills. É uma aula de baixo impacto, na qual se integram o exercício aeróbio para a melhoria da saúde cardiovascular, o treino de resistência para desenvolver a força e estabilidade, e exercícios de flexibilidade e mobilidade. Nas aulas são utilizados equipamentos específicos, como a bola e os elásticos, com diferentes níveis de resistência, que permitem a adaptação às necessidades de cada pessoa.

- **Jump Fit**

O Jump Fit é um programa de condicionamento cardiovascular, baseado na utilização de um mini-trampolim. As aulas são colectivas e pré-coreografadas pela equipa da Jump Fit. Sobre um trampolim elástico individual de 1 metro de diâmetro por 18 cm de altura, são executados vários

movimentos, organizados em diferentes coreografias de aproximadamente 5 minutos cada. Cada movimento usado nos exercícios, está totalmente sincronizado com uma música específica.

- **Body Combat**

Body Combat é um programa baseado nos mais diversos estilos de Artes Marciais. É uma aula segura onde todos podem treinar de forma eficiente e motivante. É um programa estimulante e inspirador com combinações de movimentos de braços e pernas que fortalece e tonifica o corpo, ao mesmo tempo que queima grandes quantidades de calorias. Além de melhorar a capacidade cardiovascular, terá também melhorias na coordenação, força muscular, postura, agilidade e flexibilidade. É simples mas desafiante, e todos, seja qual for a sua idade, sexo ou capacidade física, podem desfrutar da actividade. As características da aula fazem com que seja uma modalidade com milhões de praticantes em todo o mundo.

- **Kung-fu San-da**

Para os amantes das artes marciais, é uma excelente modalidade de combate e auto-defesa.

- **Jumping**

É um programa de condicionamento cardiovascular, baseado na utilização de um mini-trampolim. As aulas são colectivas e pré-coreografadas. Para além da agradável sensação de estar a voar, traz bastantes benefícios. O mini-trampolim ajuda a fortalecer a massa muscular dos glúteos, das coxas e gêmeos. Tudo isto melhorando a postura e a condição física geral numa aula fácil de acompanhar e muito divertida.

- **Spinbike**

Aula de ciclismo realizada em grupo, que permite facilmente ajustar a resistência da bicicleta ao seu próprio nível de treino. A sua prática regular permite um elevado gasto calórico, fortalecendo a massa muscular dos membros inferiores e provocando melhorias significativas ao nível da

resistência cardiorespiratória. Os exercícios simulam diferentes tipos de percurso de bicicleta, como subidas e descidas de montanhas e passeios em plano horizontal.

- **Suspension**

O Suspension, baseia-se no treino de força, recrutando as principais estruturas “core” e promovendo a estabilização das articulações em todos os exercícios proporcionando excelentes resultados. Este sistema transforma o peso do corpo do utilizador em resistência variável. Os utilizadores escolhem o nível de dificuldade dos exercícios, ao variar a posição do corpo.

- **Oxigénio**

Esta aula é o complemento perfeito de qualquer treino quer seja cardiovascular ou muscular, dado que trabalha uma capacidade muitas vezes menosprezada: Flexibilidade.

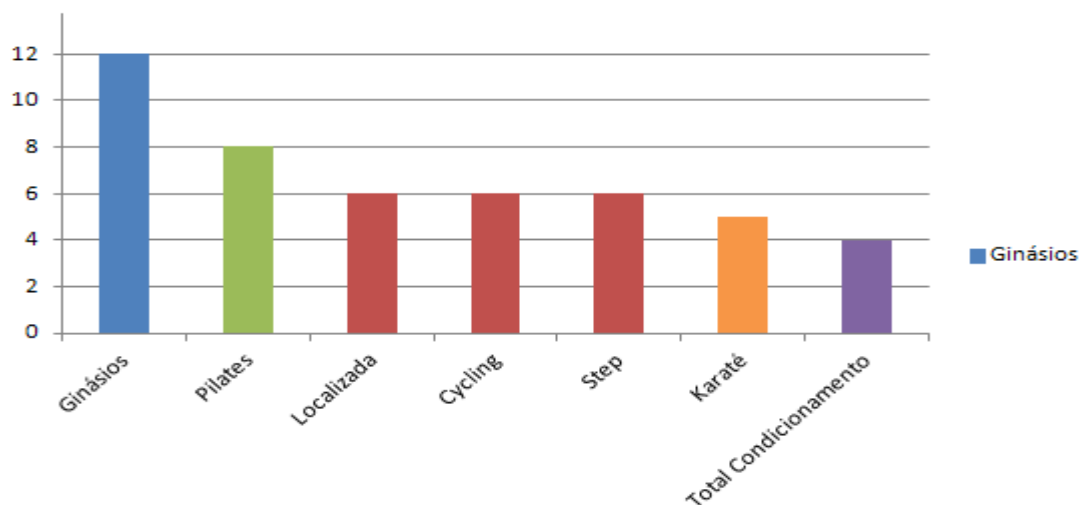
- **Mega Danz**

O Mega Danz veio provar que as aulas de ritmos podem ser dadas com êxito assegurado para pessoas de todos os níveis de habilidade. Formado por segmentos de treino cardiovascular, o programa utiliza ritmos variados como hip-hop, latino, dance, axé, funk, jazz, árabe e outros estilos musicais. Todos os movimentos são simples e repetidos suficientemente para proporcionar a aprendizagem adequada para todos os níveis. As aulas são extremamente motivantes e atractivas.

- **Danças Latinas**

Promovem o bem-estar físico, melhorando a capacidade cardiorespiratória, fomentando o fortalecimento muscular, prevenindo futuros problemas posturais, ao mesmo tempo que desenvolvem a coordenação motora e o sentido rítmico. Danças com coreografias alegres que podem ser praticadas em trabalho individual, a par ou em grupo, recorrendo a ritmos musicais latinos vivos e sensuais.

Nos doze ginásios que fazem parte da análise da concorrência destacamos seis modalidades de fitness, que são as mais representadas.



**Figura 8** – Gráfico das modalidades da Análise da Concorrência

Pilates foi a modalidade de fitness encontrada num maior número de ginásios, numa análise de um total de doze. Seguidamente observou-se que modalidades como a localizada, cycling e step são as seguintes mais oferecidas pelos concorrentes do CDCL.

#### ✓ **Análise SWOT**

A análise SWOT, é uma forma muito difundida de fazer o diagnóstico estratégico do CDCL. O que se pretende é definir as relações existentes entre os pontos fortes e fracos do Departamento de Ginásio e Fitness (aspectos internos) com as oportunidades e ameaças (aspectos externos) que se verificam ao nível do mercado dos ginásios em Portugal, o objectivo final é encontrar estratégias para potencializar o departamento.

Esta análise – SWOT - permite ao Departamento de Ginásio e Fitness consolidar alguns aspectos fundamentais para a sua continuidade evolutiva.

Ao nível interno verifica-se que, como pontos fortes, o seu espaço, o ginásio é de grandes dimensões, contém uma variedade de máquinas que apesar de já terem algum tempo encontram-se nas melhores condições para a prática de musculação e cardiofitness. Relativamente à sala para as modalidades de grupo, é também de grandes dimensões, oferecendo as melhores condições aos clientes para a realização das aulas.

Outro dos pontos fortes são os professores deste departamento, quer pelas habilitações académicas e competências até então demonstradas, fundamentais para a retenção dos clientes neste departamento.

Relativamente aos pontos fracos, o número reduzido de clientes nas aulas de fitness, talvez muito pelos serviços oferecidos torna-se um ponto a ter em atenção. A introdução de novos serviços poderia ser a solução para aumentar o número de clientes no fitness. Em contraponto, o número de clientes do ginásio para musculação e cardiofitness é bastante positivo.



No que concerne ao nível externo – Ameaças e Oportunidades -, alguns factores a ter-se em conta como potenciais ameaças são a concorrência local existente, bem como, a crise económica que Portugal atravessa. Por conseguinte, estas ameaças poderão levar à redução do número de clientes.

Para que tal não aconteça, torna-se deveras importante que o trabalho a desenvolver-se, ao nível das oportunidades, seja em prol de um aumento do número de clientes através da oferta de novos serviços e ajustar se necessário o preço para deste modo não perder clientes.

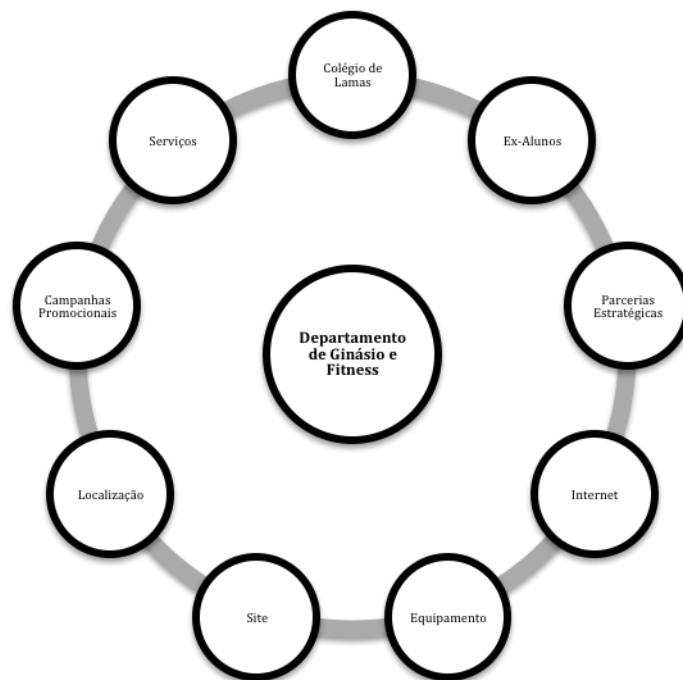
Os alunos do Colégio de Lamas potencializam uma oportunidade para eventualmente aumentar o número de clientes deste departamento. Deve-se então procurar atrair estes alunos para o CDCL.

Outras oportunidades seriam: a divulgação do ginásio em alguns dos meios de comunicação (ex. rádio local, cartazes, jornais da localidade, redes sociais, etc); aliciamento do cliente através de campanhas promocionais (oferta de inscrição, oferta de seguro, descontos para estudantes, entre outros).

#### ✓ **Estratégias para Potencializar o Departamento**

As estratégias para potencializar o Departamento de Ginásio e Fitness surgem depois de uma análise exaustiva da concorrência e posteriormente na análise SWOT deste departamento.

Conclui-se, assim, que estes seriam os pontos que levariam à potencialização do Departamento de Ginásio e Fitness.



#### ○ **Colégio de Lamas**

Procurar angariar mais alunos do Colégio de Lamas, oferecendo um cartão único e exclusivamente centrado nos alunos do colégio com um preço atractivo.

#### ○ **Ex-Alunos do Colégio de Lamas**

Campanha promocional com oferta de um cartão especial para ex-alunos do Colégio de Lamas ou sócios da Associação dos Antigos Alunos do Colégio de Lamas, com um preço agradável e fidelização até doze meses, vantajoso para ambas as partes.

- **Parcerias Estratégicas**

As organizações funcionam mais eficientemente quando existe um mutualismo comercial fundamentado na partilha de conhecimentos e serviços. As parcerias estratégicas poderiam ser com marcas desportivas, jornais locais, jardins de infâncias, lares de idosos, entre outros.

- **Internet**

Publicação na internet dos serviços oferecidos pelo Complexo Desportivo, horários, campanhas promocionais, etc. Para promover o Complexo Desportivo, as redes sociais são uma ferramenta imprescindível para esse fim.

- **Site Institucional**

O site tinha como objectivo a divulgação das modalidades e de todos os serviços que o Complexo Desportivo oferece, seria também uma forma para promover a infra-estrutura.

- **Localização Privilegiada**

A estrutura situa-se junto a um conjunto de vias de comunicação, que lhe garantem proximidade aos grandes centros urbanos do Porto e Aveiro, o fácil acesso ao Complexo Desportivo poderá ser um ponto forte para conseguir atrair novos clientes.

- **Campanhas Promocionais**

Com o objectivo de angariar e fidelizar clientes, ao longo do ano realizar mais campanhas promocionais, oferta de inscrição, oferta de seguro, ofertas de serviços com preços mais atractivos.

- **Equipamento Ginásio**

De forma a potencializar o Ginásio do CDCL, seria importante a introdução de novos equipamentos no ginásio, a indústria do fitness procura alternativas mais motivadoras para os praticantes, de forma a aumentar a adesão e retenção dos ginásios. Num futuro próximo, o investimento em

inovação será crucial, e como tal, os equipamentos, terão outras funcionalidades. Como fabricantes/distribuidores mais prestigiados a actuar em Portugal existem a Technogym, Ginatlo e Gimnica, as quais fornecem equipamentos de qualidade que poderiam ser aplicadas no ginásio do Complexo Desportivo.

#### **Technogym**

A Technogym é líder mundial na concepção de equipamentos de treino para uso doméstico, ginásios, hotéis, spas, centros de reabilitação, ginásios de empresas, universidades, instalações de desportos profissionais e forças armadas. Os equipamentos são desenhados e fabricados em Itália, e utilizados por mais de 15 milhões de pessoas, e podem ser encontrados em mais de 50.000 instalações desportivas, 20.000 residências particulares distribuídos por todo o mundo.

#### **Ginatlo**

A Ginatlo Fitness Systems, iniciou a sua actividade em Janeiro de 1988 com o propósito de servir ginásios e health clubs. Nos primeiros anos, afirmou-se no mercado essencialmente através do fornecimento de equipamento de musculação funcional de média qualidade, fabricado por técnicos especializados. Desde 1997 fornecem também acessórios de actividades em grupo como caneleiras, colchões, elásticos e equipamentos para hidroginástica. Possuem uma equipa técnica especializada que faz o transporte e montagem dos equipamentos, assistência técnica, manutenção preventiva e renovação ou restauro de estofos em equipamentos de musculação.

#### **Gímnica**

Empresa portuguesa que opera desde 1990. Distribuidora e representante de prestigiadas marcas internacionais, opera para os mercados ginásios e health clubs, empresas condomínios, hotéis e spas.

Representantes das marcas Star Trac (empresa que tem como conceito a constante inovação no mercado, oferecendo uma solução

completa de equipamentos de todas as dimensões e segmentos de mercado) e Telju Fitness (empresa especializada em máquinas isotónicas, peso livre e acessórios).

- **Serviços**

Introdução de novos serviços para aumentar o número de clientes. A selecção destes serviços vai ao encontro da segmentação que se pretende angariar para o CDCL, ou seja, público-alvo dos 25 aos 55 anos, mas também para outros grupos etários.

#### **Zumba**

Zumba é uma aula de fitness dançada inspirada em movimentos e músicas latinas e internacionais que criam um sistema de fitness dinâmico, excitante e efectivo. Integra alguns dos princípios básicos da aeróbica, treino intervalado e de resistência. É uma modalidade recente que ainda poucos ginásios oferecem em Portugal. O facto de oferecer esta modalidade destacará o ginásio de todos os outros. É uma modalidade reconhecida mundialmente com publicações nas principais revistas internacionais e anúncios em programas televisivos de renome.

#### **Power Jump**

É um programa de ginástica em grupo que utiliza o mini-trampolim como equipamento para realizar o trabalho cardiovascular. É caracterizado por movimentos de execução simples e motivadores. Nos dias de hoje é muito evidente a procura por um ginásio que ofereça um serviço divertido, de fácil execução e que dê resultado. O Power Jump chegou ao mercado fitness para colmatar essa necessidade, através da utilização do mini-trampolim, um equipamento que desperta nos clientes muita curiosidade e vontade de experimentar.

#### **Top Ride**

É um programa da Radical Fitness de Ciclismo Indoor sobre bicicletas imóveis simulando rotas, percursos e pistas de treino com técnicas de ciclismo real. Estas características fazem de Top Ride um programa de treino divertido, seguro e eficaz. Top Ride oferece muitos benefícios aos clientes, que poderão alcançar os seus objectivos individuais ainda que realizado numa aula de grupo. A duração das aulas pode variar entre os 45 e 55 minutos, o que dependerá do nível do grupo dos clientes e do tempo de aula desejado pelo professor. Cada aula está estruturada e testada para oferecer a cada participante os exercícios adequados que o ajudarão a cumprir os objectivos desejados de forma segura. O Top Ride é fácil, intenso e divertido e garante resultados rapidamente, melhorando as capacidades físicas e a qualidade de vida de quem o pratica.

#### **Jump Fit**

É um programa de condicionamento cardiovascular, baseado na utilização de um mini-tranpolim. As aulas são colectivas e pré-coreografadas pela equipa da Jump Fit: Mini-tranpolim, feito para o uso vertical de treino cardiovascular, para o contacto apenas dos pés. Sobre um tranpolim elástico individual de 1 metro de diâmetro por 18 cm de altura, são executados movimentos de correr e saltar, organizados em diferentes coreografias de aproximadamente 5 minutos cada. Cada movimento usado nos exercícios, estará totalmente sincronizado com uma música específica.

#### **Sh'Bam**

Sh'bam prova que a dança não é apenas para os que nasceram com ritmo. São passos simples e modernos, que não requerem nenhuma prática anteriormente na dança. Ao som de músicas populares remixados, como os sucessos de Lady Gaga, Black Eyed Peas e Beyoncé, etc. É uma aula que serve para acabar definitivamente com os possíveis medos de participar nas aulas com muito ritmo.

#### **Bodyvive**

O Bodyvive é um programa de exercícios em grupo, acompanhados com música, desenvolvido pela Les Mills. É uma aula de baixo impacto, originalmente, na qual se integram o exercício aeróbio para melhoria da saúde cardiovascular, o treino de resistência para desenvolver a força e estabilidade, e exercícios de flexibilidade e mobilidade. Nas aulas de Bodyvive são utilizados equipamentos específicos, como a bola e os elásticos, com diferentes níveis de resistência, que permitem a adaptação às necessidades de cada pessoa.

#### **Radkidz**

Em resposta à crescente preocupação mundial em relação à obesidade infantil e ao sedentarismo entre as crianças, surgiu o Radkidz da Radical Fitness. É um programa educacional de actividade física e exercício para crianças dos 4 aos 12 anos. Coreografias, circuitos, ginástica desportiva, escalada, movimento postural, equilíbrio, interpretação musical, são alguns dos estímulos constantes e presente na aula. Apesar de não ir ao encontro da segmentação que se pretende angariar para este departamento, seria uma modalidade interessante para atrair uma população-alvo mais jovem.

#### **Silversneakers**

É um programa divertido, que ajuda os idosos a ter mais controlo sobre a sua saúde, incentivando à prática de actividade física. Este inovador programa de exercícios é projectado para atender às preocupações de saúde e necessidades únicas de aptidão física dos idosos, promovendo um estilo de vida activo e saudável.

#### **BodyCombat**

Bodycombat é um programa baseado nos mais diversos estilos de Artes Marciais como: Karaté, Boxe, Capoeira, Muay Thai, Kung Fu, KickBoxing, entre outras. Uma aula segura onde todos podem treinar de forma eficiente e motivante. É um programa estimulante e inspirador com

combinações de movimentos de braços e pernas que fortalece e tonifica o corpo, ao mesmo tempo que queima grandes quantidades de calorías. Além de melhorar a capacidade cardiovascular, terá também melhorias na coordenação, força muscular, postura, agilidade e flexibilidade. É simples mas desafiante, e todos, seja qual for a sua idade, sexo ou capacidade física, podem desfrutar da actividade. As características da aula fazem com que seja uma modalidade com milhões de praticantes em todo o mundo.

#### **Bodybalance**

É um treino de yoga, tai chi e pilates que aumenta a flexibilidade e a força e deixa as pessoas com uma sensação de calma. A respiração controlada, a concentração e uma série de movimentos, poses e alongamentos estruturados ao som de música criam um treino que coloca o corpo num estado de harmonia e equilíbrio.

#### **Piloxing**

Piloxing vem da combinação das palavras pilates e boxing e foi criado para as mulheres. Como o próprio nome já diz, refere-se a uma modalidade que combina movimentos de Pilates, Boxe e ainda de dança. Esta nova modalidade de ginástica é uma actividade desafiadora e energética, que combina a força, rapidez e agilidade do Boxe com a flexibilidade de Pilates, por isso traz inúmeros benefícios para quem a pratica. Além disso, as aulas de Piloxing também trazem passos de dança para adicionar sensualidade ao exercício e fazem com que até os golpes de boxe sejam bastante femininos.

#### **Kangoo TTR**

KangooTTR é um programa de treino aeróbio utilizando Kangoo Jumps, que actuam como amortecedores. Os Jumps Kangoo provocam um efeito de diversão, e a libertação do “stress” e podem ser adquiridos por um preço acessível quando comparados com aparelhos para ginásio. Os passos básicos são os mesmos de aeróbica, sendo adaptados para o efeito dos Jumps Kangoo. O programa é funcional e motivacional, ensinando aos

participantes técnicas eficazes para ligação Jumps Kangoo com a aeróbica. Esta modalidade nova e exclusiva de aeróbica é entusiasmante.

#### **Fitmom 2 Be**

O Fitmom permite manter a forma durante a gravidez. Ajudando a equilibrar o peso que se ganha naturalmente com a gravidez, bem como melhora as funções do organismo mantendo o corpo saudável. Para além dos óbvios benefícios físicos, o exercício contribui significativamente no combate do stress e é especialmente eficaz na diminuição da ansiedade.

#### **Trx**

O Trx está indicado para o treino individual ou em grupo e baseia-se no treino de força, incorporando as principais estruturas “core” e promovendo a estabilização das articulações em todos os exercícios, proporcionando resultados em todos os indivíduos, independentemente da sua condição física. Os utilizadores escolhem o nível de dificuldade dos exercícios variando a posição do próprio corpo. Não são necessários pesos adicionais. O Sistema Trx é ideal para o treino de força funcional, treino desportivo específico, treino de grupo indoor e outdoor, flexibilidade e reabilitação, personal trainers, dança, fisioterapia, etc.

#### **Fitball**

Fitball foi desenvolvido nos anos 70 na Suíça com o intuito de ser um método para reabilitação de problemas posturais, principalmente da coluna e problemas neurológicos. A aula tem a duração de 45 minutos e tem como propósito a melhoria dos níveis de flexibilidade, força, equilíbrio e problemas posturais, com a utilização da fitball (bola) como instrumento principal. Além de tonificar e alongar vários grupos musculares, a bola funciona também como um excelente instrumento de massagem, activando a circulação sanguínea e diminuindo a rigidez muscular.

✓ **Eventos no Departamento**

Durante o estágio, participei na organização de eventos desportivos no CDCL, dos quais vou fazer uma descrição das minhas tarefas em cada um dos eventos.

○ **Merry Christmas Class**

**Data:** 6 de Dezembro de 2011

**Organização:** Departamento de Fitness

**Público-alvo:** Clientes e não clientes

**Objectivo:** Dinamização das aulas de fitness com o intuito de angariar novos clientes.

**Local:** Sala de fitness

**Evento:** O meu trabalho neste evento, numa fase inicial foi ajudar na criação do cartaz, quais as modalidades a realizar neste evento e a divulgação deste através de flyers.

Na fase inicial do evento, tinha a tarefa de ajudar na organização e colocação do material na sala.

Na fase final procurei contactar directamente com os não clientes e clientes que não frequentam as aulas de fitness, explicando a campanha promocional que este evento oferecia a quem participou, e quais os benefícios que as aulas de grupo poderiam trazer para cada cliente.

Em suma, este evento foi bastante positivo, além de uma grande adesão de clientes das aulas de fitness, foi conseguido o objectivo inicial que era angariar novos clientes.

○ **Fitness Class**

**Data:** 16 de Fevereiro 2012

**Organização:** Departamento de Fitness

**Público-alvo:** Clientes e não clientes do fitness

**Local:** Sala de Fitness

**Objectivo:** Oferecer uma aula diferente aos clientes do Complexo Desportivo

**Evento:** A Mega Aula consistiu numa aula de introdução aos ritmos brasileiros e uma aula de step local em simultâneo com indoor cycling, culminando com uma sessão de alongamentos/relaxamento.

Numa fase inicial a minha tarefa centrou-se na preparação de toda a logística indispensável à realização da mesma.

No que concerne ao evento, decorreu conforme o previsto, alegria e satisfação foram uma constante.

No final do evento, procurei ir ao encontro dos clientes que não frequentam as aulas de fitness, para os elucidar dos benefícios do fitness e com isso conseguir persuadi-los a aderir a estes serviços.

Este evento foi um sucesso, uma vez que foram atingidos os objectivos propostos inicialmente que consistiam em angariar novos clientes para o fitness.

○ **Open Gim**

**Data:** 21 de Abril 2012

**Organização:** Departamento de Ginásio

**Público-alvo:** Clientes e não clientes

**Objectivo:** Dinamização do ginásio (cardiofitness e musculação) com o intuito de angariar novos clientes; Apresentação do serviço Personal Training.

**Local:** Ginásio

**Evento:** Consistiu num circuito de 45 minutos; cardiofitness e musculação e serviço Personal Training durante todo o dia aberto a clientes e não clientes.

Numa fase inicial, o meu trabalho neste evento, passou por realizar uma análise do serviço Personal Training, e quais as vantagens que este serviço poderia trazer para o Complexo Desportivo, assim como ajudar na criação do cartaz promocional deste evento e na divulgação do mesmo aos clientes.

Durante o evento, tinha a tarefa de dar a conhecer este novo serviço a cada cliente, com o objectivo de angariar clientes para o CDCL.

Este evento teve uma boa adesão, na ordem dos 65% ficando os clientes satisfeitos com a actividade realizada e o Complexo Desportivo com a aquisição de novos clientes.

○ **Aula Desafio**

**Data:** 3 de Maio 2012

**Organização:** Departamento de Fitness

**Público-Alvo:** Clientes e não clientes

**Objectivo:** À semelhança de todos os eventos realizados anteriormente, o objectivo principal deste evento foi conseguir angariar novos clientes; proporcionar uma aula diferente, criativa, aliciante, sedutora, levando os clientes e não clientes a participar pelo “desafio”.

**Local:** Sala de fitness

**Evento:** Consistiu na criação de várias estações, para que o utilizador pudesse experimentar diferentes actividades e sensações completamente desiguais de uma aula comum de fitness.

Numa fase inicial do evento, a minha função consistiu na elaboração do cartaz e na sua divulgação. No dia propriamente dito do evento, coadjuvei na organização e disposição das estações de actividades.

Numa fase final, procurei ir ao encontro dos não clientes do complexo e dos clientes que não frequentam as aulas de fitness, para os elucidar dos benefícios desta actividade e com isso conseguir persuadi-los a aderir a estes serviços.

Este evento foi um sucesso, uma vez que foram atingidos os objectivos propostos inicialmente que consistiam na angariação de novos clientes.

#### **3.2. Departamento de Competição**

No Departamento de Competição do Complexo Desportivo, vou fazer uma análise para a Natação Pura, Masters e Pólo Aquático.

O trabalho realizado neste departamento, centrou-se numa análise dos serviços oferecidos, número de atletas, segmenta o dos atletas, análise da concorrência e análise SWOT com o objectivo final de encontrar um conjunto de estratégias que visam potencializar cada uma das modalidades de competi o.

Inicialmente será feito um enquadramento teórico relativamente   temática deste departamento: competi o.

Neste sentido, será pertinente enquadrar a competi o do Complexo Desportivo com o último estudo sobre a prática desportiva federada em Portugal, na qual estão presentes estas modalidades do Departamento de Competi o do Complexo Desportivo.

Este estudo será enquadrado tendo em conta apenas os distritos de Aveiro e Porto, visto que o CDCL situa-se em Santa Maria de Lamas, pertencente ao Concelho de Santa Maria da Feira, sito no Distrito de Aveiro; relativamente ao Distrito do Porto, pelo facto do Clube estar inserido na Associa o de Nata o do Norte (ANNP).

O Desporto em Portugal,   uma realidade que está em permanente mudança e transforma o, existindo uma dinâmica das práticas desportivas na sociedade Portuguesa que altera o impacto das modalidades desportivas, e oferece uma visão nova da procura desportiva por parte dos atletas.   por esta razão que necessitamos de indicadores cr dveis que permitam um diagnóstico permanente e actualizado. Sem os quais, jamais poderemos acompanhar essa mudança, antecipar soluçoes e delinear o futuro.

O Instituto do Desporto de Portugal, com as presentes Estatísticas do Desporto visa promover o conhecimento dos indicadores mais relevantes da actividade física e desportiva em Portugal, desde 1996 a 2009.

A análise abrange o segmento da prática desportiva federada portuguesa, é analisado o número de praticantes (desagregados por sexo, escalões etários e distritos).

Neste estudo, destaco alguns pontos para se compreender a evolução da competição em Portugal, no qual está inserido o Departamento de Competição do CDCL.

#### ✓ **Estudo realizado pelo Instituto do Desporto de Portugal**

A prática federada cresceu 93% entre 1996 e 2009, o que representa em termos absolutos uma variação entre os 266 mil praticantes de 1996 e os 513 mil praticantes de 2009.

#### **A Prática no Território Nacional**

A evolução da prática desportiva no território entre 1996 e 2009 revela que os distritos do Porto e Aveiro apresentam um crescimento médio superior a 100%.

#### **A Prática de Homens e Mulheres**

Durante o período de 1996 a 2009, e apesar do crescimento favorável à paridade de prática entre mulheres e homens, permanece um desequilíbrio acentuado entre a prática desportiva das mulheres e a dos homens (taxa de feminização de apenas 24%, em 2009).

Embora em número, inferior, as mulheres apresentam um ritmo mais elevado de crescimento da prática desportiva. A participação das mulheres aumentou 356% no período de 1996 a 2009, tendo a dos homens aumentado apenas 168%. No período de 2005 a 2009 verificou-se uma contínua aproximação das mulheres ao nível de prática dos homens. Neste período ocorreu um aumento de 33% da prática desportiva feminina.

Se as mulheres representavam, em 1996, 15% da prática federada, e representam, em 2009, 24%, verifica-se que é necessário às mulheres portuguesas crescer 26% para alcançarem os 50% da igualdade de prática desportiva com os homens.

### A Prática por Escalões Etários

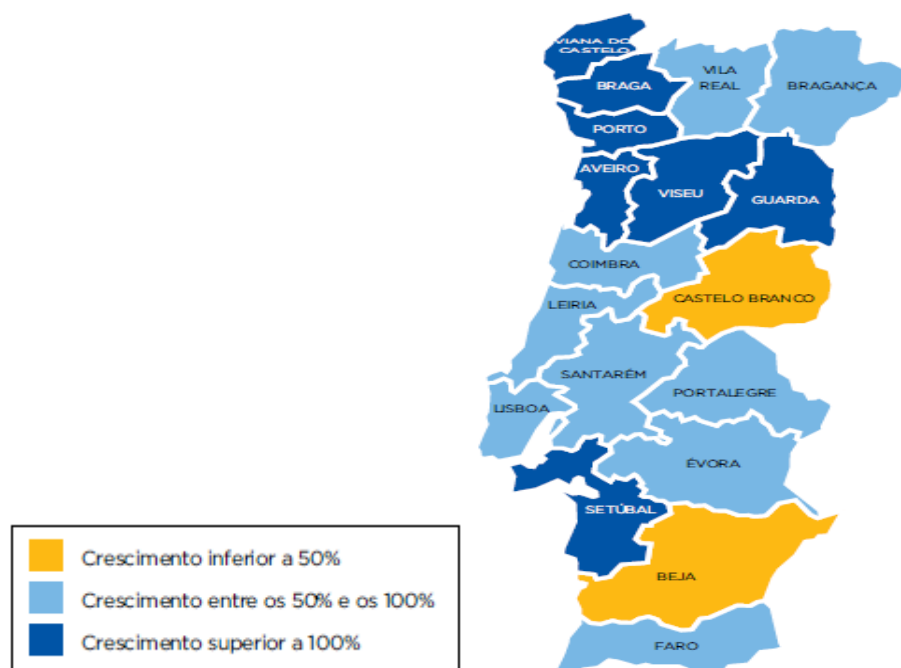
Durante o período em análise verifica-se um crescimento em todos os escalões etários, salientando-se, contudo, os veteranos, com um crescimento de 1600%.

O diferencial entre o número de praticantes mais jovens (Até Juniores e Juniores) e os adultos (Seniores e Veteranos) apresenta uma curva ascendente a partir de 2007, sugerindo a dificuldade dos jovens em manter a prática desportiva federada quando atingem a idade adulta.

O distrito do Porto apresenta diferentes distribuições em termos de escalões: os escalões seniores e veteranos representam 32%; os escalões mais jovens (Até Juniores e Juniores) representam 68% do total.

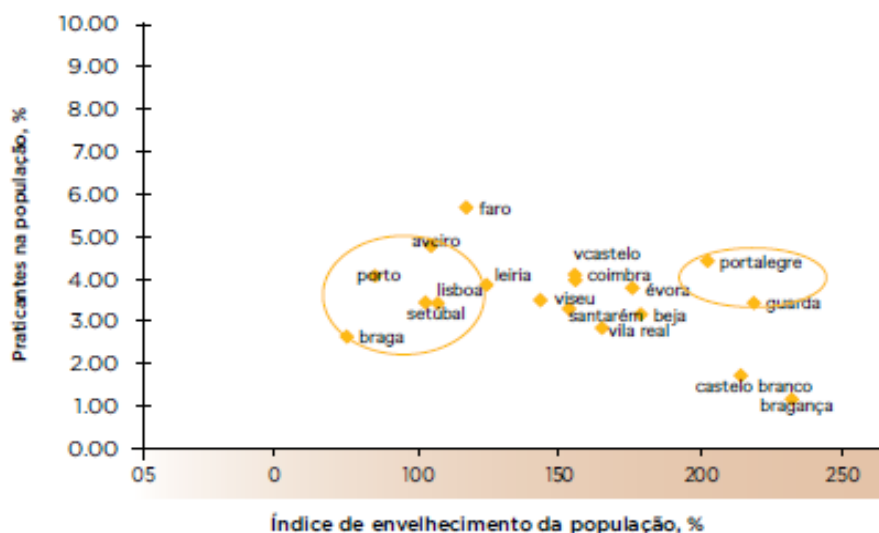
### Estatísticas do Desporto de 1996 a 2009

Os distritos do Porto e Aveiro apresentam um crescimento superior a 100%.



**Figura 9** - Crescimento dos praticantes federados por distritos, 1996-2009

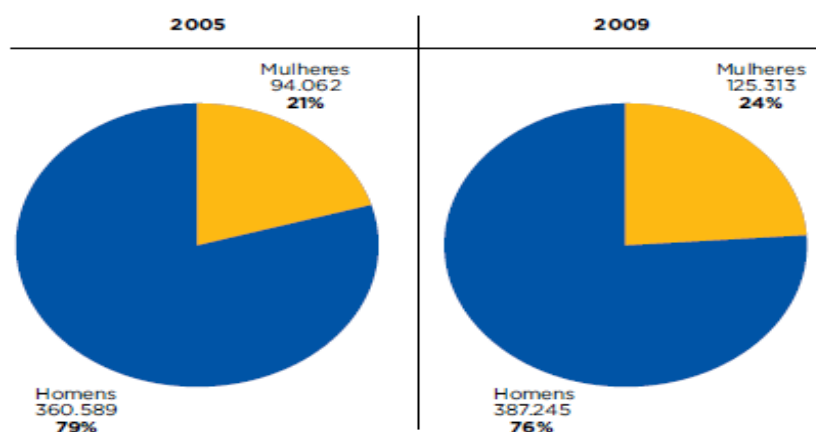
No sentido de observar se esta variação se relaciona, em parte, com o envelhecimento das populações locais, a **Figura 10** cruza o índice de prática desportiva com o envelhecimento da população por distritos, revelando que o Porto e Aveiro estão entre os distritos com menor índice de envelhecimento (eixo horizontal), mas situam-se ao nível dos distritos com maior envelhecimento.



**Figura 10** - Índice de prática desportiva e de envelhecimento da população por distritos, 2009

### Participação Desportiva de Homens e Mulheres

Um dos maiores desequilíbrios da prática desportiva nacional resulta da diferença entre a prática desportiva de homens e a de mulheres. Apesar dos avanços verificados na evolução da prática desportiva das mulheres como se pode constatar no período de 2005 a 2009 (**Figura 11**), ela é ainda, neste último ano, mais do que três vezes menor do que a dos homens, representando uma taxa de feminização de 24%.

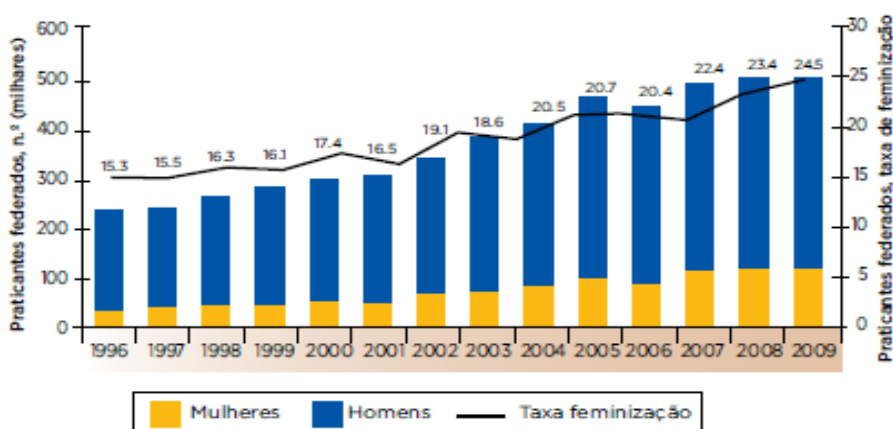


**Figura 11** - Prática desportiva federada de homens e mulheres, em 2005 e 2009

A evolução da prática federada dos homens e das mulheres cresce em duas velocidades, sendo a dos homens inferior à das mulheres.

No período compreendido entre 2005 e 2009 observa-se um crescimento de 33% de prática federada para as mulheres e de 13% no total dos praticantes (homens e mulheres).

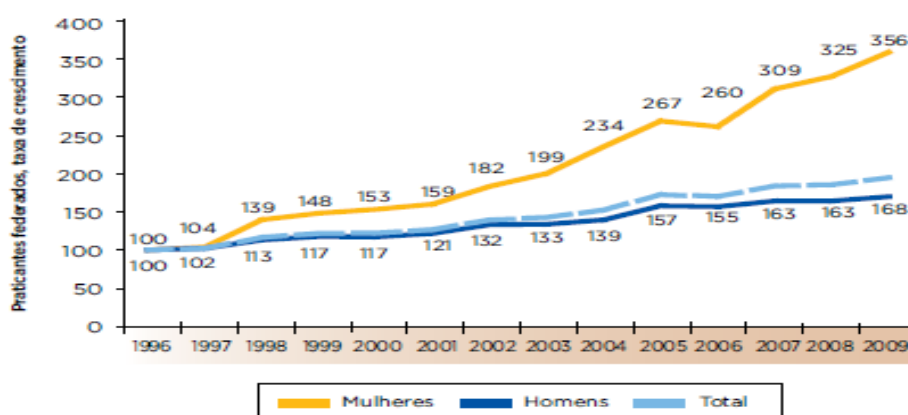
Os homens eram, em 1996, 230 mil praticantes, alcançando os 387 mil em 2009; as mulheres crescem de 35 mil praticantes, representando 15%, para 125 mil praticantes (24,5%) (**Figura 12**). A prática federada das mulheres necessita de crescer cerca de 262 mil para alcançar o número de praticantes dos homens.



**Figura 12** - Número de praticantes federados por sexo e taxa de feminização, 1996-2009

Em consequência do maior crescimento da prática das mulheres, os homens, que representavam 85% dos praticantes federados em 1996, passaram para 76% em 2009. Tal significa que o crescimento da prática das mulheres terá de aumentar a ritmos ainda mais elevados do que o que aconteceu no passado para atingir os 50% da prática desportiva total.

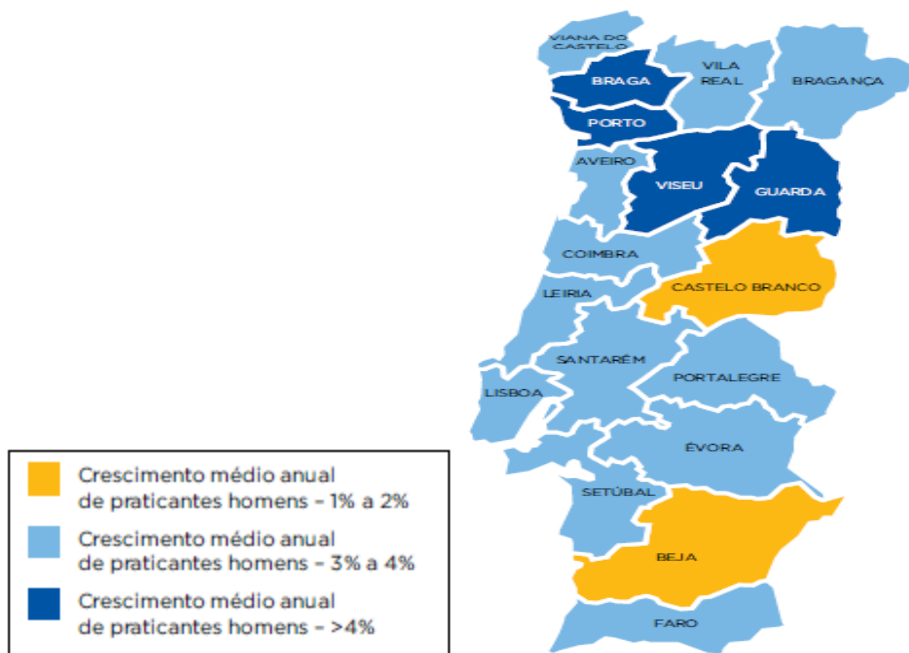
A **Figura 13** mostra como o ritmo de crescimento da prática desportiva das mulheres tem sido superior ao dos homens em todo o período de 1996 a 2009.



**Figura 13:** Ritmo do crescimento da prática desportiva

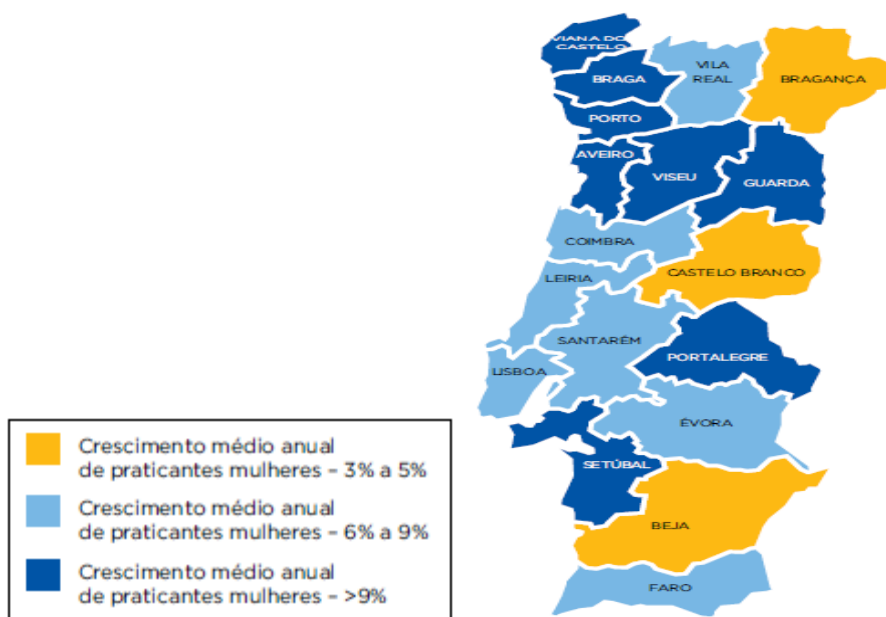
Os dois mapas seguintes, **Figuras 14 e 15**, mostram o crescimento médio anual por distrito e segundo o sexo, de 1996 a 2009.

O crescimento médio anual dos praticantes homens entre 1996 e 2009 é no distrito do Porto superior a 4%, e em Aveiro entre 3 a 4%.



**Figura 14** - Crescimento médio anual dos praticantes homens por distritos, 1996-2009

Em termos do crescimento médio anual das praticantes mulheres constata-se que este é superior ao dos homens conforme indicado anteriormente e é mais heterogéneo no Porto e Aveiro, apresentado um crescimento superior a 9%.

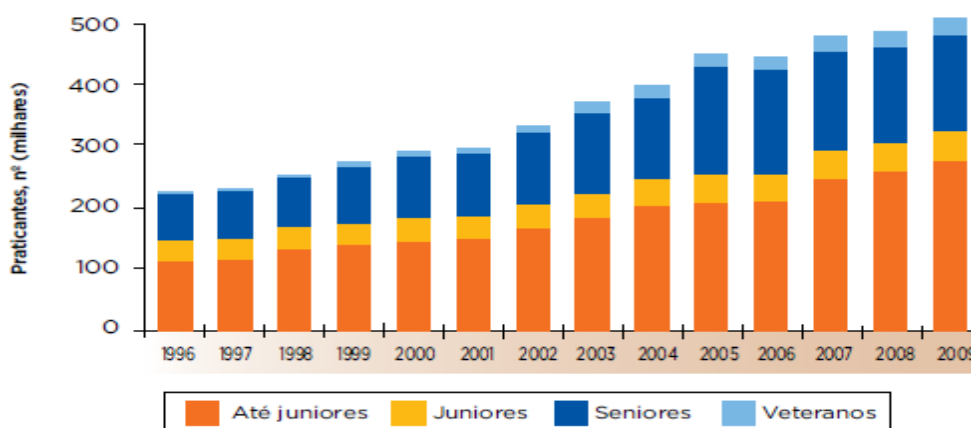


**Figura 15** - Crescimento médio anual de praticantes mulheres por distritos

### Os Escalões Etários

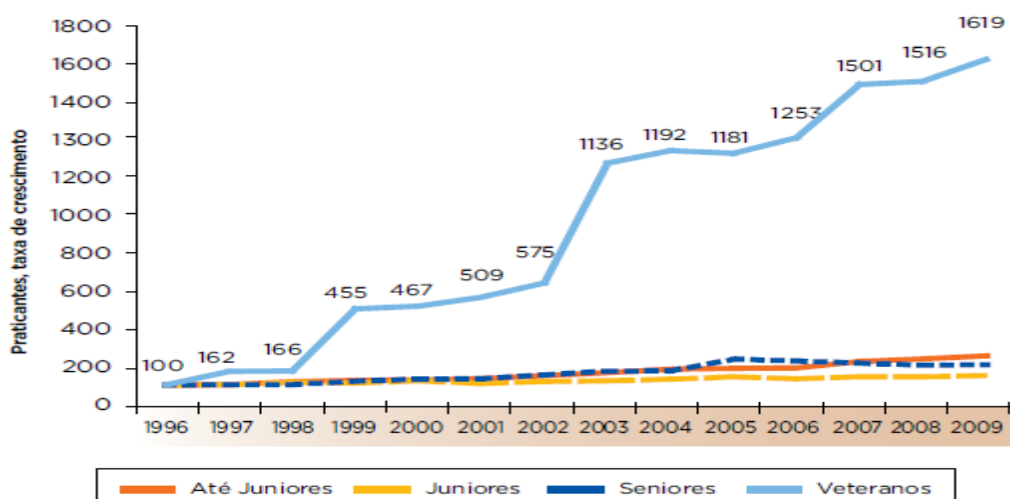
No período em análise, a prática federada cresceu cerca de 284 mil praticantes, cabendo aos veteranos o crescimento mais significativo (**Figuras 16 e 17**).

De 1996 a 2009 é nos escalões mais jovens (Até Juniores) que se regista maior número de praticantes, com valores superiores a 250 mil praticantes a partir de 2007. O escalão de veteranos surge com maior importância a partir de meio do período em análise.



**Figura 16** - Número de praticantes federados por escalões etários, 1996-2009

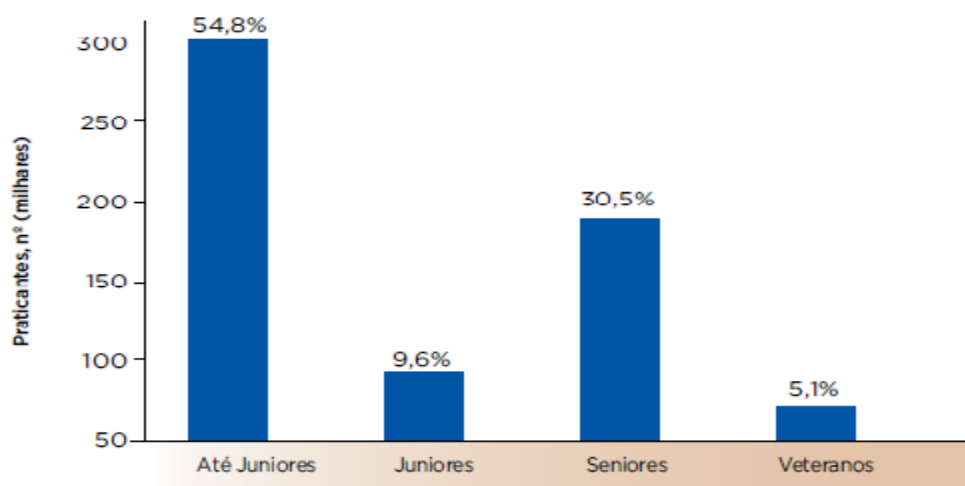
O crescimento anteriormente referido da prática dos veteranos aparece com realce na figura seguinte. Os veteranos crescem mais que 1500% no período em análise, enquanto os restantes escalões duplicam o seu valor. Em 1996 havia 1625 veteranos, 0,71% do total de praticantes, e em 2009 o seu valor ascendeu a 26.311 praticantes, 5,1% do total.



**Figura 17** - Taxa de crescimento dos praticantes federados por escalões etários, 1996-2009 (1996=100%)

A **Figura 18** revela que a prática desportiva nos escalões mais jovens (Até Juniores) é a mais significativa, atingido em 2009 os 55% do total de praticantes inscritos nas federações, dimensão que decorrerá do facto de englobar vários escalões de prática (infantis, iniciados, juvenis), que são tratados de forma agregada.

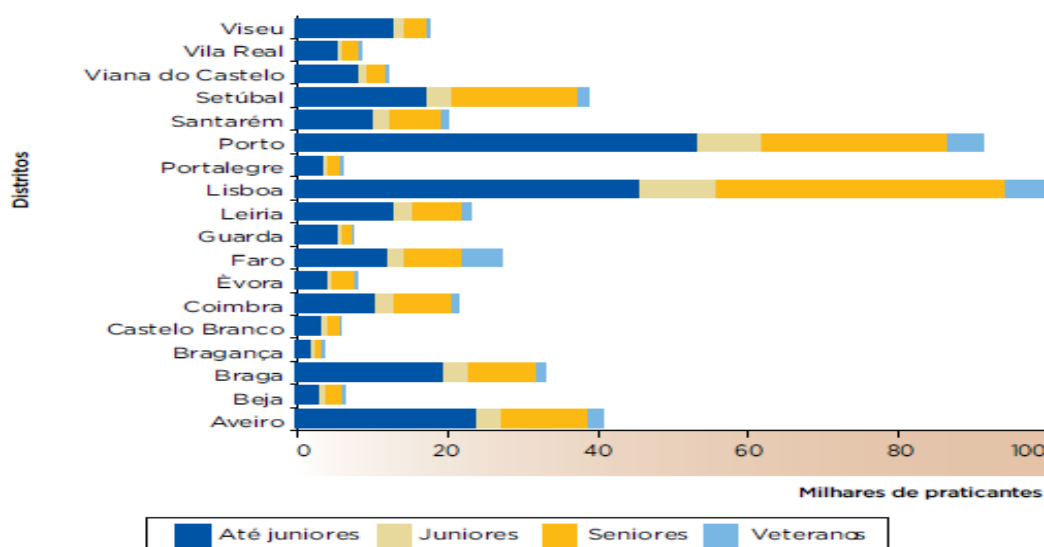
Seguem-se os seniores, com 30,5% do total de praticantes; os juniores, com 10%, e os veteranos, alcançando os 5%.



**Figura 18** - Prática desportiva federada por escalões etários, em 2009

Na **Figura 19** observa-se a prática desportiva por distritos e segundo os escalões, em 2009, podendo verificar-se desde logo a grande concentração de praticantes no distrito do Porto, representando 18% do total de praticantes, seguindo-se Aveiro com 8% dos praticantes.

No Porto os escalões seniores e veteranos representam 32% e os escalões mais jovens (Até Juniores e Juniores) representam 68% do total.



**Figura 19** - Número de praticantes federados por distrito e segundo os escalões, em 2009

Como podemos verificar pelo quadro seguinte, o número de praticantes de natação tem aumentado de ano para ano, de 1996 a 2009 aumentou em quase 6000 atletas, estes dados permitem perceber que a natação em Portugal tem cada vez mais procura por parte da população.

**Quadro 6** - Número total de Praticantes de Natação, 1996 a 2009

Ano	Natação
1996	4.317
1997	4.981
1998	5.404
1999	6.138
2000	5.630
2001	6.108
2002	6.350
2003	7.138
2004	6.880
2005	7.284
2006	7.938
2007	8.276
2008	9.259
2009	10.127

Estas informações encontram-se em “Estatísticas do Desporto 1996\_2009” do Instituto do Desporto de Portugal.

✓ **Associação de Natação do Norte de Portugal (ANNP)**

A Associação de Natação do Norte de Portugal é o organismo que tutela as competições, clubes e atletas do Distrito do Porto, abrangendo ainda parte do Distrito de Braga e Aveiro, no qual faz parte o CDCL.

Será pertinente para o desenvolvimento do estudo do Departamento de Competição apresentar em “números” a realidade que as modalidades aquáticas apresentam actualmente em Portugal, através da leitura dos dados relativos à ANNP, na qual se encontra inscrito o clube.

**Quadro 7 - Número de atletas masculinos e femininos por categoria de Natação Pura da Associação de Natação do Norte de Portugal**

<b>Atletas</b>	<b>CDB</b>	<b>CDA</b>	<b>IFB</b>	<b>IFA</b>	<b>JVB</b>	<b>JVA</b>	<b>JUN</b>	<b>SEN</b>	<b>MAS</b>	<b>Total</b>
<b>Masculinos</b>	346	82	73	59	47	36	36	65	90	834
<b>Femininos</b>	264	75	65	56	48		58	58	59	680

Legenda:

CDB – Cadetes B

IFB – Infantis B

JUV – Juvenis

CBA – Cadetes A

IFA – Infantis A

JUN – Juniores

SEN – Seniores

MAS – Masters

Na Natação Pura os atletas masculinos são superiores aos femininos, perfazendo um total de 834 contra apenas 680 femininos, também concluímos que as camadas mais jovens são as que apresentam um maior número de atletas, esta procura da população mais jovem poderá ser um ponto a ter em atenção para o CDCL, aproveitando assim o Colégio de Lamas para atrair novos atletas destas faixas etárias.

**Quadro 8 - Número de atletas masculinos e femininos por categoria de Pólo Aquático da Associação de Natação do Norte de Portugal**

<b>Atletas</b>	<b>MP</b>	<b>CDB</b>	<b>CDA</b>	<b>INF</b>	<b>JUV</b>	<b>JUN</b>	<b>SEN</b>	<b>Total</b>
<b>Masculinos</b>	55	78	112	125	110	47	139	666
<b>Femininos</b>	19	13	30	46	42	17	37	204

Legenda:

MP – Mini-Pólo

CDB – Cadetes B

CDA – Cadetes A

INF - Infantis

JUV – Juvenis

JUN - Juniores

SEN – Seniores

No Pólo Aquático o número de atletas masculinos é muito superior ao de atletas femininos, concluímos também que é nas camadas jovens que está representado o maior número de atletas à semelhança da Natação Pura, este facto deve ser tido em conta no Departamento de Competição, aquando na procura de novos atletas, pelo crescimento que esta modalidade tem apresentado nos últimos anos, suscitando o interesse de uma faixa etária mais nova.

#### ✓ Pólo Aquático

O Pólo Aquático do CDCL, conta com dois treinadores, a professora Sofia Canossa e o recente treinador, Bruno Silva. A professora Sofia Canossa, bastante conceituada, foi responsável por iniciar a modalidade no CDCL na época desportiva de 2002/2003 até   actualidade, já o professor Pedro Vieira hoje em dia   responsável pelo departamento de competição.

Para simbologia desta modalidade, o Clube do Colégio de Lamas criou um logótipo próprio.



**Figura 20** – Logótipo da modalidade Pólo Aquático do Clube

### Atletas do Pólo Aquático

Análise do número de atletas masculinos e femininos do Pólo Aquático e média de idade.

**Quadro 9** - Atletas do Pólo Aquático organizados por categorias

<b>Categorias</b>	<b>Masculinos</b>	<b>Femininos</b>
<b>Cadetes</b>	5	1
<b>Infantis</b>	4	5
<b>Juvenis</b>	11	-
<b>Juniores</b>	3	3
<b>Seniores</b>	10	-
<b>Total Atletas</b>	33	9

**Quadro 10** - Média de idades dos Atletas do Pólo Aquático

<b>Atletas</b>	<b>Número de Atletas</b>	<b>Média de Idades</b>
<b>Masculinos</b>	33	17,7 Anos
<b>Femininos</b>	9	13,8 Anos
<b>Masculinos e Femininos</b>	42	15,8 Anos

Como se pode verificar, o Pólo Aquático detém no total 42 atletas subdivididos em cada escalão e sexo já referidos em cima. Pode-se concluir também de que a idade média dos atletas masculinos é de 17,7 e femininos 13,8, tendo assim a equipa do Pólo uma idade média de 15,8.

#### ✓ **Natação Pura**

A Natação Pura é das três modalidades a mais popular, albergando um maior número de atletas. Como no Pólo Aquático já houve várias alterações no corpo técnico, contudo esta modalidade tem três treinadores, sendo eles Paulo Ferreira (antigo treinador do clube Feirense), André Figueiredo e João Figueiredo.

O clube está em contínuo crescimento estando num patamar nunca antes alcançado, a 4<sup>a</sup> (quarta) divisão.

A Natação para Masters surge como consequência de um grande vazio existente na actividade física dos nadadores que tinham abandonado a alta competição e queriam continuar a praticar a modalidade preferida.

Actualmente face ao número reduzido de atletas enquadrados nos Masters, só existe um treinador, o professor João Figueiredo.

Existem várias formas de participar na natação Masters, desde os atletas que apenas querem manter a forma física, aos que competem a nível local, nacional e mesmo internacional. Para simbologia desta modalidade, o Clube do Colégio de Lamas criou um logótipo próprio.



**Figura 21** – Logótipo da modalidade Natação Pura do Clube

### **Atletas da Natação Pura**

Análise do número de atletas masculinos e femininos da Natação Pura e média de idade.

**Quadro 11** - Atletas masculinos de Natação organizados por categorias e média de idade

<b>Categorias</b>	<b>Masculinos</b>	<b>Femininos</b>
<b>Pré-Competição</b>	4	5
<b>Cadetes B</b>	11	3
<b>Cadetes AB</b>	5	9
<b>Infantis</b>	7	-
<b>Juvenis</b>	13	2
<b>Juniores</b>	-	3
<b>Seniores</b>	2	1
<b>Total Atletas</b>	42	23

**Quadro 12** - Média de idades dos atletas masculinos de Natação Pura

<b>Atletas</b>	<b>Número de Atletas</b>	<b>Média de Idades</b>
<b>Masculinos</b>	42	12,9 Anos
<b>Femininos</b>	23	10,8 Anos
<b>Masculinos e Femininos</b>	65	12,2 Anos

Como se pode verificar, a Natação Pura tem 65 atletas subdivididos em cada categoria, com mais atletas masculinos do que femininos. Concluimos que a idade média dos atletas masculinos é de 12,9 anos e femininos 10,8 anos, tendo assim a equipa uma idade média de 12,2 anos.

Se formos a comparar com a outra modalidade do clube, o Pólo Aquático é claramente nítido de que existe mais atletas na Natação Pura, mas com uma média de idades muito inferior (Pólo Aquático: Atletas – 42; Média de Idades – 17,3).

### **Atletas Masters**

Análise do número de atletas masculinos e femininos de Masters e média de idade.

**Quadro 13** – Atletas Masters Masculinos e Femininos Organizados por Categorias

<b>Categorias</b>	<b>Masculinos</b>	<b>Femininos</b>
<b>B</b>	1	
<b>C</b>	3	
<b>E</b>	4	1
<b>F</b>		1
<b>Total Atletas</b>	8	2

**Quadro 14** - Média de Idades dos Atletas Masculinos e Femininos de Masters

<b>Atletas</b>	<b>Número de Atletas</b>	<b>Média de Idades</b>
<b>Masculinos</b>	8	42 Anos
<b>Femininos</b>	2	48,5 Anos
<b>Masculinos e Femininos</b>	10	43,3 Anos

Após a leitura dos dados é visível de que Masters, é a modalidade com menos atletas, mas não menos importante por isso. A média de idades dos atletas masculinos é de 42 anos já no feminino é de 48,5 anos. Ora podemos concluir que a média de idades dos atletas Masters é de 43,3.

✓ **Palmarés**

O clube ao longo dos anos conquistou vários troféus, dos quais se destacam:

**Quadro 15** – Palmarés do Clube Colégio de Lamas

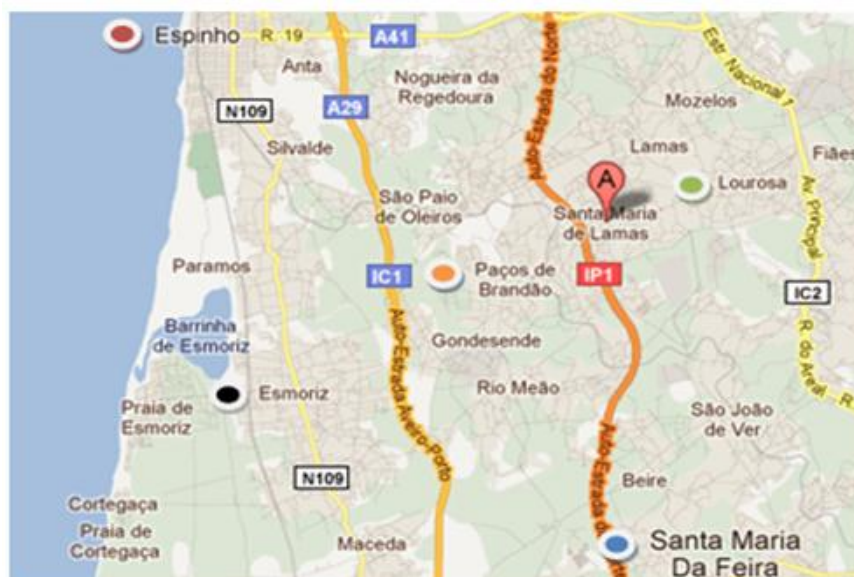
<b>Palmarés</b>	
<b>Troféu</b>	<b>Classificação</b>
FPN – C.N. clubes 4 <sup>o</sup> divisão	6 <sup>o</sup> Lugar
I Torneio Clube Colégio de Lamas – Juvenis Masculinos	1 <sup>o</sup> Lugar
I Torneio de Clube do Colégio de Lamas	3 <sup>o</sup> Lugar
III Torneio Vila de Anta	13 <sup>o</sup> lugar
IX Torneio de Natação Cidade de Espinho Cadetes	7 <sup>o</sup> Lugar
S.C Espinho/ VI torneio Clube de Espinho	6 <sup>o</sup> Lugar
I Torneio do Clube do Colégio de Lamas	3 <sup>o</sup> Lugar
VII Torneio Cidade de Espinho	3 <sup>o</sup> Lugar
11 <sup>o</sup> Torneio Cidade da Maia	1 <sup>o</sup> Lugar
XXXII Torneio de Natal	1 <sup>o</sup> Lugar Juvenis
“Cidade Santa Maria da Feira”	1 <sup>o</sup> Lugar

#### ✓ Inventário

À semelhança do que foi descrito anteriormente, também realizei um inventário para o presente departamento. Pelo facto do inventário ser de grande dimensão, foi reservado no capítulo dos anexos a sua estrutura.

#### ✓ Análise da Concorrência

A Análise da Concorrência permite saber quem são os principais concorrentes do Clube Colégio de Lamas – Departamento de Competição, quais as estratégias e condições que oferecem aos seus atletas.



**Figura 22** – Mapa de localização dos concorrentes do Departamento de Competição

Esta análise para o Departamento de Competição foi realizada em Espinho e Santa Maria da Feira, sendo os únicos locais com competição na área envolvente.

## ❖ Espinho

**Sporting Clube de Espinho – Natação Pura****Localização**

Av. 32, 4500-138 Espinho

**Preçário**

<b>Inscrição Anual</b>	30€
<b>Pagamento Mensal</b>	30€ com irmão no clube 32,5€ sem irmão no clube

**Piscina Municipal de Espinho**

A Piscina Municipal de Espinho contém dois tanques, um tanque grande com 25 metros e 6 pistas para competição. Em dias de aulas, o tanque apresenta 9 pistas. A profundidade máxima é 1.60 metros e a mínima é de 1.18 metros com 15 metros de largura e um tanque pequeno com 15 metros de comprimento e 5 pistas. Relativamente aos balneários, têm cacifos individuais mas o fecho dos mesmos tem de ser com um aloquete próprio do atleta. A piscina não reúne as condições para receber provas oficiais de natação pura.

**Quadro 16 – Características da Piscina Municipal de Espinho**

	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
<b>Piscina 50 metros</b>		x
<b>Piscina 25 metros</b>	x	
<b>Tanque</b>	x	
<b>Parque</b>	x	
<b>Estacionamento</b>		
<b>Bancadas</b>	x	
<b>Bar</b>	x	
<b>Ginásio</b>		x

#### **Pontos Fortes**

- Área envolvente da piscina com várias escolas, sendo um ponto para conseguir “atrair” novos atletas
- Caderneta de cromos do clube, fonte de receita para o clube
- Carrinha própria do clube para transportar os atletas
- Equipa técnica
- Gabinete próprio do clube na piscina
- Não tem custos de utilização e manutenção da piscina
- Número de atletas
- Oferta das modalidades de competição para Populações Especiais - gastos suportados pela Câmara de Espinho
- Oferta de prémios aos atletas revelação do clube
- Oferta de prémios aos melhores atletas do clube
- Oferta de toucas, palas a todos os atletas
- Oferta de um prémio a todos os atletas no final da época, como forma de motivação e reconhecimento pelo seu trabalho ao longo do ano
- Oferta do primeiro equipamento aos novos atletas
- Preçário
- Prestígio adquirido ao longo da sua existência
- Protocolo com a Câmara de Espinho
- Publicação de todas as provas no site e jornais, sendo uma forma de motivar os atletas para atingir os melhores resultados e terem assim um lugar de destaque
- Site do clube
- Todas as categorias de natação pura no clube
- Vários patrocínios de renome apoiam o clube – Solverde, entre outros

### **Pontos Fracos**

- Horário dos treinos condicionado – 19:30 às 22:00
- O sistema de ventilação do ar nem sempre funciona
- Balneários não se encontram nas melhores condições
- Instalação com muita gente o que dificulta o treino dos atletas
- Pouco apoio do Clube Sporting Clube de Espinho à secção de Natação Pura
- Câmara com prioridade na piscina, o que condiciona os treinos
- Pouco apoio da Câmara de Espinho à Natação Pura
- Elevados gastos com os treinadores
- Apenas duas pistas da piscina são cedidas para o treino de Natação Pura, condicionando o treino devido ao elevado número de atletas para apenas duas pistas
- Limitação do espaço para o número de atletas no treino
- Concorrência do Voleibol do Clube, o que leva à desistência de muitos atletas em detrimento da Natação Pura
- Preço da inscrição anual
- O Clube não consegue suportar as deslocações e alojamentos dos atletas
- Piscina a necessitar de uma remodelação
- Apesar de ter muitos patrocínios de renome em Espinho, esta fonte de receita é escassa para suportar os gastos do clube
- Clube não tem espaço próprio para treinar e competir

### **Sporting Clube de Espinho – Pólo Aquático**

#### **Localização**

Av. 32, 4500-138 Espinho

**Preçário**

<b>Inscrição Anual</b>	50€
<b>Pagamento Mensal</b>	35€

**Piscina Municipal de Espinho**

A Piscina Municipal de Espinho é utilizada apenas para os treinos do clube, uma vez que não reúne as condições necessárias para a prática de Pólo Aquático. A sua descrição já foi analisada anteriormente.

**Quadro 17 – Características da Piscina Municipal de Espinho**

	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
<b>Piscina 50 metros</b>		x
<b>Piscina 25 metros</b>	x	
<b>Tanque</b>	x	
<b>Parque</b>	x	
<b>Estacionamento</b>		
<b>Bancadas</b>	x	
<b>Bar</b>	x	
<b>Ginásio</b>		x

❖ **Oliveira de Azeméis****Piscina Municipal de Oliveira de Azeméis**

Piscina onde se realizam as provas de competição e treinos do clube, contém dois tanques, um principal com 25 metros e oito pistas que permitem, além da natação a competição de Pólo Aquático.

A Piscina possui um outro tanque que, através da utilização de um sistema de cais/parede deslizante, possibilita a ampliação de duas pistas, com 50 metros.

**Quadro 18** – Características da Piscina Municipal de Oliveira de Azeméis

	Sim	Não
Piscina 50 metros	x	
Piscina 25 metros	x	
Tanque	x	
Parque	x	
Estacionamento		
Bancadas	x	
Bar	x	
Ginásio	x	

**Pontos Fortes**

- Área envolvente da piscina com várias escolas, podendo ser um ponto para conseguir atrair novos atletas
- Carrinha para transportar atletas
- Equipa técnica
- O clube suporta as deslocações dos atletas para Oliveira de Azeméis
- O clube suporta o alojamento dos atletas
- O treinador principal, Ex – Treinador do Salgueiros
- Oferta de prémios aos atletas revelação do clube
- Oferta de prémios aos melhores atletas do clube
- Preçário
- Prestígio adquirido ao longo da sua existência
- Protocolo com a Câmara de Espinho e Oliveira de Azeméis
- Qualidade da piscina de Oliveira de Azeméis
- Sem custos de manutenção e utilização das piscinas de Espinho e Oliveira de Azeméis

#### **Pontos Fracos**

- Abandono dos atletas em detrimento do futebol e voleibol
- Atletas apenas masculinos
- Atletas pagam o equipamento
- Balneários não se encontram nas melhores condições em Espinho
- Clube não tem espaço próprio, sendo obrigado a deslocar-se para Oliveira de Azeméis para competir e treinar
- Clube não tem site
- Gastos de transporte elevados
- Gastos elevados com o material
- Horário dos treinos condicionado – 20:00 às 22:00 em Oliveira de Azeméis
- Horário dos treinos condicionado – 21:30 às 23:00 em Espinho
- Não tem atletas femininos
- Número de atletas (20)
- O clube tem apenas as categorias de Infantis e Seniores
- O sistema de ventilação do ar nem sempre funciona na piscina de Espinho
- Perda de atletas com a crise actual
- Piscina de Espinho com 1.60 metros de profundidade, não tem os requisitos para a competição de Pólo Aquático
- Preço da inscrição anual
- Sem apoios do Clube Sporting Clube de Espinho à secção de Pólo Aquático
- Sem patrocínios
- Sem publicações das provas do clube

❖ **Santa Maria da Feira****Clube Desportivo Feirense - Natação Pura | Masters****Localização**

Rua António Castro Corte Real, nº 1

4520-909 Santa Maria da Feira

**Preçário**

<b>Inscrição Anual</b>	Sem inscrição
<b>Pagamento Mensal</b>	35€

**Piscina Municipal da Feira**

A Piscina Municipal da Feira contém dois tanques cobertos, um semi-olímpico com as dimensões de 25.0 metros X 12.5 metros, constituído por 6 pistas com a profundidade 1.80 metros (máxima) e 1.10 metros (mínima) e um de aprendizagem com as dimensões de 12.5 X 6.0 metros e com a profundidade de 1.10 metros (máxima) e 0.80 metros (mínima), equipada com rampa de acesso e cadeira hidráulica para a população especial.

**Quadro 19 – Características da Piscina Municipal da Feira**

	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
<b>Piscina 50 metros</b>		x
<b>Piscina 25 metros</b>	x	
<b>Tanque</b>	x	
<b>Parque</b>	x	
<b>Estacionamento</b>		
<b>Bancadas</b>	x	
<b>Bar</b>		x
<b>Ginásio</b>	x	

### Piscinas de São João de Ver

A Piscina de São João de Ver é descoberta de Verão, com cobertura insuflável de Inverno para os treinos do Clube Desportivo Feirense. É uma piscina semi-olímpica com as dimensões de 25 X 12.5 metros, constituída por sete pistas, com a profundidade de 2 metros (máxima) e 1 metro (mínima). Os dois balneários, feminino e masculino, são constituídos por bancos, cabides, com casas de banho, cacifos e um sistema de banho com respectivos tapetes de segurança. Nestas piscinas apenas realizam-se os treinos de competição do feirense e da natação adaptada.

**Quadro 20** – Características da Piscina de São João de Ver

	Sim	Não
<b>Piscina 50 metros</b>		X
<b>Piscina 25 metros</b>	X	
<b>Tanque</b>		X
<b>Parque</b>	X	
<b>Estacionamento</b>		
<b>Bancadas</b>		X
<b>Bar</b>		X
<b>Ginásio</b>		X

### Pontos Fortes

- A secção de Natação não tem qualquer gasto de manutenção e utilização das piscinas
- O clube tem uma barraca na Viagem Medieval de Santa Maria da Feira, sendo uma fonte de receita para o clube
- Carrinha própria para transportar os atletas
- Clube com atletas para todas as categorias
- Manutenção das piscinas suportada pela Feira Viva
- Masters não pagam mensalidade
- Número de Atletas (80)
- O clube suporta as despesas da deslocação e alojamentos dos atletas

- O clube suporta todos os gastos dos atletas nas provas
- O clube tem na piscina de São João de Ver sete pistas para treinar
- Oferta de equipamento a todos os atletas
- Prestígio adquirido ao longo dos 10 anos de existência do clube
- Publicação semanal em jornais e site do clube das provas dos atletas
- Site do clube

#### **Pontos Fracos**

- A piscina em que se realizam os treinos não reúne as melhores condições
- A secção de Natação tem que pagar ao Clube Desportivo Feirense o que gastar na sua carrinha
- Dificuldade em segurar os atletas aquando da sua entrada na Universidade
- Embora no equipamento tenha patrocínio, este não contribui com qualquer tipo de ajuda para o clube
- Feira Viva pode deixar de apoiar o clube o que põe em causa a sua continuidade
- Gastos elevados na deslocação e alojamento dos atletas, em contrapartida é um ponto forte para reter os atletas porque é menos esse gasto que estes têm
- Sem apoios do Clube Desportivo Feirense à secção de Natação Pura e Masters
- Não tem espaço próprio para competir e treinar
- Não tem patrocínios

#### ✓ Análise SWOT

Esta análise – SWOT - permite ao Clube consolidar alguns aspectos fundamentais para a sua continuidade evolutiva, tanto a nível interno como externo.

Ao nível interno verifica-se que, como pontos fortes, o clube detém não só um núcleo de excelência no que concerne à sua equipa técnica, como também dispõe de infra-estruturas que o diferencia da concorrência (tanque 50m). Saliente-se a Equipa técnica quer pelas habilitações académicas e competências até então demonstradas, quer pelos resultados obtidos.

O número reduzido de atletas – perfazendo um total de 117 – é desde algum tempo, um factor que carece de especial atenção. Considerando o relacionamento directo entre o número de atletas e os resultados que aí possam advir, torna-se num dos factores a melhorar.

A nível financeiro, para se alcançar o ponto break-even, o clube necessita de, aproximadamente, 160 atletas para igualar os rendimentos quer aos custos fixos quer às variáveis. Por tal, este será, indubitavelmente, um dos objectivos a atingir.



No que concerne ao nível externo – Ameaças e Oportunidades -, alguns factores a ter-se em conta como potenciais ameaças são a concorrência local existente, bem como, a entrada de atletas na Universidade. Por conseguinte, estas ameaças poderão levar à redução do número de atletas.

Assim sendo, para além de se perderem anos de trabalho investido, mormente a nível de formação dada aos atletas, reduz-se a possibilidade de alcançar novos patamares de excelência.

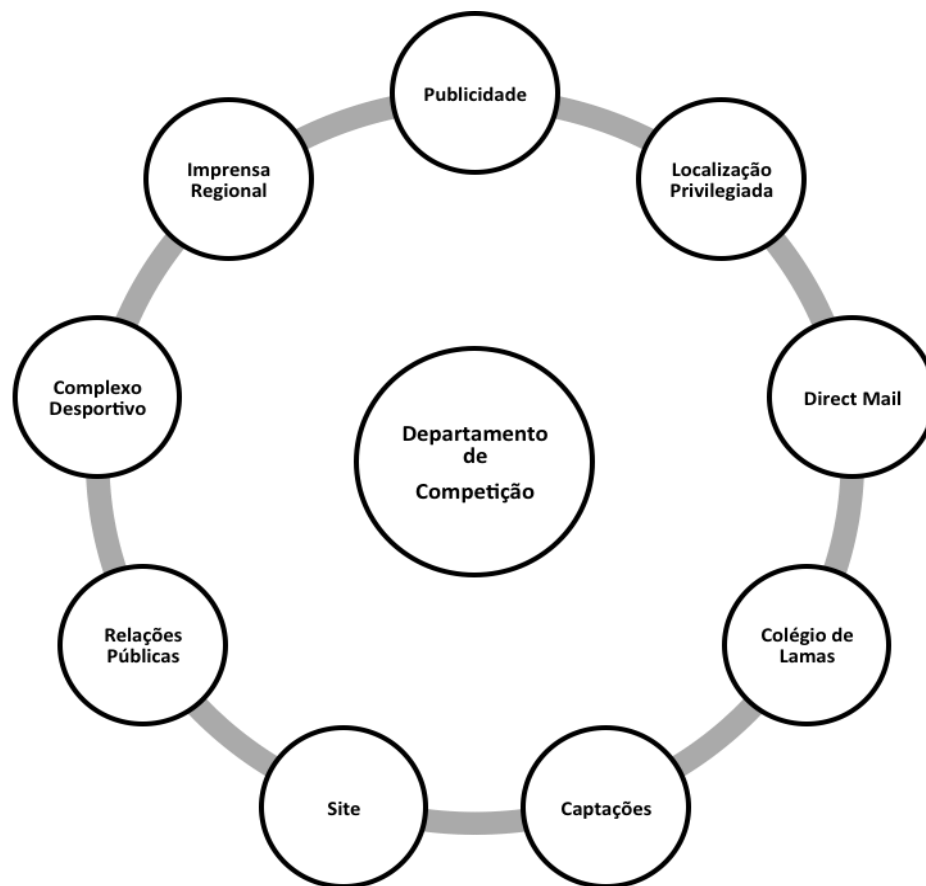
Para que tal não aconteça, torna-se deveras importante que o trabalho a desenvolver-se, ao nível das oportunidades, seja o aumento do número de atletas através da captação de alunos do Colégio e a continuação da premiação dos atletas no evento anual – Gala do Clube.

Importa referir que um dos aspectos que se tem vindo a investir na presente época e que tem contribuindo para a notoriedade do clube incide sobre a divulgação do decorrer da competição em alguns dos meios de comunicação (ex. rádio local, cartazes, jornais da localidade, entre outros).

A título de conclusão, a estratégia do clube irá continuar a ser desenvolvida, visto que com qualidade os resultados surgem por inerência.

#### ✓ **Estratégias para Potencializar o Departamento**

As estratégias para potencializar o Departamento de Competição surgem depois de uma análise exaustiva da concorrência e posteriormente na análise SWOT do Departamento de Competição. Conclui-se, assim, que estes pontos poderiam levar à potencialização deste departamento.



#### ○ **Publicidade**

De forma a ir ao encontro de novos atletas para o clube, os meios a utilizar para atrair estes atletas seriam a internet, publicidade exterior e a imprensa regional.

#### ○ **Outdoors / Indoors em Zonas Estratégicas**

Esta publicidade poderia ser realizada em zonas estratégicas, para que seja vista pelo target que se pretende atingir. Deste modo, seria importante colocar em pontos estratégicos como por exemplo: Universidades, escolas, entre outros.

- **Internet**

Publicação na internet de futuras captações, promoções do clube, entre outros pontos que possam atrair novos atletas. A internet é o meio de comunicação mais utilizado actualmente, sendo que as redes sociais para o target que se pretende atingir serão um meio fulcral para angariar novos atletas. O Web Marketing tem e irá assumir cada vez mais importância para o clube conseguir novos atletas.

- **Imprensa Regional**

Colocação no jornal “Terras da Feira” e “Correio da Feira” de todas as captações e provas que o clube venha a realizar para atrair novos atletas.

- **Direct Mail**

O Direct Mail é o meio publicitário selectivo e de elevada eficácia, que permite comunicar com os consumidores de uma forma directa e personalizada. Enviar cartas para os potenciais atletas do clube, informação sobre as modalidades de competição e sobre todas as captações que o clube venha a realizar.

- **Site Institucional**

O site institucional funcionaria como um elo de ligação entre o clube e o atleta de forma rápida, acessível e disponível 24 horas. Contribuiria para a divulgação das modalidades e de todos os serviços que o CDCL oferece. O site teria informação actualizada dos horários dos treinos, datas das competições, etc. Seria uma forma de comunicação também para públicos que vão além do target, como os órgãos de comunicação social e o público em geral, funcionando como um catálogo interactivo

- **Colégio de Lamas**

Recrutar novos atletas do Colégio de Lamas. Contacto permanente com os professores do Colégio de Lamas - Educação Física, para saber as qualidades dos alunos e possíveis atletas para as modalidades de competição.

- **Relações Públicas**

Teriam o objectivo de ir ao encontro do público-alvo, dando a conhecer as modalidades de competição e o clube, aproveitando também para promover o CDCL.

- **Localização Privilegiada**

A estrutura situa-se junto a um conjunto de vias de comunicação, que lhe garantem proximidade aos grandes centros urbanos do Porto e Aveiro, o fácil acesso ao Complexo Desportivo poderá ser um ponto forte para conseguir atrair novos atletas de outras zonas e não apenas da área envolvente.

- **Captações**

Outra das estratégias para potencializar o Departamento de Competição é aumentar os dias em que se realizam captações, assim sendo, mais dias de captações, maior possibilidade de encontrar novos atletas para o clube.

- **Complexo Desportivo**

Aproveitar a qualidade da infra-estrutura para atrair novos atletas, sendo uma instalação de referência no Concelho de Santa Maria da Feira, oferecendo aos seus atletas excelentes condições para treinar e competir.

#### 3.3 Departamento Aquático

No Departamento Aquático do CDCL, será desenvolvido o mesmo tipo de análise dos departamentos anteriores.

Este departamento tem ao seu dispor duas piscinas, uma de aprendizagem (tanque pequeno) e outra de formação (tanque grande).



**Figura 23** – Piscina do Complexo Desportivo do Colégio de Lamas

As actividades oferecidas por este departamento aos clientes são: Hidroginástica, Natação para bebés, Natação para crianças, Natação para adultos e Academia Sénior.

O espaço das piscinas está equipado com sistema de som, de luz, aquecimento e tem bancadas para que as pessoas possam assistir às aulas ou até mesmo eventos desportivos, reunindo as melhores condições para a prática de modalidades aquáticas.

Previamente à análise do departamento será feito um enquadramento teórico da temática do mesmo: piscinas.

De acordo com Baptista (2000), uma piscina é uma instalação desportiva muito dispendiosa e uma das infra-estruturas desportivas mais complexas e onerosas, não podendo ser, portanto, uma instalação pensada para um curto período de vida.

É fundamental a uma organização a escolha e implementação das actividades aquáticas e dos serviços a oferecer aos clientes que se consegue

rentabilizar uma instalação deste género. Inovar, ir ao encontro das necessidades e das preferências e desejos do cliente e criar as condições óptimas para a prática das actividades existentes são a chave do sucesso da organização.

A piscina ideal não existe. De modo a satisfazer/servir um grande número de actividades, um complexo deveria ser composto por várias piscinas. No entanto, de acordo com Vaz (2001), o grande desafio é construir o menor número de piscinas com o mínimo investimento onde se possam desenvolver o maior número de actividades aquáticas.

O sector privado, nas últimas décadas, tem investido grandemente na construção de piscinas pois viram neste tipo de instalação desportivas um grande meio de investimento lucrativo. Neste sentido, aparecem as piscinas inseridas em ginásios, health clubs e hotéis (Lima, 2006).

Constantino (1999) afirma também que, tendo, um equipamento privado, o objectivo de obter lucros, a natureza da oferta e o preço dos serviços prestados, têm de estar de acordo com os custos de amortização do investimento e de utilização do equipamento.

A piscina do CDCL é do sector privado, com uma oferta de serviços variada. O Complexo Desportivo, para além das actividades aquáticas dispõe de sala de fitness, sala de musculação, sauna, etc.

Neste contexto, o CDCL oferece na sua piscina uma variedade de actividades aquáticas aos seus clientes. Os clientes dentro do mesmo espaço, podem usufruir de uma variedade de actividades físicas e de outros serviços de qualidade que lhes proporcionam bem-estar e conforto.

Ao contrário da maioria das piscinas privadas que são objectivamente viradas para o lucro, a piscina do CDCL foi concebida inicialmente para oferecer aos alunos do Colégio de Lamas uma instalação onde pudessem

realizar várias actividades físicas, mas com o elevado custo de manutenção foi aberta para a população em geral para suportar estes custos.

De maneira a rentabilizar o Complexo Desportivo foram criados vários departamentos para responder às necessidades de um público-alvo específico, captando de forma mais eficaz o target que se pretende atingir.

✓ **Clientes**

Número de clientes que possuem cartão que dá acesso à piscina e/ou hidroginástica do Complexo Desportivo.

**Quadro 21** – Número de Clientes com Cartões para o Departamento Aquático

<b>Cartões</b>	<b>Clientes</b>
<b>Gold</b>	10
<b>Gold Criança</b>	25
<b>Fitness</b>	14
<b>Fitness Two</b>	47
<b>Natação / Ginásio Livre</b>	20
<b>Aqua Two</b>	4
<b>Total</b>	120

✓ **Serviços do Departamento**

Neste ponto, analisamos os clientes das várias modalidades, percebendo assim quais as actividades que menos clientes têm, procurando posteriormente um conjunto de estratégias que possibilitem atrair novos clientes para estas modalidades..

○ **Natação para Bebés**

A Natação para Bebés tem um ambiente tranquilo, conforto materno e muitas brincadeiras. As aulas têm como objectivo proporcionar aos pequeninos, entre outras coisas, melhor coordenação motora, noções de

espaço-temporal, estimular o apetite e prevenir doenças respiratórias comuns nesta fase da vida.

### **Número de Alunos**

Número de alunos masculinos e femininos que frequentam as aulas de natação para bebés e média de idades.

**Quadro 22** – Número de Alunos Masculinos e Femininos da Natação para Bebés e Média de Idades

<b>Alunos</b>	<b>Masculinos</b>	<b>Femininos</b>	<b>Total</b>
	24	36	60
<b>Média de Idades</b>	2,62 Anos	2,27 Anos	2,41 Anos

#### ○ **Natação para Crianças**

As aulas de Natação para crianças iniciam-se com a adaptação ao meio aquático. Esta adaptação é realizada através de progressões pedagógicas com forte componente lúdica, tendo como meta o domínio das componentes básicas para a natação (equilíbrio, respiração, propulsão, imersão e saltos) e a aprendizagem elementar das técnicas crol e costas. Posteriormente tem como objectivo fundamental promover a aprendizagem das técnicas de natação pura, partidas e viragens. Esta análise foi dividida pelos vários níveis de ensino da Natação para Crianças:

- Adaptação ao Meio Aquático (AMA)
- Nível I
- Nível II
- Nível III
- Nível IV
- Aperfeiçoamento (APR)

### **Número de Alunos**

Número de alunos masculinos e femininos que frequentam as aulas de natação para crianças por nível de ensino.

**Quadro 23** – Número de Alunos Masculinos e Femininos da Natação para Crianças por Nível de Ensino

Nível	Masculinos	Femininos	Total
<b>AMA</b>	113	102	215
<b>I</b>	42	37	79
<b>II</b>	26	26	52
<b>III</b>	10	26	36
<b>IV</b>	10	33	43
<b>APR</b>	17	13	30
<b>Total</b>	218	237	455

### Média de Idades

Média de idade dos alunos masculinos e femininos que frequentam as aulas de natação para crianças por nível de ensino.

**Quadro 24** – Média de Idades dos Alunos Masculinos e Femininos da Natação para Crianças por Nível de Ensino

Nível	Masculinos	Femininos
<b>AMA</b>	6,10 Anos	6,60 Anos
<b>I</b>	7,64 Anos	8,43 Anos
<b>II</b>	10 Anos	9,52 Anos
<b>III</b>	10 Anos	10,2 Anos
<b>IV</b>	12,7 Anos	11,7 Anos
<b>APR</b>	13,88 Anos	12,84 Anos
<b>Total</b>	9,96 Anos	

### ○ Natação para Adultos

As aulas de natação para adultos visam permitir a aprendizagem das quatro técnicas básicas da natação (crol, costas, bruços e mariposa). Tem também como objectivos essenciais o desenvolvimento físico geral e resistência de nado e a criação de um bom espírito de grupo.

Esta análise foi dividida pelos vários níveis de ensino da Natação para Adultos:

- Adaptação ao Meio Aquático (AMA)
- Nível I
- Nível II
- Nível III
- Nível IV
- Aperfeiçoamento (APR)

### Número de Alunos

Número de alunos masculinos e femininos que frequentam as aulas de natação para adultos por nível de ensino.

**Quadro 25** – Número de Alunos Masculinos e Femininos da Natação para Adultos por Nível de Ensino

Nível	Masculinos	Femininos	Total
AMA	6	13	19
I	4	3	7
II	15	11	26
III	2	13	15
IV	1	5	6
APR	-	7	7
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>52</b>	<b>80</b>

### Média de Idades

Média de idade dos alunos masculinos e femininos que frequentam as aulas de natação para adultos por nível de ensino.

**Quadro 26** – Média de Idades dos Alunos Masculinos e Femininos da Natação para Adultos por Nível de Ensino

Nível	Masculinos	Femininos
AMA	26,8 Anos	34,2 Anos
I	34,5 Anos	25,6 Anos
II	38,1 Anos	35 Anos
III	29,5 Anos	38,6 Anos
IV	60 Anos	51,4 Anos
APR	-	43 Anos
<b>Total</b>	39,96 Anos	

Concluimos que as aulas de natação com professor têm um número elevado de alunos, o que é bastante positivo para o CDCL, podendo ser um ponto para conseguir atrair novos alunos devido ao sucesso que este serviço tem conseguido ao longo dos anos com uma forte adesão de novos clientes.

Tendo em conta que os destinatários das aulas de natação para bebés, crianças e adultos são agrupados em cada uma destas categorias conforme a sua idade, a média de idade vai ao encontro da faixa etária de cada uma das categorias da natação com professor.

○ **Hidroginástica**

A Hidroginástica é um dos serviços com maior adesão no CDCL. É uma modalidade extremamente relaxante e agradável para todos os que apreciam o contacto com a água, permitindo de alguma forma quebrar a rotina do ginásio. É portanto uma actividade aconselhável para todas as idades e de realização simples. A prática de hidroginástica pode melhorar a forma física, e ao mesmo tempo as capacidades de coordenação, resistência e flexibilidade. Torna-se assim, uma modalidade bastante equilibrada, contribuindo de forma muito positiva para a perda de peso, melhorar a postura, diminuição do stress, etc.

### Número de Alunos

Número de alunos masculinos e femininos que frequentam as aulas de hidroginástica e média de idades.

**Quadro 27** – Número de Alunos Masculinos e Femininos de Hidroginástica e Média de Idades

Alunos	Masculinos	Femininos	Total
	12	278	290
Média de Idades	46,07 Anos	44,15 Anos	44,34 Anos

Os alunos de hidroginástica do CDCL, têm idades compreendidas entre os 13 e os 65 anos. A média de idade superior a 40 anos, tanto nos alunos masculinos como femininos, deve-se ao facto de a maior parte dos alunos que frequentam as aulas de hidroginástica se encontrar com idade superior a 40 anos.

O número de alunos masculinos é bastante reduzido, facilmente explicado por esta modalidade não ser tão atractiva para o sexo masculino, é crucial mudar a mentalidade dos clientes masculinos, levando-os a conhecer os benefícios que a hidroginástica lhes pode trazer.

- **Academia Sénior**

A Academia Sénior é composta por actividades desportivas, que decorrem no CDCL, incluem várias modalidades como hidro sénior, ginástica, natação, pilates sénior e danças de salão. A informática e o inglês constituem o programa lectivo de ensino.

### Número de Alunos

Número de alunos masculinos e femininos que frequentam a Academia Sénior e média de idades.

**Quadro 28** – Número de Alunos Masculinos e Femininos da Academia Sénior e Média de Idades

	Masculinos	Femininos	Total
Alunos	12	46	58
Média de Idades	64,33 Anos	63,32 Anos	63,53 Anos

A maior parte dos alunos encontra-se entre os 60-70 anos (33 alunos), pelo que a média de idades é superior aos 60 anos. Tendo em conta que o público-alvo para a Academia Sénior deve ter a idade igual ou superior a 50 anos e que a maior parte dos alunos tem idade superior a 60 anos, seria importante procurar chegar a um target mais novo entre os 50 e 60 anos, com a oferta de novos serviços na Academia Sénior e uma maior divulgação da Academia Sénior junto desta faixa etária.

✓ **Inventário**

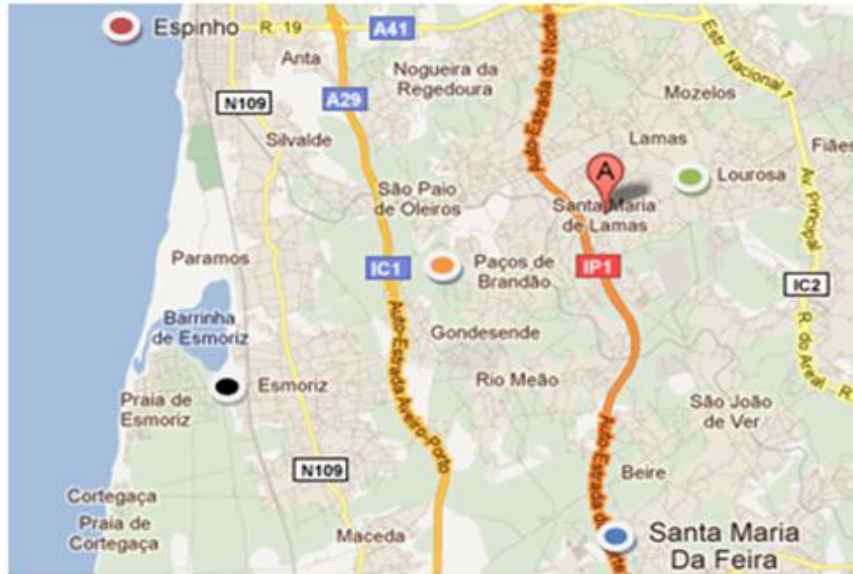
Realização de um inventário para todos os serviços do Departamento Aquático.

✓ **Análise da Concorrência**

A Análise de Concorrência permite saber quem são os seus principais concorrentes, quais os seus pontos fortes e fracos comparativamente com o Complexo Desportivo do Colégio de Lamas – Departamento Aquático, e as suas estratégias.

Esta análise foi realizada através de uma visita pessoal a cada concorrente para avaliar as suas estratégias (preçário, horário, serviços, infra-estruturas, localização, etc). Os concorrentes visitados situavam-se na área envolvente do CDCL, nomeadamente:

- Espinho
- Esmoriz
- Santa Maria da Feira
- Lourosa
- Paços de Brandão
- Fiães



**Figura 24** – Mapa da Localização dos Concorrentes do Departamento Aquático

#### ❖ Espinho

#### **Piscina Municipal de Espinho**

#### **Localização**

Av. 32, 4500-138 Espinho

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira – 9:00 às 13:00 e das 15:00 às 21:00

Sábado – 9:00 às 13:00 e das 15:00 às 19:00

#### **Piscina**

A Piscina Municipal de Espinho contém dois tanques, um tanque grande com 25 metros e 6 pistas. Em dias de aulas, o tanque apresenta 9 pistas. A profundidade máxima é 1.60 metros e a mínima é de 1.18 metros com 15 metros de largura e um tanque pequeno com 15 metros de comprimento e 5 pistas.

**Modalidades**

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica
- Hidrobike

**Preçário**

<b>Segunda-feira a Sexta-feira</b>	
Adultos	4.75€
Estudantes / > 65 anos	2.35€
<b>Horário Económico (11:00 às 17:00)</b>	
Adultos	3.85€
Estudantes / > 65 anos	1.90€
<b>Sábado</b>	
Adultos	5.15€
Estudantes / > 65 anos	3.50€
<b>Série Mensal</b>	
8 Entradas	35.35€
8 Entradas + 2 Aulas Hidroginástica	38.50€
<b>Série Trimestral</b>	
24 Entradas	94.05€
24 Entradas + 6 Aulas Hidroginástica	102.65€
<b>Escola de Natação</b>	
Inscrição	35.30€
Renovação	15.15€
Mensalidade (1x Semana)	16.15€
Mensalidade (2x Semana)	30.30€
Aulas Combinadas (3x Semana)	35.35€
Aula Particular	20.20€

<b>Bebés</b>	
Inscrição	30.30€
Renovação	15.15€
Mensalidade (1x Semana)	15.15€
<b>Descontos de Família</b>	
2 Elementos	10% Desconto – Mensalidade
3 ou mais Elementos	20% Desconto - Mensalidade

### **Pontos Fortes**

- Descontos
- Oferta da modalidade - Hidrobike
- Parque de estacionamento
- Piscina com nove pistas
- Preçário hidroginástica
- Preçário natação com professor

### **Pontos Fracos**

- Balneários não se encontram nas melhores condições
- Inscrição
- O sistema de ventilação do ar nem sempre funciona
- Piscina a necessitar de uma remodelação
- Piscina encerrada ao domingo
- Piscina encerrada nos feriados
- Qualidade da piscina comparativamente com o Complexo Desportivo
- Renovação da inscrição

### **Piscina Balneário Marinho**

#### **Localização**

Rua 6 - 4500, Espinho

### Horário

Segunda-Feira – 14:00 às 20:30

Terça-feira a Sexta-feira – 8:30 às 18:30

Sábado – 8:30 às 18:30

Domingo – 8:30 às 12:30

### Piscina

O Balneário Marinho de Espinho possui uma piscina com 20 metros de comprimentos e profundidade máxima de 1.75 metros e a mínima de 1.25 metros com água do mar aquecida para natação, relaxe e recobro. Piscina concebida essencialmente para tratamentos com água dos quais se pode associar técnicas complementares, como a aplicação de algas marinhas.

### Preçário

Piscina	
Entrada de Adulto – 90 minutos	4.35€
Entrada de Criança – 90 minutos	3.40€
10 Entradas	34.80€
20 Entradas	65.25€

### Pontos Fortes

- Localização
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta ao domingo
- Tratamentos realizados na piscina

### Pontos Fracos

- Piscina de dimensões reduzidas
- Piscina encerrada nos feriados
- Piscina sem divisão por pistas
- Piscina sem modalidades aquáticas
- Preçário
- Qualidade da piscina comparativamente com o Complexo Desportivo

❖ **Esmoriz****Piscina dos Bombeiros Voluntários de Esmoriz****Localização**

Rua Engº Ângelo Correia, Nº 63

3885-698 Esmoriz

**Horário**

Segunda-feira a Sexta-Feira - 9:00 às 13:00 e das 15:00 às 21:30

Sábado - 9:00 às 13:00 e das 15:00 às 18:30

Domingo - 9:00 às 13:00

**Piscina**

A piscina contém dois tanques, um de aprendizagem, com 12.50 metros de comprimento por 8.00 metros de largura e profundidade entre 1.00 e 1.20 metros, e por um outro tanque de competição e lazer com 25.00 metros de comprimento por 12.50 metros de largura e profundidade compreendida entre 1.20 metros e 2.00 metros.

**Modalidades**

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica
- Hidrosénior

**Preçário**

	<b>Geral</b>	<b>Sócio Efectivo</b>
Avulso	9.20€	7.40€
Regime Livre	4.30€	3.45€
Regime Livre Off. Peak	3.90€	3€

### 3.REALIZAÇÃO DA PRÁTICA PROFISSIONAL

<b>Geral</b>	<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
Natação	39.35€	49.20€	
Hidroginástica	45.50€	56.60€	61.50€
Hidroginástica Sénior			
Hidrosénior	24.60€	32.00€	
<b>Sócio Efectivo</b>	<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
Natação	31.50€	39.40€	
Hidroginástica	36.40€	45.30€	49.20€
Hidroginástica Sénior	32.80€	40.80€	44.30€
Hidrosénior	19.70€	25.60€	
<b>Sócio Efectivo Especial</b>	<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
Natação	0.75€	8.60€	
Hidroginástica	5.65€	1.50€	18.50€
Hidroginástica Sénior	6.80€	1.00€	20.50€
Hidrosénior	1.25€	7.15€	

<b>Protocolos</b>	<b>Aulas Natação Escolas</b>		<b>Aulas Hidro Sénior (Lares)</b>		<b>Jardins de Infância</b>	
	<b>1x Sem</b>	<b>2x Sem</b>	<b>1x Sem</b>	<b>2x Sem</b>	<b>1x Sem</b>	<b>2x Sem</b>
<b>Por Aluno</b>	21.55€	24.60€	18.45€	25.85€	21.55€	27.70€

<b>Protocolo Familiar</b>	3ª Pessoa se maior que 14 anos só paga a quota mensal de 25€, com desconto de 40%
---------------------------	---

- Clientes Seniores (≥ 65) têm desconto de 10% sobre o preço de tabela em horário off peak.
  - Sócios efectivos especiais têm o pagamento de uma quota mensal de 25€ (12 meses), ininterruptamente, com direito ao acesso a regimes livres na piscina e no ginásio condicionado à disponibilidade do mesmo.
- Sócios efectivos têm que efectuar o pagamento do mês de Julho juntamente com a 1ª mensalidade.

- O horário Off Peak (- 10%) funciona de segunda-feira a sexta-feira das 9:00 às 17:00
- Os clientes Seniores ( $\geq 65$ ) têm desconto de 40% sobre o valor da Quota de Sócio efectivo especial que é de 25€, para horários off peak.

#### **Pontos fortes**

- Balneários encontram-se em boas condições
- Descontos
- Inscrição
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta ao Domingo
- Qualidade da piscina
- Sem renovação da inscrição

#### **Pontos fracos**

- Localização
- Piscina com seis pistas
- Piscina encerrada aos feriados
- Preçário
- Preçário Hidroginástica
- Preçário Natação com professor

#### **Piscina de Inverno do Pinhal D'Aberta**

##### **Localização**

Travessa da Barrinha, nº 104  
3885-635 Esmoriz

##### **Horário**

Segunda-feira – 9:00 às 20:00

Terça-feira e Quinta-feira – 9:00 às 21:00

Quarta-feira e Sexta-feira – 9:00 às 22:00

Sábado e Domingo – 9:00 às 20:00

### Piscina

Piscina climatizada de água salgada, contém um tanque com 15 metros de comprimento e profundidade compreendida entre 0.90 metros e 1.50 metros.

Piscina de dimensões reduzidas, a necessitar de uma remodelação.

### Modalidades

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica

### Preçário

<b>Cartão Individual – Regime Livre por Meses *</b>	
Individual (15 entradas – 30 dias)	50€
Individual (30 entradas – 30 dias)	70€
Trimestral (90 entradas – 90 dias)	180€
Anual (365 entradas – 365 dias)	500€

\* O cartão inclui sauna a título de oferta

<b>Cartão Colectivo – Regime Livre por Entradas **</b>	
5 entradas por 30 dias	28€
10 entradas por 40 dias	55€
15 entradas por 50 dias	60€
20 entradas por 60 dias	78€
30 entradas por 90 dias	115€
50 entradas por 120 dias	160€

\*\* Os cartões colectivos apenas são utilizáveis dentro do regime livre, não para aulas ou tratamentos terapêuticos, podendo ser utilizados por mais que 1 pessoa.

<b>Cartão de Aulas</b>	
1 aula por semana	35€
2 aulas por semana	45€
3 aulas por semana	60€
Individual Bebés	35€

### **Pontos Fortes**

- Descontos
- Localização
- Não renovação da inscrição
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta ao domingo
- Piscina aberta nos feriados
- Tratamentos terapêuticos

### **Pontos Fracos**

- Espaço reduzido aquando das aulas de natação com professor ou hidroginástica
- Piscina a necessitar de uma remodelação
- Piscina com quatro pistas
- Piscina concebida essencialmente para a hidroginástica
- Piscina de dimensões reduzidas
- Preçário
- Qualidade da piscina comparativamente com o Complexo Desportivo

### **Palmeiras Health Club**

#### **Localização**

Rua Diogo Gomes, nº99

3885-515 Esmoriz

**Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira - 9:00 às 22:00

Sábado e feriados - 9:00 às 20:00

**Piscina**

O Palmeiras Health Club possui uma piscina com 12 metros de comprimento, com a profundidade 0.90 metros (mínimo) e 1.50 metros (máximo). A piscina é de dimensões reduzidas, dividida por apenas 4 pistas, foi concebida essencialmente para as aulas de hidroginástica.

**Modalidades**

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica

**Preçário**

<b>Cartão Estudante – 3x Semana</b>	
Inscrição	15€
Mensalidade	25€
<b>Crianças</b>	
Inscrição	15€
1x Semana	18€
2x Semana	36€
Pack Kids (3 modalidades/semana)	40€
<b>Adultos - Piscina</b>	
Inscrição	25€
Pack - Todos os dias	48€
2x Semana	40€
3x Semana	43€
Off-peak – Todos os dias	40€
Hidroterapia – 1x Semana	20€
Hidroterapia – 2x Semana	30€
Hidroginástica – 2x Semana	30€

### **Pontos Fortes**

- Balneários com boas condições
- Inscrição
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta nos feriados
- Preçário adultos
- Preçário crianças
- Preçário estudantes
- Sem renovação da inscrição

### **Pontos Fracos**

- Espaço reduzido aquando das aulas de natação com professor ou hidroginástica
- Piscina com quatro pistas
- Piscina de dimensões reduzidas
- Piscina encerrada ao domingo
- Qualidade da piscina comparativamente com o Complexo Desportivo

### **❖ Santa Maria da Feira**

#### **Piscina Municipal da Feira**

#### **Localização**

Rua António Castro Corte Real, nº1  
4520-181 Santa Maria da Feira

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira – 8:30 às 22:30

Sábado – 9:00 às 19:00

Domingo – 9:30 às 12:30

**Piscina**

A Piscina Municipal da Feira contém dois tanques cobertos, um semi-olímpico com as dimensões de 25.0 metros X 12.5 metros, constituído por 6 pistas com a profundidade 1.80 metros (máxima) e 1.10 metros (mínima) e um de aprendizagem com as dimensões de 12.5 X 6.0 metros e com a profundidade de 1.10 metros (máxima) e 0.80 metros (mínima), equipada com rampa de acesso e cadeira hidráulica para a população especial.

**Modalidades**

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica
- Hidrobike
- Deep Water

**Preçário**

<b>Cartão</b>	5.50€
<b>Inscrição</b>	25.50€

<b>Hidroginástica / Hidrobike</b>		
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
26.50€	39.50€	47€

<b>Natação com Professor</b>	
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>
23.50€	35.50€

<b>Acesso Livre – Piscina, Ginásio, Hidroginástica, Hidrobike *</b>		
<b>4 Entradas - Mês</b>	<b>8 Entradas - Mês</b>	<b>Livre – Todos os Dias</b>
26.50€	39.50€	47€

\* 1 Entrada dá acesso a mais que uma aula.

<b>Regime Livre</b>	
Segunda a sexta-feira 8:30 às 17:00 Sábado a partir das 15:00 e Domingo	2.75€
Segunda a Sexta-feira 17:00 às 21:00 / Sábado de manhã	4€

### **Campanha Promocional**

- Até 31 de Março oferta da inscrição e cartão
- 1 de Abril a 30 de Abril oferta de inscrição
- Ao trazer 3 pessoas para a piscina oferta de meio ano da mensalidade

### **Pontos Fortes**

- Campanha promocional
- Oferta das modalidades Hidrobike e Deep Water
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta ao domingo
- Preçário acesso livre – todos os dias
- Preçário hidroginástica
- Preçário natação com professor
- Preçário regime livre
- Sem renovação da inscrição

### **Pontos Fracos**

- Inscrição e cartão
- Piscina com seis pistas
- Piscina encerrada nos feriados
- Qualidade da piscina comparativamente com o Complexo Desportivo

### **❖ Lourosa**

#### **Piscina Municipal de Lourosa**

**Localização**

Travessa da Cova  
4535-117 Lourosa

**Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira – 8:30 às 22:30

Sábado – 9:00 às 19:00

Domingo – 9:30 às 12:30

**Piscina**

As infra-estruturas de Lourosa, contém uma piscina semi-olímpica com as dimensões de 25 metros x 12.5 metros, constituída por seis pistas. Os dois balneários, um feminino e outro masculino, são constituídos por bancos, cabides, com casas de banho, cacifos e um sistema de banho com respectivos tapetes de segurança.

**Modalidades**

- Natação para bebés
- Natação para adultos
- Hidrobike
- Natação para crianças
- Hidroginástica

**Preçário**

<b>Cartão</b>	5.50€
<b>Inscrição</b>	25.50€

<b>Hidrobike</b>		
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
26.50€	39.50€	39.50€

<b>Hidroginástica</b>		
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
22.50€	33.50€	47€

<b>Natação com Professor</b>	
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>
19.50€	30€

<b>Acesso Livre – Piscina, Ginásio, Hidroginástica, Hidrobike *</b>		
<b>4 Entradas - Mês</b>	<b>8 Entradas - Mês</b>	<b>Livre – Todos os Dias</b>
26.50€	39.50€	47€

\* 1 Entrada dá acesso a mais que uma aula.

<b>Piscina e Ginásio</b>		
<b>4 Entradas - Mês</b>	<b>8 Entradas - Mês</b>	<b>Livre – Todos os Dias</b>
25.50€	34.50€	39.50€

<b>Regime Livre</b>	
Segunda a sexta-feira 8:30 às 17:00 Sábado a partir das 15:00 e Domingo	2.75€
Segunda a Sexta-feira 17:00 às 21:00 / Sábado de manhã	4€

### **Campanha Promocional**

- Até 31 de Março oferta da inscrição e cartão
- 1 de Abril a 30 de Abril oferta de inscrição
- Ao trazer 3 pessoas para a piscina oferta de meio ano da mensalidade

### **Pontos Fortes**

- Campanha promocional
- Oferta da modalidade - Hidrobike
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta ao domingo
- Preçário acesso livre – todos os dias
- Preçário hidroginástica
- Preçário natação com professor

- Preçário regime livre
- Sem renovação da inscrição

### **Pontos Fracos**

- Inscrição e cartão
- Piscina com seis pistas
- Piscina encerrada nos feriados
- Qualidade da piscina comparativamente à do Complexo Desportivo

### **❖ Fiães**

#### **Piscina Municipal de Fiães**

#### **Localização**

Rua Monte das Pedreiras  
4505-328 Fiães

#### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira – 8:30 às 22:30

Sábado – 9:00 às 19:00

Domingo – 9:30 às 12:30

#### **Piscina**

A Piscina de Fiães, contém dois tanques cobertos, com as dimensões de 25.0 x 12.5 metros, constituída por seis pistas, e um tanque de aprendizagem com as dimensões de 12.5 x 9.0 metros, equipada com rampa de acesso.

#### **Modalidades**

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica
- Hidrobike

**Preçário**

<b>Cartão</b>	5.50€
<b>Inscrição</b>	25.50€

<b>Hidrobike</b>		
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
26.50€	39.50€	39.50€

<b>Hidroginástica</b>		
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>	<b>3x Semana</b>
22.50€	33.50€	47€

<b>Natação com Professor</b>	
<b>1x Semana</b>	<b>2x Semana</b>
19.50€	30€

<b>Acesso Livre – Piscina, Hidroginástica, Hidrobike *</b>		
<b>4 Entradas - Mês</b>	<b>8 Entradas - Mês</b>	<b>Livre – Todos os Dias</b>
26.50€	39.50€	47€

\* 1 Entrada dá acesso a mais que uma aula.

<b>Regime Livre</b>	
Segunda a sexta-feira 8:30 às 17:00 Sábado a partir das 15:00 e Domingo	2.75€
Segunda a Sexta-feira 17:00 às 21:00 / Sábado de manhã	4€

**Campanha Promocional**

- Até 31 de Março oferta da inscrição e cartão
- 1 de Abril a 30 de Abril oferta de inscrição
- Ao trazer 3 pessoas para a piscina oferta de meio ano da mensalidade

### **Pontos Fortes**

- Campanha promocional
- Oferta da modalidade - Hidrobike
- Parque de estacionamento
- Piscina aberta ao domingo
- Preçário hidroginástica
- Preçário natação com professor
- Preçário regime livre
- Sem renovação da inscrição

### **Pontos Fracos**

- Inscrição e cartão
- Piscina com seis pistas
- Piscina encerrada nos feriados
- Qualidade da piscina comparativamente à do Complexo Desportivo

### **❖ Paços de Brandão**

#### **Ginasius Health Club**

### **Localização**

Av. Monte de Cima, 117 Paços de Brandão

### **Horário**

Segunda-feira a Sexta-feira – 8:30 às 22:30

Sábado – 9:30 às 20:30

Domingo – 9:30 às 13:30

### **Piscina**

O Ginásius Health Club possui uma piscina com 12 metros de comprimento e 1.20 metros de profundidade.

É uma piscina de dimensões muito reduzidas, essencialmente concebida para as aulas de hidroginástica, sendo que também se realizam na piscina aulas de natação.

### Modalidades

- Natação para bebés
- Natação para crianças
- Natação para adultos
- Hidroginástica

### Preçário

<b>Inscrição</b>	40€
<b>Renovação</b>	20€
<b>Seguro</b>	10€

Hidroginástica	Mês	3 Meses	4=5 Meses	Anual 12+1 Oferta	12 Meses Débito Directo
<b>2x Semana</b>	35€	94.50€	140€	350€	31.50€
<b>3x Semana</b>	42€	105€	168€	420€	37.80€
<b>Até às 16h</b>	47€	127€	188€	470€	45€
<b>Livre</b>	60€	156€	250€	600€	55€
<b>Natação 1x</b>	21€	57.50€	84€	210€	19.50€
<b>Natação 2x</b>	33€	86.50€	132€	320€	31€

### Campanha Promocional

- Oferta da inscrição
- Campanha traz amigos: 15 de Maio a 15 de Junho, por cada amigo que conseguir trazer para o Ginásio vale 10% Desconto, 10 Amigos = Mensalidade grátis

### Pontos Fortes

- Campanha promocional
- Desconto pelo pagamento de três ou mais meses
- Oferta da inscrição
- Parque de estacionamento

- Piscina aberta ao domingo
- Piscina aberta nos feriados
- Preçário hidroginástica
- Preçário natação com professor

#### **Pontos Fracos**

- Espaço bastante reduzido aquando das aulas de hidroginástica e natação com professor
- Inscrição + Seguro
- Piscina de dimensões muito reduzidas
- Piscina sem divisão por pistas
- Preçário regime livre
- Qualidade da piscina comparativamente à do Complexo Desportivo
- Renovação da inscrição

#### ✓ **Análise SWOT**

Esta análise – SWOT - permite ao Departamento Aquático consolidar alguns aspectos fundamentais para a sua continuidade evolutiva, tanto a nível interno como externo.

Ao nível interno verifica-se que, como pontos fortes, o Complexo Desportivo detém uma piscina que o diferencia da concorrência (tanque 50m). Destaque para os Professores que fazem parte deste Departamento, pelas suas habilitações académicas e competências e pelo sucesso adquirido com as aulas que leccionam, um ponto forte para a retenção dos alunos da natação com professor mas também na hidroginástica e academia sénior.

Outro ponto forte é o número de alunos que frequentam as aulas de natação com professor e hidroginástica, que vai ao encontro daquilo que mencionei anteriormente, a qualidade dos professores/piscina leva à retenção dos alunos nas modalidades oferecidas neste Departamento.

Relativamente aos pontos fracos, o facto de se encontrar encerrada no mês de agosto pode ser um factor que conduz à perda de alunos/clientes em detrimento de piscinas que se encontram abertas durante o ano todo, outro dos pontos fracos é o elevado custo de manutenção da piscina.



No que concerne ao nível externo – Ameaças e Oportunidades -, alguns factores a ter-se em conta como potenciais ameaças são a concorrência local existente, sendo que a análise da concorrência que foi realizada para este departamento poderá ser importante para não perder alunos/clientes em detrimento da concorrência, analisando todos os serviços/preçário que cada piscina oferece, ajustando assim se necessário os serviços que o Complexo Desportivo oferece para evitar a perda de clientes para a concorrência.

Outra das ameaças é a crise económica que o País atravessa, que poderá levar também à perda de alunos/clientes.

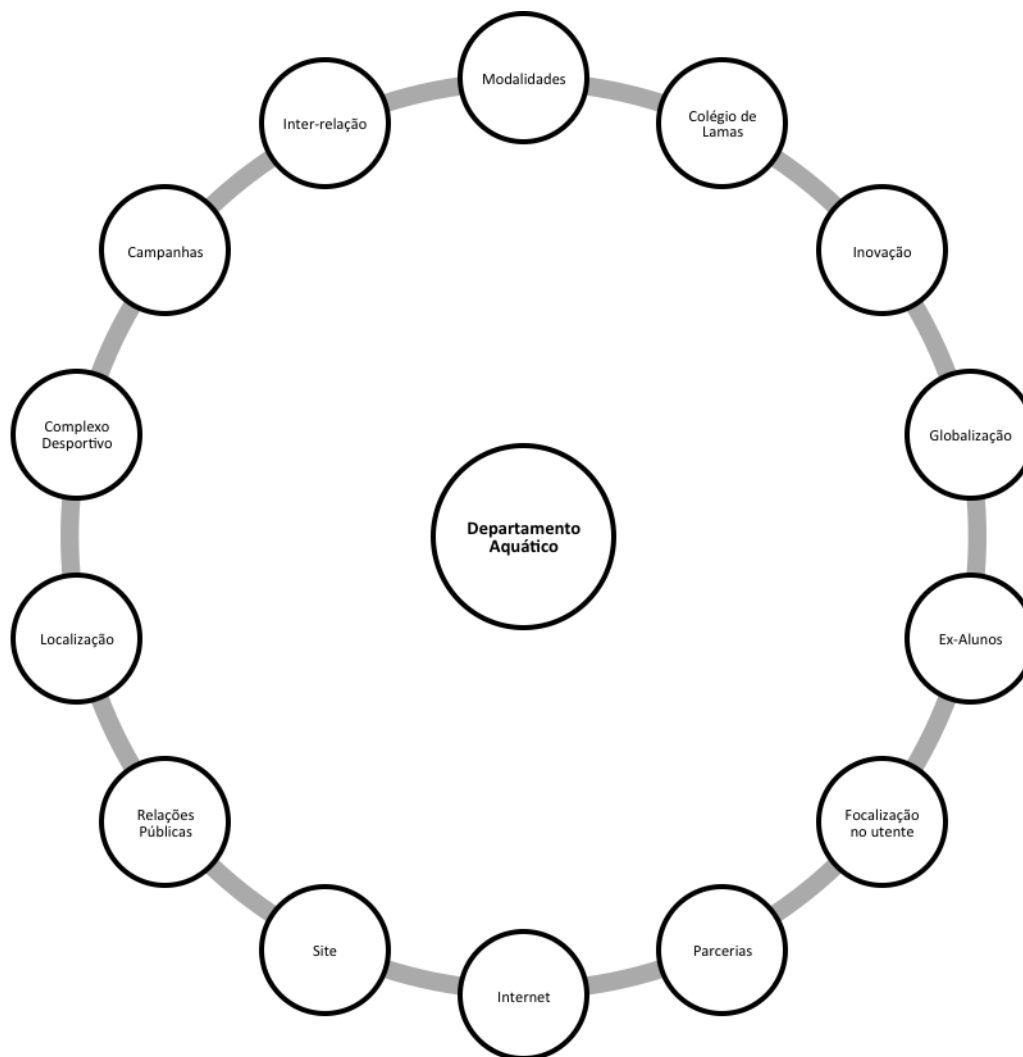
Para que tal não aconteça, torna-se deveras importante que o trabalho a desenvolver-se, ao nível das oportunidades, seja o aumento do número de alunos/clientes, sendo o Colégio de Lamas uma oportunidade para angariar mais alunos/clientes para o Complexo Desportivo, ou a criação de um cartão para ex-alunos do Colégio de Lamas com um preço atractivo para estes.

Outras oportunidades, seriam a divulgação deste departamento em locais estratégicos na procura de aumentar os clientes/alunos e aproveitar a qualidade da piscina do Complexo Desportivo, infra-estrutura única no Concelho de Santa Maria da Feira, oferecendo uma variedade de serviços que se diferenciam da concorrência.

#### ✓ **Estratégias para Potencializar o Departamento**

As estratégias para potencializar o Departamento Aquático surgem depois de uma análise exaustiva da concorrência e posteriormente na análise SWOT deste departamento.

Conclui-se, assim, que estes pontos levariam à potencialização do departamento aquático.



#### ○ **Colégio de Lamas**

Procurar angariar mais alunos do Colégio de Lamas para a piscina, oferecendo um cartão, única e exclusivamente centrado nos alunos do colégio com um preço atractivo para as modalidades aquáticas.

- **Ex Alunos do Colégio de Lamas**

Campanha promocional com oferta de um cartão especial para ex-alunos do Colégio de Lamas ou sócios da Associação dos Antigos Alunos do Colégio de Lamas, com um preço atractivo e fidelização até doze meses, vantajoso para ambas as partes.

- **Globalização das Ofertas**

Aumento e diversificação do número e características dos serviços, tentando atingir o maior número possível de segmentos de população, com idades e motivações distintas.

- **Focalização no Cliente**

O cliente, como avaliador final da qualidade do serviço, focalização dos processos na satisfação e na antecipação das suas necessidades, de forma a ir ao encontro daquilo que o cliente procura, para conseguir uma maior fidelização dos clientes ao Complexo Desportivo.

- **Inovação**

A inovação é hoje um factor chave, a competitividade do sector do desporto, que incide não apenas sobre os processos desportivos, mas também sobre os produtos e os serviços, faz com que nos dias de hoje seja fundamental inovar para se diferenciar da concorrência, com novos serviços, campanhas promocionais, equipamentos desportivos, eventos, etc.

- **Parcerias Estratégicas**

As organizações funcionam mais eficientemente quando existe um mutualismo comercial fundamentado na partilha de conhecimentos e serviços. As parcerias estratégicas poderiam ser com marcas desportivas, jornais locais, jardins de infâncias, lares de idosos, etc.

- **Internet**

Publicação na internet dos serviços oferecidos pelo Complexo Desportivo, horários, campanhas promocionais, entre outros.

Para promover o Complexo Desportivo, as redes sociais são uma ferramenta imprescindível para esse fim.

- **Direct Mail**

Através do Direct Mail, enviar cartas para potenciais clientes do Departamento Aquático, com informação sobre os serviços oferecidos, campanhas promocionais, etc.

- **Site Institucional**

O site tinha como objectivo a divulgação das modalidades aquáticas e de todos os serviços que o Complexo Desportivo oferece, seria também uma forma para promover a infra-estrutura.

- **Relações Públicas**

Teriam o objectivo de ir ao encontro de novos clientes para o Complexo Desportivo, divulgando e promovendo os serviços que o Departamento Aquático oferece.

- **Localização Privilegiada**

A estrutura situa-se junto a um conjunto de vias de comunicação, que lhe garantem proximidade aos grandes centros urbanos do Porto e Aveiro, o fácil acesso ao Complexo Desportivo poderá ser um ponto forte para conseguir atrair novos clientes para o CDCL.

- **Complexo Desportivo**

Aproveitar a qualidade da piscina para atrair novos clientes, a única que oferece uma piscina com 50 metros no Concelho de Santa Maria da Feira, sendo uma instalação de referência, oferecendo aos seus clientes excelentes condições que a concorrência não possui.

- **Campanha Promocional**

Com o objectivo de angariar e fidelizar clientes, ao longo do ano realizar mais campanhas promocionais, promovendo as modalidades que o

Departamento Aquático oferece, desde descontos a ofertas de serviços com preços mais atractivos.

- **Inter-Relação**

Inter-relacionar os clientes, promovendo mais momentos de encontro ou prática simultânea no Complexo Desportivo, de diferentes grupos etários. Como por exemplo, a criação de classes com actividade para a família, ou em que pais e filhos conseguem praticar na instalação embora em espaços e actividades diferentes, mas no mesmo horário.

- **Serviços**

De forma a angariar novos clientes, outra das estratégias para potencializar o Departamento Aquático seria a introdução de novas modalidades aquáticas, tais como:

#### **Power Pool**

Modalidade aquática pré-coreografada à imagem dos programas Les Mills. É a remodelação das aulas denominadas de "hidroginástica", seguindo a já consagrada Les Mills, a Body Systems criou uma novidade para integrar o universo das actividades aquáticas. É um programa de treino em piscinas, utilizando movimentos característicos da hidroginástica.

#### **Aquajump**

É uma aula organizada sobre o mini-trampolim com movimentos simples, excitantes e músicas empolgantes, alternando movimentos de baixa e alta intensidade. É uma ótima opção para pessoas de todas as idades, para manter a boa forma, perder peso e até para atletas em recuperação.

#### **Hidrobike**

Aula de bicicleta dentro de água que visa o emagrecimento rápido, melhoria da circulação sanguínea, aumento da resistência e oxigenação pulmonar e melhora a coordenação e flexibilidade

## **4. Reflexão Crítica e Conclusão**

---



## 4. REFLEXÃO CRÍTICA E CONCLUSÃO

### 4.1. Reflexão Crítica

O relatório tem como finalidade dar a conhecer todas as tarefas que foram executadas durante o estágio, assim como a caracterização da entidade acolhedora do mesmo, o Complexo Desportivo do Colégio de Lamas (CDCL), esta instituição é uma referência no Concelho de Santa Maria da Feira, pela variedade e qualidade dos serviços que oferece numa só instalação desportiva.

Neste ponto do meu relatório pretendo realizar uma reflexão crítica sobre todo o processo do estágio, e ainda sobre as competências adquiridas.

A reflexão crítica desdobrar-se-á nos seguintes pontos:

- Análise da relação com o Orientador de estágio;
- Modelo de avaliação utilizado;
- Objectivos atingidos e competências adquiridas;
- Contributo do estágio na aquisição de competência para a prática profissional futura;
- Importância do relatório de estágio para o Complexo Desportivo
- Importância dos clientes para o Complexo Desportivo

- **Análise da relação com o orientador de estágio**

O acompanhamento e supervisão do estágio foram feitos pelo Orientador, responsável técnico do Complexo Desportivo, Professor Rodrigo Vicente.

A relação foi desde o início do estágio muito próxima e bastante profissional, estando sempre em contacto permanente com o Orientador, mostrando-se sempre prestável para esclarecer dúvidas e questões que foram aparecendo ao longo da realização do trabalho, obtendo sempre informações que me permitiram explicar as minhas dúvidas e aumentar através do contacto com o orientador os meus conhecimentos sobre os

diferentes temas, conhecimentos esses fundamentais para a execução de todo o trabalho.

- **Modelo de avaliação utilizado**

A avaliação do presente estágio foi realizada frequente e periodicamente através da apresentação do trabalho desenvolvido em cada uma das etapas. Um relatório referente a cada departamento era entregue mensalmente ao Orientador, sendo constantemente interrogado através de questões pertinentes sobre a área de intervenção em que me encontrava a trabalhar.

A avaliação fez-se também através de reuniões semanais com o responsável por cada um dos departamentos, onde, oralmente expunha o trabalho desenvolvido por mim durante esse período. Nessas mesmas reuniões também eram planeados os objectivos a cumprir em cada semana e quais os próximos passos a seguir.

- **Objectivos atingidos e competências adquiridas**

De todas as tarefas realizadas durante o estágio houve umas com mais dificuldades sentidas que outras, contudo os objectivos definidos no início do estágio profissionalizante foram cumpridos e as expectativas iniciais superadas de forma muito satisfatória.

Relativamente às competências adquiridas, são fruto das experiências relativas às tarefas que executei ao longo do estágio profissionalizante.

Este estágio possibilitou a aquisição de um conjunto de conhecimentos e competências que certamente constituirão uma mais-valia no meu futuro pessoal e profissional, facilitando-me assim uma adaptação e sucesso num futuro emprego. Num rol de variadas competências, estas são as que se destacam: autonomia, responsabilidade, criatividade, perspicácia, capacidade de organizar e planear, trabalho de equipa.

- **Os objectivos**

Revisão e Pesquisa das temáticas em conformidade com os objectivos pretendidos para o sucesso da análise dos vários departamentos descritos ao longo deste documento. Este objectivo contribui para a compreensão do

funcionamento e constituição de cada departamento para uma integração e envolvimento aprofundadas em todos os sectores do CDCL.

Análise e Descrição dos vários serviços e actividades existente no CDCL, com o objectivo de compreender as suas vantagens e desvantagens e seguidamente partir de encontro a soluções resolutivas que colmatem as adversidades analisadas em cada departamento. Através deste método, objectivou-se o exercício de compreensão e análise crítica das variadas características de todos os departamentos visando alternativas para questões que necessitavam ser sanadas, despoletando assim o sentido crítico e resolutivo.

Estudo e Estruturação da base de dados dos clientes, para percepção de qual a população-alvo que mais adere aos serviços disponibilizados por cada departamento do Complexo Desportivo. Concretização de uma investigação para inteligência da população que frequenta o CDCL e posteriormente compreensão da população-alvo que pode potencializar o Complexo.

Estudo de mercado, para análise aprofundada da concorrência existente. Percepcionando assim quais os pontos fortes e pontos fracos que o Complexo aufere. Elaboração de uma análise comparativa e crítica que capacitou os horizontes enquanto gestor desportivo, despoletando em mim o sentido de competição de mercados.

Após os variados estudos referenciados nos pontos anteriores, atingimos o objectivo final:

A formação de um conjunto de estratégias que potencializam e rentabilizam os vários departamentos onde foi realizado estágio. O culminar de todas as funções que um gestor deve possuir, a função conceptual, planificadora, organizativa, executiva, de controlo e avaliação (Dias, Maria, Fernandes & Quaresma; 2006), foram cruciais para a execução final deste projecto: o estrategema para o sucesso dos vários departamentos do Complexo Desportivo.

○ **As Competências**

**1. Competências organizacionais**

Capacidade para organizar eventos desportivos; competência conseguida através do auxílio prestado em vários eventos desportivos, dos quais fiz parte como organizador, sendo estes:

- Open Gim
- Fitness Class
- Merry Christmas Class
- Aula Desafio

Capacidade para gestão da base de dados dos clientes, para compreensão da população-alvo.

Competências para a criação de metodologias de trabalho: Análise, compreensão, descrição e reflexão dos resultados.

Competência adquirida através da intensa pesquisa do mercado, da compreensão das várias fases que compõe a Análise da Organização e seus resultados.

**2. Competências Pessoais**

Sentido de responsabilidade e autonomia alargados:

Cumprimento de prazos e relatórios mediante os períodos estabelecidos.

Cumprimento de todas as tarefas impostas pelo orientador para a realização deste documento.

Afinando o sentido de espírito de equipa:

Devido às actividades/eventos desportivos promovidos no Complexo Desportivo, aprofundei a capacidade de unir esforços pelo bem comum e sucesso da tarefa.

Criatividade e Perspicácia:

É adquirida a partir do momento que é necessária uma constante adaptação e diversificação das estratégias. É necessário um sentido crítico e criativo para acompanhar os vários mercados e gerações para criação e implementação de estratégias mais aliciantes.

### **3. Competências Técnicas**

Capacidade para exprimir na prática o que foi aprendido na teórica.

Esta experiência como estagiário constitui por si só um contributo para o desenvolvimento desta capacidade.

O objectivo primário de um estágio é nada mais do que a aplicação dos ensinamentos na vida prática e real. A implementação do desenvolvimento, por parte do indivíduo, da coordenação dos elementos teóricos com os práticos.

### **4. Competências Interpessoais**

Trabalho em equipa:

Desenvolvimento das aptidões relacionadas com a comunicação e a união de esforços para o sucesso dos processos e obtenção de resultados. Respeito pela opinião individual e conjunta do grupo em prol dos resultados. Frontalidade e sinceridade com os elementos colaborantes do trabalho, facilita a comunicação e a ligação entre membros, assim como, orienta os trâmites em que se baseiam os projectos a serem executados, levando-os a bom porto.

Capacidade de criticar e autocriticar:

Foi necessária uma elevada capacidade crítica para conseguir definir os objectivos deste trabalho e concretiza-lo, analisando todas as possibilidades e temáticas, avaliando-as e criticando-as.

### **5. Competências Instrumentais**

Componentes transferíveis da vida académica para vários domínios da vida pessoal e profissional.

Comunicação oral e escrita:

Competência desenvolvida e aprofundada através da elaboração dos vários relatórios mensais e sua exposição oral.

Gestão de tempo:

Aprendi a gerir melhor o tempo de trabalho em prol do acompanhamento satisfatório de todos os departamentos e seus pontos de interesse para este relatório.

Capacidade de organização e planeamento:

Capacidade adquirida através da organização de actividades, informação referente a cada departamento para posteriormente proceder à sua análise, descrição e reflexão dos pontos conclusivos.

- **Integração no Complexo Desportivo**

Como já havia estudado no Colégio de Lamas, pertencente ao Complexo Desportivo, foi fácil a tarefa de integração ao mesmo. Já tinha conhecimento da sua forma de funcionamento, dos seus serviços, acessos e pessoal. Sendo assim, a minha adaptação ao meio onde foi realizado o

estágio foi quase como inata, o que facilitou a minha integração na equipa de trabalho e na organização em si.

- **Actividades desenvolvidas no Complexo Desportivo**

A participação em todas as actividades ao longo do estágio foram cruciais para uma aprendizagem e integração no mesmo; toda ela fundamental para o meu futuro profissional, mas também para a conclusão do estágio.

O estágio permitiu assim reter um conjunto de conhecimentos sobre diferentes temas que foram abordados nas várias actividades, desde organização de eventos, análise da concorrência, análise SWOT, entre outros.

- **Importância do relatório de estágio para o Complexo Desportivo**

Este relatório foi importante para a promoção do Complexo Desportivo, sendo que todas as tarefas realizadas ao longo do estágio beneficiarem a empresa, visto que as análises realizadas nos diferentes departamentos, identificaram os pontos cruciais a necessitar de melhorias e os pontos fortes que podem ser aproveitados para competir com a concorrência e por conseguinte se elevar a esta.

- **Importância dos clientes para o Complexo Desportivo**

A realização deste relatório comprovou a importância que os clientes têm para o Complexo Desportivo. Assim sendo, torna-se fundamental melhorar os níveis de satisfação do cliente, sucedendo a importância de perceber se os clientes estão realmente satisfeitos ou insatisfeitos, adequando se necessários os serviços, oferecendo-os com uma maior qualidade. Um cliente satisfeito torna-se fiel e é nesse sentido que o Complexo deve trabalhar para agradar aos seus clientes e desta forma não os perder para a concorrência.

### 4.2 Conclusão

A realização deste estágio profissionalizante revelou-se uma verdadeira oportunidade de aprendizagem prática, onde foi possível aplicar os conhecimentos teóricos adquiridos ao longo dos anos de estudo.

Proporcionou-me exponenciar os conhecimentos na área da gestão desportiva, nomeadamente, no que respeita ao funcionamento de uma grande estrutura desportiva ligada à prática de várias modalidades.

Apesar do estágio constituir uma valência sobretudo prática, a necessidade de elaborar o relatório de estágio permitiu uma maior e mais sistemática captação da realidade vivenciada.

Com isto, quis dizer que desde a revisão da literatura feita até ao tratamento de dados e da informação disponível para vigorar no relatório, desencadearam um conhecimento mais profundo e real das funções de um gestor desportivo.

É bastante gratificante perceber que o nosso trabalho foi elogiado e reconhecido por todos, recebendo felicitações sobretudo, segundo o que transmitiram por se destacar de todos os trabalhos realizados nos últimos anos por vários estagiários no Complexo Desportivo do Colégio de Lamas

## **Bibliografia**

---



## BIBLIOGRAFIA

## Livros e Publicações

Amnesi, J. & Amend, P. (2000). *“Why people stay! Health club member retention research and best practices.”* International Health & Racquet Sports Association

Almeida, R. (2009). *Plano de Negócio Fit 50 +*. Lisboa: Dissertação de Mestrado apresentada ao ISCTE – Business School, Instituto Universitário de Lisboa.

Baptista, L. L. (2000). *O técnico de manutenção de piscinas*. Curso de Manutenção de Piscinas. CEFD. Lisboa.

Buján, P. S. (2004). *Técnicas de marketing deportivo*. Madrid: Gymnos.

Chelladurai, P. (1995). *Gestão do Desporto – Definir a Área*. Revista Ludens.

Constantino, J. M. (1999). *Desporto, Política e Autarquias*. Horizonte Lisboa.

Correia, A., Sacavém, A e Colaço, C (2006). *Manual de Fitness e Marketing: Para a competitividade dos Ginásios e Health Clubs*. Lisboa: Visão e Contextos.

Dias, F., Maia, M., Fernandes, S. & Quaresma, L. (2005). Artigos. *Caracterização do perfil do gestor e das empresas portuguesas de animação turístico-desportiva de aventura*. Revista Portuguesa de Gestão do Desporto.

Ferreira, A. M. C. (2001). *Qualidade, Satisfação e Fidelização de Clientes em Centros de Fitness: Adaptação, validação e aplicação de instrumentos para a sua avaliação*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

González, C, e Sebastián, E. (2000). *Actividades acuáticas recreativas*. INDE Publicaciones. Saragoça.

International Health Racquet & Sportsclub Association. (1998). *Why people quit*. Boston: International Health, Racquet and Sportsclub Association.

Joaquim, B. (2010). *Perfil funcional de competências do técnico superior do desporto autárquico*. Dissertação de Mestrado em Gestão Desportiva. Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Lemos, J. (2006). *Influência da Qualidade dos Serviços e do Auto-Conceito Físico na Fidelização de Clientes: Estudo efectuado nos centros de fitness do Holmes Place*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Lima, R. (2006). *A Gestão de Piscinas. Contextos e diferenças entre a gestão de piscinas públicas e privadas*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Marinho, I. (2011). *O Marketing como Ferramenta Estratégica no Estudo do Ginásio e Health Club Total Fitness*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Martins, H. (2002). *A qualidade em serviços desportivos: avaliação da qualidade de serviços e satisfação de clientes numa cadeia nacional de Centros de Fitness*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Moutão, J. (2005). *Motivação para a prática de exercício físico: estudo dos motivos para a prática de actividades de fitness em ginásios*. Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade de Trás-os-Montes e Alto-Douro.

Novais, M., e Fonseca, A. (1994). *O que leva as pessoas à actividade física em "Health Clubs"*. Encontro internacional de psicologia aplicada ao desporto e à actividade física.

Pires, G. (2005). *Gestão do Desporto: Desenvolvimento Organizacional*. Porto: APOGESD.

Pires, P. (2002). *Gestão de qualidade em piscinas públicas: estudo realizado em 7 piscinas públicas dos distritos de Aveiro e Porto*.

Varela, C. (2010). *Os Ginásios e os seus Recursos Humanos*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Sá, C. e Sá, D. (1999). *Marketing para o Desporto: Um Jogo Empresarial*. Porto: Edições IPAM: Gestão de Estabelecimentos de Ensino S.A.

Sampaio, M. (2010). *Perfil de funções de um gestor desportivo municipal*. Dissertação de Mestrado em Gestão Desportiva. Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Sarmiento, J. P. (2011). *Desenvolvimento Organizacional*. Segundo semestre do mestrado em Gestão Desportiva da Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Sena, P. (2006). *Adesão e abandono da actividade física em centros de fitness: aproximação teórica*. Dissertação do Diploma de Estudos Avançados, Doutoramento em Perspectivas Actuais da Psicologia da Actividade Física e do Deporte da Universidade de Vigo.

Varela, C. (2010). *Os Ginásios e os seus Recursos Humanos*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

Vaz, F. (2001). *Caracterização global das piscinas cobertas da região de Trás-os-Montes*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto.

### **Sites Consultados**

Associação de Natação do Norte de Portugal. Consult. 11 de Fevereiro 2012, disponível em <http://www.annp.pt/website/>

Bodysystems. Consult. 11 Novembro 2011, disponível em <http://www.bodysystems.net/>

Colégio de Lamas. Consult. 15 Setembro 2012, disponível em <http://www.colegiodelamas.com/>

Costa, J. L. (2009). *Crónicas do presidente: interrogações em tempos de incerteza*. Consult. 3 de Novembro 2011, disponível em <http://www.agap.pt/content.php?contentid=729>

Costa, J. L. (2009). *Crónicas do presidente: Para que serve a AGAP? AGAP* Consult. 3 Novembro 2011, disponível em <http://www.agap.pt/content.php?contentid=841>

Estatística, I. N. (2012) Documento publicado pelo Instituto Nacional de Estatística. *O envelhecimento em Portugal*. Consult. 14 Novembro 2011, disponível em <http://alea-estp.ine.pt/html/actual/pdf/act16.pdf>

Fit Mom 2 Be. Consult 11 Novembro 2011, disponível em <http://www.fitmomkc.com/>

Fitpro. Consult. 15 Março 2012, disponível em <http://www.fitpro.com.br/>

Gímnica. Conslt 17 Novembro 2011, disponível em <http://www.gimnica.pt/>

Ginatlo. Conslt. 17 Novembro 2011, disponível em <http://www.ginatlo.pt/>

Kangoo Jumps. Conslt, 17 Novembro 2011, disponível em <http://www.kangoo-jumps.com/>

Les Mills. Conslt. 20 Novembro 2011, disponível em <http://www.lesmills.com/>

Lopes, H. (2010). *As principais funções de um gestor*. Conslt. 15 Setembro 2012, disponível em <http://www.horaciolopes.eu/index.php/7-opiniaio/gestao-do-desporto/68-as-principais-funcoes-de-um-gestor-desportivo>

Lopes, H. (2010). *O gestor e a organização desportiva*. Conslt. 15 Setembro 2012, disponível em <http://www.horaciolopes.eu/index.php/component/k2/item/67-o-gestor-e-a-organizacao-desportiva>

Marktest. (2006). *Estudo do Consumidor*. Conslt. 12 Novembro 2011, disponível em <http://www.marktest.com/wap/a/n/id~d6d.aspx>

Piloxing. Conslt. 4 Novembro 2011, disponível em <http://www.piloxing.com/>

Portugal, I. D. (2011). Documento publicado pelo Instituto do Desporto de Portugal. *Estatísticas do Desporto de 1996 a 2009*. Consult. 12 Fevereiro 2012, disponível em [http://www.idesporto.pt/ficheiros/file/PROCAFD%20RT/LivroEstatisticaFINAL\\_20%20MAIO.pdf](http://www.idesporto.pt/ficheiros/file/PROCAFD%20RT/LivroEstatisticaFINAL_20%20MAIO.pdf)

Sarmiento, P. (2010). *Gestão do Material Desportivo*. Disponível em <http://gestao-desportiva.blogspot.pt/2010/05/gestao-de-material-desportivo.html>

Silversneakers. Const. 15 de Março 2012, disponível em <http://www.silversneakers.com>

Technogym. Const. Novembro 2011, disponível em <http://www.technogym.com/pt/>

TRX. Const. 11 Novembro 2011, disponível em <http://www.trxtraining.com/>

Zumba. Const 20 Novembro, disponível em <http://www.eu-amo-zumba.com/>

## **Anexos**

---







DIA 6 DE DEZEMBRO

# merry christmas class

## MEGA AULA FITNESS

18H30 – 20H00 X-55 vs CYCLING vs U-BOUND

20H00 – 20H30 YOGA

### 2h de pura diversão

participe e traga um ou mais amigos.

### OFERTA DE VOUCHER

- Inscrição (novos utentes)
- Desconto de 15% na primeira mensalidade para cartão Gold ( não acumulável com outros descontos em vigor )
- 2 entradas em regime livre na piscina



#### \*MAIS INFORMAÇÕES:

SECRETARIA DO COMPLEXO DESPORTIVO COLÉGIO LICEAL DE SANTA MARIA DE LAMAS  
TELEFONE: 22 745 91 40 / FAX: 227 454 993 | E-MAIL: GERAL@COMPLEXODESPORTIVOCOLEGIODELAMAS.COM



# CARNAVAL FITNESS CLASS

16 de Fevereiro 2012

MEGA AULA

## PROGRAMA

- RITMOS CLASS  
18H30 - 19H15
- STEP LOCAL VS CYCLING  
19H15 - 20H00
- STRECHING OUT  
20H00 - 20H15



### MAIS INFORMAÇÕES:

SECRETARIA DO COMPLEXO DESPORTIVO  
COLÉGIO LICEAL DE SANTA MARIA DE LAMAS  
TELEFONE: 22 745 91 40 / FAX: 227 454 993  
E-MAIL: GERAL@COMPLEXODESPORTIVOCOLEGIODELAMAS.COM





# OPEN GIM

21 ABRIL 2012

**45MIN**  
WORK AROUND

- OFERTA DE UM VOUCHER



**COMPLEXO DESPORTIVO**  
COLÉGIO DE LAMAS DE ANCHA  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO FÍSICA

RECIFEÇÃO NO COMPLEXO DESPORTIVO  
COLÉGIO LICEAL DE SANTA MIRA DE LAMAS  
TELEFONE: 22 745 91 40 / FAX: 227 454 993  
E-MAIL: GERAL@COMPLEXODESPORTIVO.COLIGIODELAMAS.COM

- GINÁSIO LIVRE PARA TODOS
- EXPERIÊNCIA DE 45MIN
- OFERTA DE UM VOUCHER
- SERVIÇO PT (PERSONAL TRAINER)\*

\*MARCAÇÃO PRÉVIA MEDIANTE DISPONIBILIDADE



03 DE MAIO DE 2012

# AULA DESAFIO

PARA TODOS OS UTENTES  
das 18h30 às 20h00

## Atreva-se se for capaz...



### Oferta de Voucher

no final da actividade  
**Relax Moment's**

  
**COMPLEXO DESPORTIVO**  
COLÉGIO LICEAL DE SANTA MARIA DE LAMAS  
DEPARTAMENTO DE FITNESS

Recepção do Complexo Desportivo  
COLÉGIO LICEAL DE SANTA MARIA DE LAMAS  
TELEFONE: 22 745 91 40 / FAX: 227 454 993  
E-MAIL: GERAL@COMPLEXODESPORTIVOCOLEGIODELAMAS.COM