

# the **CROSSFIT** JOURNAL ARTICLES

## Treinamento Profissional em Escalonamento

Greg Glassman

Os padrões expressos em “Treinamento Profissional” nesta edição — compromisso inabalável com o cliente e eficácia — guiaram tudo que Lauren e eu fizemos. Mais do que apenas a espinha dorsal da força e sucesso do CrossFit, acreditamos que foi a principal razão do nosso êxito.

Com este modelo, construímos uma prática que nos mantinha ocupados aproximadamente das 5:00 às 10:00 da manhã, de segunda a sábado. Esse horário nos proporcionou uma renda de seis dígitos baixos, o que é realmente incrível considerando que trabalhávamos juntos, com nossos amigos, impactando positivamente a vida das pessoas, e deixávamos as tardes livres para a família, lazer e estudo.

Treinar com a atenção e dedicação que trazemos à nossa prática, embora divertido e imensamente gratificante, também é exaustivo, e cinco compromissos por dia é o máximo que podíamos gerenciar sem uma queda inaceitável de energia, foco e, consequentemente, padrões profissionais.

Eventualmente, a demanda pelo nosso treinamento superou o tempo que podíamos profissionalmente dedicar ou estávamos dispostos a destinar. Em um esforço para acomodar mais atletas, começamos a realizar aulas em grupo.

Utilizávamos aulas em grupo para treinar algumas de nossas equipes esportivas e todos adoravam, tanto os treinadores quanto os atletas. A dinâmica social das aulas em grupo é extremamente poderosa. Se bem administradas, motivam um desempenho atlético raramente igualado no treinamento individual. A competição e camaradagem do grupo

nas aulas nos levou a dizer que “Os homens morrerão por pontos” e a reconhecer que CrossFit é “o esporte do fitness.”

As aulas em grupo também aumentam dramaticamente a receita de treinamento!

No entanto, existem duas desvantagens nas aulas em grupo. A primeira é o espaço: mais atletas requerem mais espaço para treinar, mas, felizmente, o espaço necessário para treinar dez pessoas não é dez vezes o requerido para uma, e um espaço adequado para um atleta pode servir bem a três ou quatro atletas.

A segunda desvantagem é que a redução da proporção de treinadores para alunos pode diluir os padrões de treinamento profissional que adotamos. Essa diluição natural, no entanto, pode ser compensada com o desenvolvimento, por parte do treinador, de um conjunto de habilidades que raramente se encontra.

Para conduzir aulas em grupo sem comprometer nosso foco característico e compromisso com o atleta, o treinador deve aprender a dar a cada membro do grupo a impressão de que está recebendo toda a atenção que teria em um treinamento individual, e isso requer uma habilidade de treinamento tremenda.

Só vimos essa habilidade se desenvolver completa e adequadamente de uma maneira: migrando gradualmente de sessões individuais para em grupo. Os treinadores que conduzem aulas em grupo sem crescer nelas normalmente não estão trabalhando com os padrões de treinamento profissional que descrevemos. Eles também parecem ter uma dificuldade desproporcional para preencher suas aulas.

de 3

Foi assim que Lauren e eu organizamos nossas aulas em grupo. Após anos trabalhando no limite da nossa capacidade individual, começamos a aceitar novos clientes agrupando-os com outros clientes individuais para formar sessões de um para dois.

Introduzimos a mudança para aulas em grupo dizendo aos clientes individuais que tínhamos boas notícias: "O custo do seu treinamento vai baixar e você vai conhecer um novo amigo." Quando houve resistência para compartilhar o tempo, propusemos um período de teste. Foi um sucesso total.

Estruturamos o pagamento de forma que um cliente que pagava, por exemplo, \$75 por sessão agora pagaria apenas \$50. Isso aumentou a receita por hora do treinador e reduziu os custos por sessão para os clientes, levando muitos a frequentar mais vezes. Quando nossos horários ficaram cheios e foi necessário adicionar uma terceira pessoa a cada grupo, reduzimos a tarifa individual para \$40 por sessão, e novamente, a receita por hora do treinador subiu e os custos do cliente diminuíram. Com cada novo atleta adicionado à sessão, as tarifas caem para o atleta e sobem para o treinador, e tudo funciona perfeitamente, a menos que haja a percepção de redução de atenção.

Todas as demandas sobre o treinador aumentam nessa situação. A atenção, o entusiasmo, a projeção da voz e o comprometimento devem crescer. É uma habilidade adquirida, realmente uma arte. Nosso objetivo é dar tanta atenção e presença "cara a cara" para cada participante que todos se sintam gratos por não terem recebido mais atenção. A mudança essencial é que o nível de escrutínio e crítica aumenta junto com a taxa de elogios e contribuições para cada cliente. O treinador fica extremamente ocupado. Não há como um novo treinador entrar nesse ambiente e se sair bem. (Imagine a queda dos padrões para aqueles treinadores que participam de suas aulas enquanto tentam liderá-las. Vemos isso com muita frequência, e a formação sempre é de qualidade inferior.)

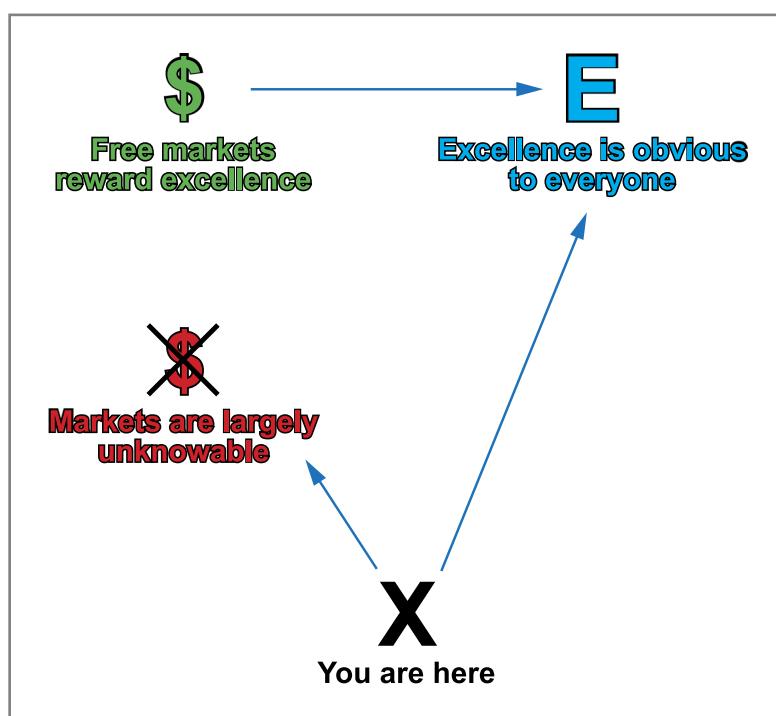
Em dois anos Lauren e eu

transformamos nossa prática individual em aulas em grupo sem aumentar o número de horas que trabalhávamos por semana, embora ambos mantivéssemos alguns clientes individuais selecionados. Cobrávamos \$15 por aula e tínhamos uma média de dez a quinze atletas por sessão.

Isso elevou substancialmente nossos rendimentos. Também deu um impulso muito notável à estabilidade da nossa prática. As flutuações sazonais devido às férias de verão e Natal desapareceram em grande parte. Com uma prática individual, quando três clientes que você vê duas ou três vezes por semana estão, por coincidência, de férias simultaneamente, os rendimentos são afetados. Não acontece o mesmo com as aulas em grupo.

Ao mesmo tempo que começamos a converter nossa prática de individual para aulas em grupo, lançamos o CrossFit.com. O lançamento do site foi motivado pelo mesmo compromisso com o cliente e a eficácia que motivou nosso treinamento. Não buscávamos aumentar nossos rendimentos, mas impactar favoravelmente mais pessoas com nosso treinamento. A diferença pode parecer insignificante, mas o público reconhece claramente a diferença.

As aulas em grupo, o site, este diário, nossos seminários e nosso programa de afiliados foram introduzidos para levar um treinamento de qualidade a mais pessoas. Cada um desses



as adições também aumentaram o valor do CrossFit para todos os envolvidos. Foram nossos clientes originais, de atendimento individual, que inicialmente participaram e se beneficiaram das aulas em grupo, assinaram o jornal, visitaram o site e participaram dos seminários. Cada expansão do CrossFit serviu a toda a comunidade.

Lauren e eu, e CrossFit, estamos em busca não de dinheiro, mas da excelência. A diferença, acreditamos, é a diferença entre o sucesso e o fracasso. A busca pela excelência é o núcleo do nosso plano de negócios.

Para muitos, o dinheiro é difícil de alcançar porque os mercados são imprevisíveis. Mas mesmo que os mercados sejam incertos, a excelência é evidente para quase todos, especialmente em mercados grandes e livres.

Se você puder aceitar as três premissas de que:

1. os mercados são em grande parte imprevisíveis 3 de 3
2. a excelência é evidente para todos, e
3. os mercados livres recompensam a excelência

torna-se evidente que o plano de negócios mais eficaz vem de alcançar a excelência e deixar que o mercado traga o dinheiro. A eficiência e eficácia deste paradigma são impressionantes.

Temos utilizado a busca pela excelência para guiar cada um dos nossos passos. Por exemplo, quando consideramos a última expansão do CrossFit Santa Cruz, não conseguimos determinar se seria financeiramente viável ou não. As variáveis eram muitas e as suposições muito incertas para convencer qualquer contador da sabedoria da expansão, mas quando fizemos a simples pergunta, “Melhorará a qualidade da programação e

a experiência de treinamento?” a resposta foi um sonoro “Sim!” Com a expansão, os números do CrossFit Santa Cruz triplicaram em seis meses, e o espaço adicional permitiu algumas melhorias e adições à nossa programação que não teriam sido possíveis de outra forma.

À medida que nossos seminários, jornal, site e programa de afiliados cresceram, entregamos as aulas em grupo a uma nova geração de treinadores CrossFit, que agora cobrem a maior parte dos custos gerais do CrossFit Santa Cruz. Isso nos deu, a Lauren e a mim, tempo e oportunidade para dedicar mais energia e recursos a novos projetos que apoiam e desenvolvem a comunidade CrossFit.

Greg Glassman é o fundador da CrossFit, Inc. e do CrossFit Santa Cruz, além de ser o editor do CrossFit Journal. Ele é um ex-ginasta competitivo e tem sido treinador de fitness e condicionamento físico desde o início da década de 1980.