RUFANDO BOMB NEWS Notícias sem rodeios

Domingo, 22 de Novembro de 2026

Verão e tendências no mundo fitness

PEDRO CRUZ

Pedro Cruz

O início do ano traz uma série de oportunidades para o setor fitness, especialmente em janeiro. É uma época marcada por resoluções de Ano Novo que incentivam muitas pessoas a buscarem um estilo de vida mais saudável. Além disso, o verão impulsiona ainda mais essa busca, com as academias registrando um aumento significativo no número de alunos, motivados por eventos sociais, férias ou a vontade de melhorar a forma física para aproveitar as atividades ao ar livre.

Este período é ideal também para as empresas do setor se alinharem às tendências que estão moldando o futuro do mercado, como apontado pela American College of Sports Medicine (ACSM). O uso de aplicativos de treino, por exemplo, tende a ganhar ainda mais destaque em 2025, sendo uma ferramenta essencial para o verão, quando a demanda por soluções práticas e rápidas cresce.

Esses aplicativos não apenas ajudam a aprimorar a experiência do usuário, como também oferecem ferramentas para retenção, por meio de ações como promoções temáticas e pacotes de curto prazo focados em resultados rápidos. Essas estratégias são perfeitas para atrair e manter alunos engajados, especialmente durante a alta temporada do verão.

Uma tendência comum no verão são os eventos gratuitos e os treinos ao ar livre, como aulas de ioga, funcional ou HIIT em praças e praias. A combinação de aplicativos de treino com atividades externas abre novas possibilidades para as academias.

Ao utilizar a tecnologia, é possível levar a experiência de treino para além das paredes da academia, permitindo um gerenciamento completo de treinos e a continuidade do atendimento ao aluno, independente de onde ele esteja.

Durante o verão, a busca por flexibilidade se intensifica, tornando essencial a integração entre a academia tradicional e os recursos digitais. A vantagem de ter planos de treino acessíveis por meio de aplicativos no celular, seja na praia, no parque ou em casa, proporciona uma experiência de conveniência que agrada a muitos. Além disso, essa flexibilidade permite que os alunos adaptem seus treinos à rotina mais variável das férias, sem perder de vista seus objetivos a longo prazo. Academias que utilizam tecnologia para oferecer esse tipo de adaptação têm mais chances de se destacar no mercado, pois atendem a um estilo de vida mais dinâmico e flexível, típico dessa época do ano.

O modelo híbrido, que une o presencial com o digital, se torna cada vez mais atraente. Ele oferece o melhor de dois mundos: a interação física e a motivação proporcionada pela academia, aliadas à autonomia e liberdade de treinar onde e quando o aluno desejar. Com essa flexibilidade, as academias não apenas ampliam suas opções de atendimento, como também aumentam as chances de manter seus alunos engajados

não só no verão, mas ao longo de todo o ano.

Para garantir a fidelização dos alunos, é fundamental oferecer um atendimento de qualidade e acompanhamento constante.

Ajustar os planos de treino de acordo com os objetivos individuais e garantir que os alunos vejam resultados concretos é essencial. Além disso, manter uma comunicação constante, por meio de aplicativos ou mensagens diretas, ajuda a reforçar o vínculo e o compromisso da academia com o sucesso do aluno. Quando os alunos percebem que a academia é uma parceira em sua jornada de saúde, o engajamento e a fidelização são naturalmente ampliados.

Pedro Cruz é *CEO da Tecnofit, plataforma de gestão focada no segmento fitness e bem-estar. Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Técnica de Lisboa, o especialista conta com 15 anos de experiência na área de Tecnologia e Mercado Digital.*