

COMO MELHORAR O ATENDIMENTO OFERECIDO PELO PROFESSOR DE EDUCAÇÃO FÍSICA NA ACADEMIA VISANDO À FIDELIDADE DOS CLIENTES?

VIEIRA, Andre Leite

Com o tempo pode-se notar a evolução dentro das academias em relação a tecnologia e a criatividade de novas modalidades como Zumba, Crossfit, aerobox, entre outras, que sai da rotina simples da “velha” musculação, e que tenta manter a fidelidade da clientela preocupada com a saúde e a estética, vendo hoje a grande rotatividade de alunos que frequentam essas empresas. A pesquisa tem como objetivo geral realizar uma pesquisa sobre o serviço prestado pelo professor de Educação Física realizada com dez academias particulares em São José dos Pinhais, entrevistando cerca de 3 clientes de cada estabelecimento tendo como objetivos específico identificar os fatores que, segundo os alunos, determinam sua permanência na academia verificar características dos professores e as suas atitudes durante as aulas que influenciam na permanência dos alunos na academia, segundo a opinião dos clientes. Um dos critérios que se leva em conta quando classificar-se uma academia como “boa” ou não é o serviço prestado pelo profissional de Educação Física, nota-se que a cada dia aumenta-se a concorrência entre as academia, por isso é importante levar em consideração que os clientes estão cada dia mais exigentes, querendo o melhor resultado dentro de suas necessidades. Um bom atendimento ao cliente vem sendo o diferencial de algumas academias com isso os professores estão conseguindo a fidelidade de seus clientes rendendo outros serviços como o de Personal Trainer. Entretanto, esse trabalho ainda esta em processo de produção durante a disciplina de Metodologia da Pesquisa Científica, muitas coisas ainda devem ser pesquisadas e levantadas para novos discussões até o termino do mesmo.