

I GRANDI SPECIALI / IL FUTURO DEL FITNESS

LA PALESTRA

INNOVATION

CLUB

4.0

ECCO LE NUOVE TECNOLOGIE

D-WALL

Lo Specchio digitale di TecnoBody



Balance



Power



Functional Training



LA PALESTRA

Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. Api Editrici S.r.l. con il N° 32109. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono esclusivamente le opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore, che dichiarano di avere le specifiche conoscenze necessarie. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori.

Dati e caratteristiche tecniche dei materiali e dei prodotti che vengono presentati nella rivista sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La presentazione di prodotti è a titolo gratuito, le eventuali presentazioni sponsorizzate sono indicate come tali. La Api Editrici S.r.l. declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Editrici S.r.l. ma anche di terzi cui la stessa Api Editrici abbia autorizzato la pubblicazione. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito.

Copyright Api Editrici S.r.l. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.

AVVERTENZA - I contenuti degli articoli di questa rivista non hanno valore prescrittivo, ma solo informativo e culturale. Tutti i nostri consigli e suggerimenti vanno sempre sottoposti all'approvazione del proprio medico.

*NOTA INFORMATIVA SUGLI INTEGRATORI ALIMENTARI

Leggere attentamente l'etichetta apposta sul prodotto. In ogni caso richiedi il parere del medico o del farmacista. Il prodotto è controindicato nei casi di patologia epatica, renale, in gravidanza e al di sotto dei 12 anni. Gli integratori non sono da intendersi come sostituti di una dieta variata. Non superare la dose consigliata. Tenere fuori dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni di età.

SOMMARIO



6 Il centro di comando della palestra

9 Software gestionale consigli per gli acquisti

12 TeamSystem La digitalizzazione delle aziende fitness

14 Quale software gestionale? Aspetti da valutare

16 Il Virtuale al servizio delle palestre

18 REALVT la nuova frontiera del fitness

20 LO STREAMING per coinvolgere una clientela più ampia

23 E-SPORT una sfida ambiziosa e futuristica

26 La realtà aumentata entra nel fitness

28 EMS TRAINING tecnologico e redditizio

30 D-WALL lo specchio digitale e innovativo

33 Canali System la rivoluzione auxotonica

34 Neovis GYM TECH L'allenamento intelligente

36 Personal Training 4.0 "Miha Bodytec shop in shop"

38 Keiser Functional Trainer il valore dell'aria compressa

40 Reaxrun Real Running come correre su strada

42 Ambienti confortevoli e tecnologici

44 PRAMA stazioni innovative per il functional training

46 App e strumenti intelligenti

48 Round da 600K per SportClubby la piattaforma social per lo sport

50 WeFit il primo marketplace per trainer

EMS-TRAINING A GLOBAL MOVEMENT!

miha bodytec
made in germany

PERSONAL TRAINING - EMS STUDIO - MOBILE - SHOP IN SHOP





IL CENTRO DI COMANDO DELL'AZIENDA SPORTIVA

Dotarsi di un software gestionale di buon livello diventa oggi essenziale

Nel mondo del wellness investire risorse (economiche e non solo) nel rendere più moderna e tecnologica la propria azienda sportiva comporta:

- ⇒ processi aziendali più semplici da gestire e più efficienti nei risultati;
- ⇒ un dispendio minore di risorse in attività a basso valore e un maggiore focus sul core *business* del centro;
- ⇒ maggiore facilità ed efficacia nel monitoraggio e nel controllo costante delle attività svolte tale da rendere l'azienda più agile e flessibile;
- ⇒ un ambiente più adatto ad accogliere e soddisfare le esigenze delle nuove generazioni (i "millennials" e la "generazione z").

In tale contesto, è evidente che il **software gestionale** gioca un ruolo cruciale. Esso infatti

ti rappresenta il centro di comando dell'azienda sportiva che raccoglie e monitora tutte le informazioni e crea le condizioni ideali per prendere decisioni corrette sul funzionamento di ogni procedura aziendale.

Pensiamo ad esempio alla semplice emissione di una ricevuta fiscale o fattura: quanto tempo questa semplice operazione fatta in modalità tradizionale (a mano), moltiplicata per il numero di clienti del centro, toglie ad attività ben più importanti quali, ad esempio, l'assistenza clienti o le attività di *marketing* e vendita? Inoltre la **semplificazione dei processi di vendita e di pagamento** (ad esempio grazie all'uso di soluzioni *mobile* e di sistemi di pagamento digitali) rende più efficiente la gestione aziendale e aumenta la percezione di qualità, modernità e semplicità di fruizione del servizio da parte dell'utente del centro.

Allo stesso modo, poter **monitorare e controllare ogni aspetto della gestione** (dal semplice numero dei tesserati al numero degli accessi, dalla stagionalità degli ingressi all'efficacia di determinate azioni commerciali, dal raggiungimento di obiettivi di budget prefissati alla riconciliazione dei pagamenti, e così via) consente all'azienda sportiva di incrementare notevolmente il proprio business sfruttando appieno tutte le informazioni disponibili e accorciando le distanze con i bisogni del cliente. Non meno importante è l'aspetto di **adeguamento alle normative vigenti**: il sistema gestionale rappresenta infatti un elemento cardine per l'adeguatezza al contesto normativo a cui un'azienda sportiva ha l'obbligo di attenersi quotidianamente. Due esempi su tutti sono **il recente regolamento europeo (GDPR)** in vigore dal 25 maggio 2018 e **la fatturazione elettronica obbligatoria** dal 1° gennaio 2019, che portano enormi cambiamenti all'interno dei processi aziendali e per i quali il supporto del sistema gestionale può semplificare i processi al punto da rendere questi doveri un vantaggio competitivo.

Fausto Zorzi

Il software gestionale raccoglie e monitora tutte le informazioni del centro fitness e crea le condizioni ideali per prendere le decisioni più corrette sulla procedura aziendale migliore da adottare



SOFTWARE GESTIONALE CONSIGLI PER GLI ACQUISTI

Un semplice vademecum
che può esservi di aiuto per capire
a quale software gestionale votarvi

Oggi, fortunatamente, esistono fantastici strumenti informatici che possono aiutarvi a gestire la vostra società e aumentare/migliorare la fidelizzazione dei clienti, se non addirittura aiutarvi ad acquisirne di nuovi. Il problema più grande resta trovare lo strumento che fa al caso vostro. Vi riassumo un basilare vademecum che a mio avviso può esservi di aiuto:

1. Cercate (o fate cercare da una persona di vostra fiducia) sul web, senza paura di digitare frasi lunghe; non scrivete semplicemente "gestionale palestra", ma esattamente quello che cercate restando nelle 10 parole circa. Oggi le nuove tecniche con cui i produttori si indicizzano vi permettono di trovare proprio quello che volete. Scoprirete che potrebbe bastarvi un unico strumento per risolvere tutte le vostre necessità o magari più di uno (per esempio uno per le prenotazioni, uno per i pagamenti rateizzati, ecc.).
2. Il passaparola è, e resterà, sempre la scelta migliore perché dà informazioni obiettive su quel prodotto o servizio, però, attenzione, non precludetevi la possibilità di conoscerne altri: fate comunque la ricerca descritta sopra.
3. Scegliete un sistema che funzioni in "cloud", ossia che non sia installato fisicamente sul vostro computer ma che potete utilizzare da qualsiasi pc o smartphone collegato a internet, ovunque voi siate.

>>

4. Scegliete uno strumento che abbia un'app: il vostro cliente ormai se l'aspetta, vuole avere velocemente tutte le info del vostro centro senza andare sul sito o chiamarvi. Per esperienza vi assicuro che preferisce prenotarsi da lì. Oggi i dati di accesso a qualsiasi informazione da smartphone rispetto al computer vi lascerebbero stupefatti, e crescono in modo esponenziale.



5. Nel caso dell'app potete facilmente verificare che sia realizzata da un'azienda consolidata, andando a controllare dei dati sui negozi virtuali di Google (Android) e di Apple (iPhone). Lì, il feedback degli utenti finali è reale e impietoso. Più recensioni sono presenti, meglio è. Guardate che la votazione sia possibilmente superiore a 4. Dallo store di Google (c'è solo lì) verificate il numero di scaricamenti: sopra ai 10mila, per dire, significa che il prodotto è diffuso e utilizzato. Dallo store di Apple (c'è solo lì) in "cronologia versioni" controllate da quanto esiste l'App.

6. I servizi informatici costano sempre meno: questo non è necessariamente un segno di bassa qualità. Sceglietene possibilmente uno i cui costi siano proporzionali alle entrate del vostro centro. Ce ne sono. La stagionalità del vostro settore vi spinge per forza a questo tipo di scelta.

7. Alla fine, selezionatene almeno due e poi fate la vostra valutazione sulla base delle funzioni in relazione al prezzo. Non scartate mai a priori le funzioni/novità che uno strumento vi propone... magari proprio lì si nasconde la chiave per risolvere un problema che non sapevate neppure di avere.

Luca Zivelonghi

gymtrainer

Il sistema più semplice ed economico di gestione corsi e schede di allenamento, con App per la prenotazione.

CREA SUBITO IL TUO ACCOUNT GRATUITO SU WWW.GYMTRAINER.NET

L'app per le prenotazioni con i più alti voti degli utenti sugli store Apple e Android.



I costi: Nessun abbonamento. Nessun pagamento iniziale. Nessun vincolo futuro. Inserimento gratuito di tutti gli utenti nei primi 30 giorni. Dopo il primo mese, pagamento di **euro 1 + IVA** solo per ogni inserimento di un nuovo utente nell'anagrafica, **UNA VOLTA PER SEMPRE**. **Se richiedi un tutorial gratuito su skype, avrai due mesi per l'inserimento gratuito.**

**SCOPRI CHE
COSA
CI RENDE
DIFFERENTI**

PaviFLEX
PAVIMENTI PER PALESTRE



www.paviflex.it

IL DIGITALE COME LEVA FONDAMENTALE PER IL BUSINESS DELLE PALESTRE



Con l'Ing. Ivano Luison, presidente e ad di TeamSystem Wellness, parliamo di digitalizzazione delle aziende fitness e delle numerose potenzialità offerte dai software gestionali più all'avanguardia

Ing. Luison, a che punto siamo con la digitalizzazione delle aziende fitness?

Siamo a un punto di svolta, in cui l'innovazione digitale ha impattato fortemente sulla vita dell'utente finale. Noi da diversi anni abbiamo annunciato l'arrivo di questa trasformazione e l'opportunità, per i titolari di palestre, di cavalcare quest'onda. Oggi è un dato di fatto e deve essere considerata una leva fondamentale per il business. Questo momento rappresenta uno spartiacque tra coloro che riusciranno a introdurre e stare al passo con questa rivoluzione e coloro che invece ne saranno tagliati fuori.

Quante palestre oggi in Italia usano software gestionali adeguati?

Il mondo sportivo oggi sta reagendo e la digitalizzazione comincia a essere presente in molte realtà, tuttavia non è la parte più significativa. Parliamo di una percentuale del 20-25% rispetto al totale.

Quali sono, a suo avviso, i motivi principali di questo ritardo?

In generale direi l'incapacità di approccio verso questi strumenti, e il non saper o voler modificare le proprie modalità di rapporto con i clienti, rimanendo aderenti a vecchi comportamenti e pratiche per una sorta di paura a lasciare la propria "zona di confort".

Può farci qualche esempio?

Uno degli investimenti per noi maggiori è stato quello di integrare e realizzare tutte le strutture in termi-

ni tecnologici per dare la possibilità all'impresa di automatizzare uno dei processi più complessi che riguarda la parte dell'incasso ricorrente con il pagamento ad abbonamento periodico oppure quello che si chiama *subscription economy*, ovvero la capacità di far iscrivere un cliente a un abbonamento non definito nel tempo, che si rinnova in automatico, come avviene per tante tipologie di servizi oggi in uso (vedi Amazon, Netflix ecc.). Eppure il mercato delle palestre non è pronto e non sa come gestire questo tipo di sistema...

Andando ad analizzare i risultati ottenuti dai clienti più illuminati, invece, quelli che hanno accolto queste innovazioni, si evidenzia un aumento di ricavo del 20-30%, solo aprendo all'interno della stessa struttura un modello a "subscription". Il rapporto di un cliente con un centro sportivo non dovrebbe avere una scadenza, perché star bene è un obiettivo per la vita. Dovrebbe quindi essere l'utente, quando lo ritiene opportuno, a chiedere la revoca, e non il gestore di palestra a imporre la scadenza e poi ritrovarsi ogni volta a lavorare in maniera ossessiva sul rinnovo, per cercare di mantenere il cliente.

Quali sono le funzionalità dei software gestionali che vengono meglio usate oggi dai club?

Sicuramente i centri che fanno ricorso a software gestionale in generale ben usano tutta la parte relativa al marketing, customer care e cura del cliente. Ovvero sanno usare tutte le informazioni che raccolgono



sugli utenti per adottare strategie di marketing e fare proposte mirate e rispondenti ai loro bisogni.

E quali sono invece le funzionalità poco o per nulla sfruttate?

Ci sarebbe la possibilità di liberarsi di tutta la carta e di rendere tutto digitalizzabile (dai contratti alla privacy ecc.) con un notevole risparmio di costi, di tempo e di praticità, ma ancora siamo lontani da questo traguardo. E poi c'è tutta la parte web e mobile, ovvero la capacità di offrire ai clienti un sistema che consente di poter accedere al centro sportivo da fuori tramite lo smartphone, tablet e interagire in ogni modo possibile (effettuare pagamenti, scaricare la fattura, registrarsi alle lezioni, prenotare la visita medica ecc.). Ma oggi solo un 5-10% di chi possiede un software gestionale dotato di queste funzionalità sfrutta questo tipo di offerta.

Su quali ambiti state investendo di più?

Sulla semplificazione del processo operativo, per creare all'interno del gestionale delle aree ristrette per operatori che hanno compiti specifici in maniera da rendere molto più semplice l'approccio al prodotto e più limitata l'area di manovra.

Fornite anche un servizio di assistenza e consulenza ai clienti?

Quello che vendiamo al cliente è un rapporto continuativo per consentirgli di accedere a queste risorse

in maniera sicura e soddisfacente. Forniamo assistenza tecnica praticamente illimitata per i casi di imprevisti o richieste varie e in più una consulenza e una formazione approfondita, utile a risolvere specifiche richieste e ad aprire gli occhi sulle potenzialità del sistema.

Che cos'è la TeamSystem Wellness Academy?

Si tratta di una divisione all'interno dell'azienda affidata a figure specializzate sulla gestione manageriale dei centri fitness, che offre una serie di servizi che vanno dallo studio di fattibilità di un centro, alla gestione dell'aspetto di start-up, dalla formazione della forza vendita, all'impostazione del listino, al temporary management ecc.

Ci spiega in cosa consistono i contenuti del webinar e del TG?

Creiamo settimanalmente video e webinar che sono dei corsi on line gratuiti per clienti e non clienti. Inoltre ogni mese diffondiamo il tg, un video dedicato che raccoglie una serie di novità, curiosità, case history e best practice in una modalità breve e informativa, tipo telegiornale, con lo scopo di incuriosire ed ispirare al miglioramento continuo.

 wellness.teamsystem.com
 wellness@teamsystem.com
 +390423760608

QUALE SOFTWARE GESTIONALE? ASPETTI DA VALUTARE

La scelta del sistema gestionale “giusto” è una scelta importante, che fa la differenza, e che può portarvi ad agevolare e rendere più veloci e sicure tutta una serie di operazioni di routine, lasciandovi il tempo per concentrarvi sulla soddisfazione della clientela.

Durante la fase di selezione del sistema gestionale è necessario valutare con attenzione svariati aspetti a mio parere fondamentali:

⇒ **Completezza e scalabilità del prodotto** per supportare la crescita e l'evoluzione del business del centro e non di esserne ostacolo. Ad esempio, se una palestra con il tempo decide di aggiungere la gestione di una piscina non dovrebbe trovarsi costretta a cambiare il software gestionale, ma semplicemente di poterlo implementare aggiungendo le nuove funzionalità necessarie;

⇒ Essere “**cliente centrico**” per gestire a 360 gradi tutte le informazioni che ruotano attorno ai clienti, così da poter costruire prodotti e servizi profilati sulle preferenze ed abitudini dei propri utenti;



⇒ **Fornire adeguati strumenti di lavoro:** ad esempio, un sistema gestionale dovrebbe poter gestire la creazione di report specifici di analisi dei dati, oltre a permettere efficaci azioni di marketing e comunicazione;

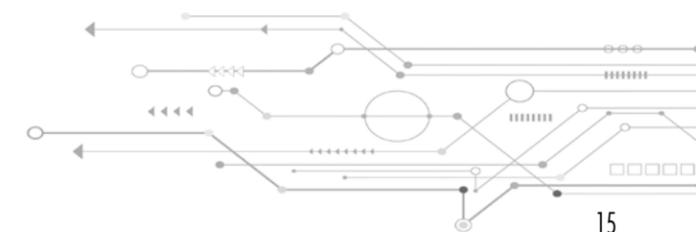
⇒ **Garantire un'adeguata esperienza utente:** trasformare il processo di informazione, acquisto, pagamento e fruizione dell'utente del centro in un'esperienza memorabile e unica. Ad esempio, offrendo l'area riservata del sito o l'App mobile per iscrizioni, prenotazioni, acquisti, programmi di allenamento ecc., i sistemi di automazione degli accessi, docce, phon e serrature; i totem e le casse automatiche self-service, ecc.;

⇒ **Rispetto delle normative, fiscali e privacy in primis:** ad esempio essere in conformità con il GDPR operativo da maggio 2018 e con la fatturazione elettronica, prossimo obbligo da gennaio 2019.

I punti sopra evidenziati sono le condizioni minime necessarie che un imprenditore sportivo deve valutare nel processo di digitalizzazione della propria azienda. In tutto questo anche il fornitore del software gioca un ruolo chiave: occorre ricercare solidità, passione e competenza, non un semplice fornitore di servizio, bensì un vero e proprio abilitatore di competenze digitali.

Andrea Amato

Prima di acquistare il software gestionale della vostra palestra, accertatevi che abbia a disposizione tutte le funzionalità indispensabili oggi per renderla un centro fitness tecnologicamente avanzato e in linea con le esigenze di una clientela sempre più digitalizzata e connessa



IL VIRTUALE AL SERVIZIO DELLE PALESTRE

Sfruttare lo streaming per allenarsi da qualsiasi luogo, rimanendo connessi con la propria palestra

L'origine del virtuale di successo nel fitness risale alle prime videocassette di Jane Fonda, con la sua lezione di aerobica da seguire davanti alla TV collegata a un videoregistratore. Era il 1982 e quella è stata la cassetta VHS più venduta di sempre, dimostrando che già allora esisteva una straordinaria richiesta per fare attività fisica di quel tipo.

Da allora la tecnologia ha fatto passi enormi trasformando silenziosamente la nostra vita. Ci evolviamo assieme ai nostri strumenti: cambiano gli strumenti e gli strumenti cambiano noi, è un ciclo che si ripete. Quella videocassetta è divenuta prima un DVD, poi con l'avvento di internet migliaia di lezioni sono passate on line, andando ad alimentare quel video streaming che oggi occupa il 57% di tutto il traffico in rete, ed il prossimo anno arriverà all'80%.

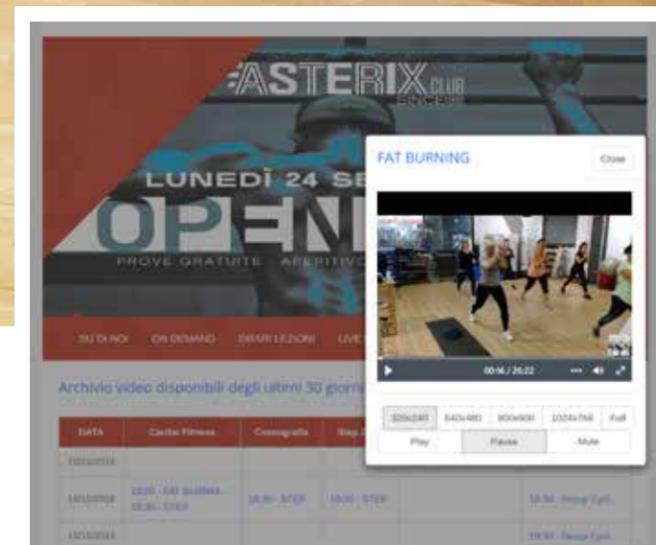
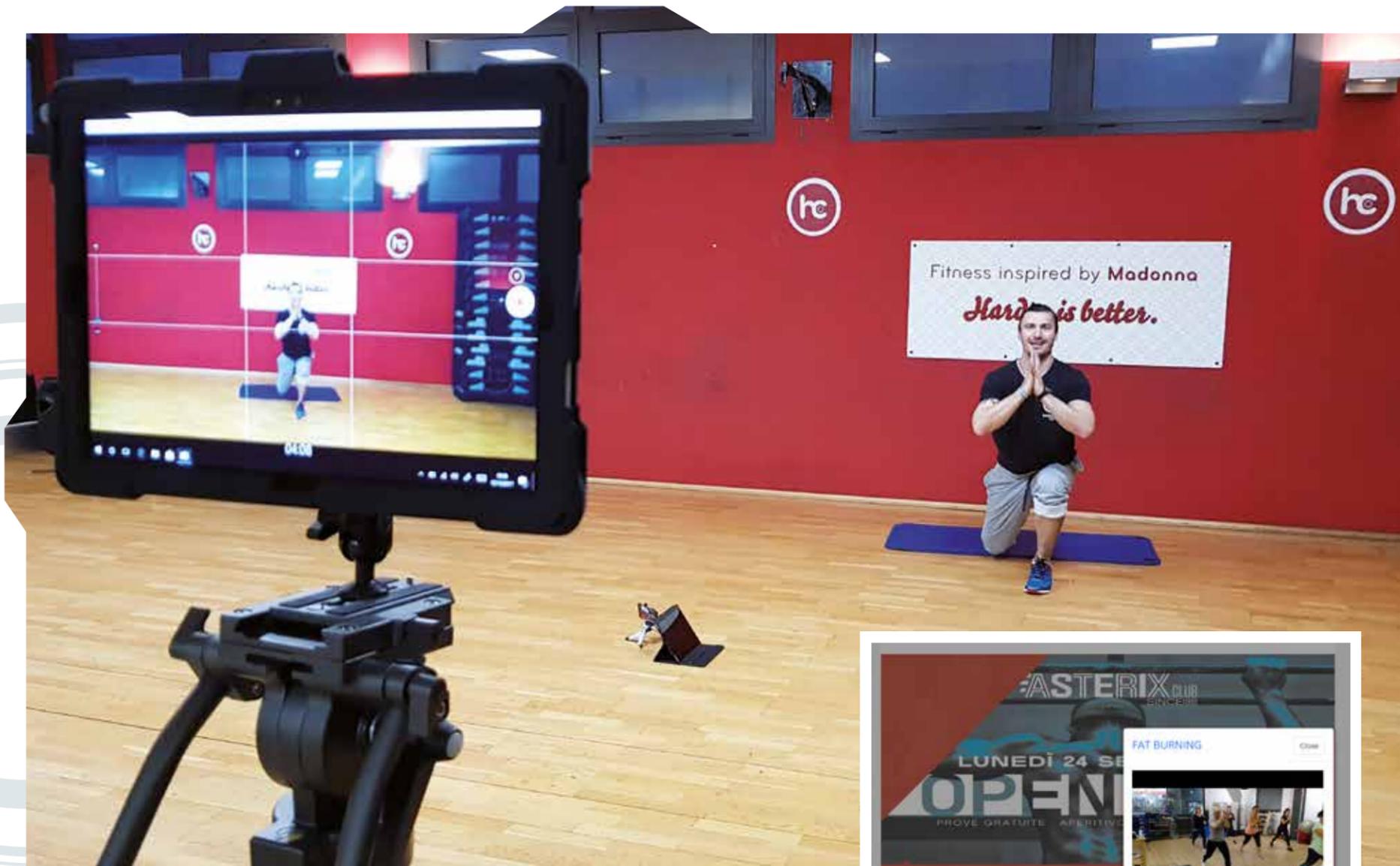
Nel fitness questa proposta si è sin dall'inizio concentrata sui fruitori finali, puntando a "disintermediare" la palestra. Questo concetto è alla base di molte altre offerte via internet, dove il servizio mette direttamente in contatto il produttore con il consumatore, come è avvenuto con la musica in modo pressoché totale, ma quasi ogni forma di commercio e di servizi sta subendo una pressione simile. Sia il contenuto dei corsi in cassetta di Jane Fonda, quello delle svariate applicazioni per cellulare e tablet, sia la sconfinata offerta di lezioni pre-

sente oggi on line, passavano e passa direttamente da chi le produce al fruitore finale.

Quindi il Virtuale è solo una minaccia per le palestre e per gli istruttori?

Assolutamente no, perché **le cose stanno rapidamente cambiando**. La prima offerta virtuale che abbiamo visto arrivare nei centri fitness è un'alternativa all'istruttore, con corsi che vengono proiettati più o meno continuamente nelle sale, dove al posto del trainer i clienti seguono un video davanti a uno schermo, o nei rari casi più evoluti una scenografia con ambientazioni quasi cinematografiche.

Sono però arrivati anche **altri servizi di streaming trasmessi live e on demand dai club**,

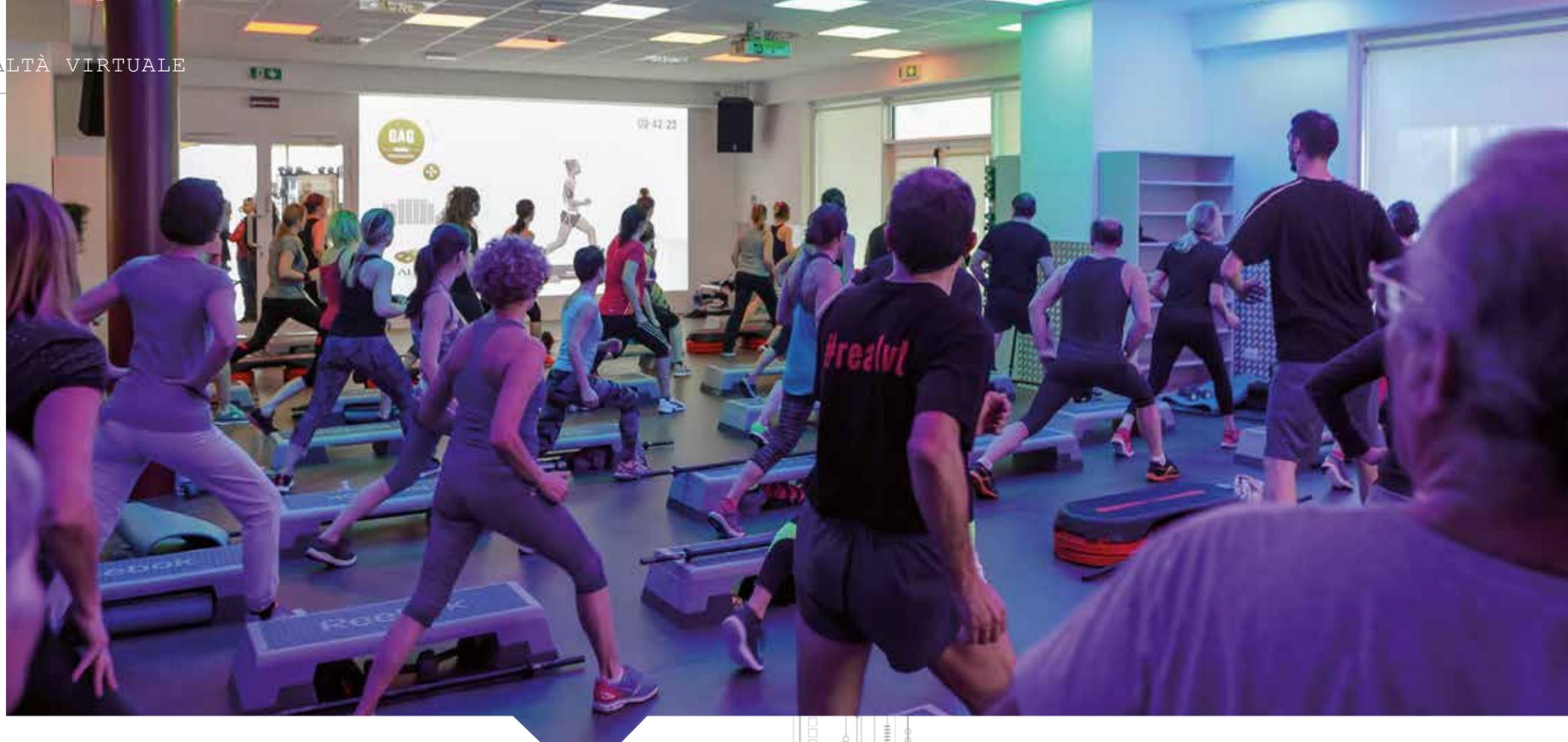


dove finalmente il rapporto tra palestra, istruttore e utente finale si evolve: internet diventa il media di sviluppo invece che il disintermediatore. Con queste nuove forme di virtuale il cliente ha l'esperienza fisica all'interno del suo centro - che rimane un'offerta ineguagliabile dal digitale - ma può restare in contatto con il suo istruttore abituale e il gruppo a cui sente di appartenere anche quando non li può raggiungere, **seguendo il corso da qualsiasi luogo, attraverso un pc, un tablet, uno smartphone o una TV**. Si crea così un nuovo valore per il costo dell'abbonamento anche quando non si va in palestra.

È evidente che oggi, se si vuole sfruttare la tecnologia, gli strumenti ci sono anche per gli operatori, ed altri arriveranno, come la realtà virtuale e quel-

la aumentata, appena sarà risolta la limitazione dei visori attuali. I clienti sono da tempo pronti per queste nuove proposte, e probabilmente ormai ne sentono la mancanza. Il cambiamento non può essere evitato, fornisce le opportunità per le innovazioni, dà la possibilità di dimostrare la creatività e di lavorare in modo redditizio. La porta verso la trasformazione digitale è aperta, basta volerla attraversare.

Vincenzo Lardinelli



quello di “aggiungere” realtà alla realtà. Il trainer, proiettato a grandezza naturale, ci immerge in una lezione coinvolgente grazie ai sistemi audio video di ultima generazione, mentre l’istruttore in sala può correggere in *real time* la singola persona che si sta allenando”. Insomma, una sorta di realtà aumentata che va molto al di là del concetto di “virtuale”. «Inoltre i trainer – continua Valentino – potranno essere contattati personalmente sul canale social RealVT per chiedere consigli sugli allenamenti. Entrando a far parte della community Very Trained People poi, gli utenti potranno scambiare opinioni e condividere le proprie esperienze su scala nazionale, arricchendo così il proprio bagaglio esperienziale». RealVT quindi si propone non semplicemente come “fornitore” di lezioni virtuali, ma come punto di riferimento di una nuova frontiera del fitness, mixando abilmente esigenze personali, risorse strutturali e tecnologia di altissimo livello e soddisfacendo i bisogni di tutti.

Con RealVT la palestra apre le porte al futuro.

REALVT LA NUOVA FRONTIERA DEL FITNESS

Libertà di orari, lezioni sempre nuove e una community con cui condividere l’esperienza di allenamento

Immaginate un mondo in cui essere padroni del proprio tempo, in cui dovere e piacere si armonizzano perfettamente, un mondo in cui poter andare in palestra quando più fa comodo, trovando sempre la lezione preferita ad attenderci. E se questo mondo fosse reale?

Grazie alla tecnologia avanzata del sistema RealVT, oggi possiamo tornare a essere padroni del nostro tempo, ottimizzandolo e massimizzandone l’effica-

cia. Lezioni sempre nuove, tenute da trainer professionisti certificati, proiettate in sale appositamente attrezzate per rendere l’esperienza del Virtual Training il più coinvolgente possibile e, soprattutto, in grado di poter essere replicate in loop, ampliando al massimo la flessibilità di orario.

«Il nostro intento – spiega Roberto Valentino, direttore commerciale di RealVT – non è quello di “togliere” qualcosa di reale sostituendolo col virtuale, ma

Rokepo Srl
Tel 051 6167254
www.raealvt.it
commerciale@realvt.it

#VERY
TRAINED
PEOPLE

LO STREAMING IN PALESTRA PER COINVOLGERE UNA CLIENTELA PIÙ AMPIA



Raccogliamo il punto di vista di Alfredo Venturi, presidente dell'Indoor Cycling and Fitness Federation, sullo streaming come nuovo strumento e risorsa all'interno dei club

Con Alfredo Venturi ci conosciamo dai primi anni 2000, ed insieme abbiamo collaborato ad eventi davvero speciali. Ci siamo ritrovati con la solita sintonia ed entusiasmo visionario a far partire questa nuova realtà dello streaming dai Club.



IN FOTO DA SINISTRA: Alfredo Venturi, presidente dell'Indoor Cycling and Fitness Federation (ICYFF) e Vincenzo Lardinelli, fondatore di FlitFit, la startup innovativa che fornisce la piattaforma per lo streaming dai Club.

Alfredo, quali pensi che siano i vantaggi per Asterix, il vostro Club di Sasso Marconi, ora che state trasmettendo le prime lezioni in streaming?

Sin da quando mi hai iniziato a raccontare FlitFit ho pensato a come riproporlo nella mia realtà, ed in effetti dare la possibilità ai clienti di continuare a restare in contatto con il proprio Club anche quando sono lontani è una grande opportunità che oggi la tecnologia ci offre in modo semplice. Senza dover rispettare orari o altri vincoli, i soci possono continuare ad allenarsi in streaming da qualsiasi luogo, con il loro gruppo ed il proprio istruttore. È una grande opportunità ed un nuovo valore per l'abbonamento anche quando si è al di fuori della palestra.

Pensiamo anche agli eventi che nella tua lunghissima esperienza ti hanno portato in tutto il mondo. Come ritieni che potranno beneficiare di questa nuova tecnologia?

Come organizzatori ci siamo costantemente sforzati di mantenere la nostra offerta all'avanguardia, ma malgrado il grande dispiegamento di mezzi e di risorse umane, rimane di solito la sensazione

di non aver dato davvero a tutti la possibilità di far parte di quella esperienza unica, straordinaria e irripetibile. Anche in questo caso lo streaming è il nuovo strumento per coinvolgere chi non è riuscito ad essere presente, e magari una nuova risorsa per i Club, che potranno organizzare delle lezioni speciali all'interno delle loro realtà collegandosi online con l'evento.

Un altro aspetto di cui si discute molto è il rapporto tra fitness in streaming e trainer. Chi lo vede come una minaccia e chi come un trampolino di lancio. Alcuni come Les Mills dicono che il futuro è virtuale, tu come la pensi?

Ho formato migliaia di istruttori e capisco se quando gli parli di streaming alcuni di loro lasciano trapelare più o meno apertamente il timore di perdere quell'esclusività, quella relazione di contatto unico tra il cliente e la loro proposta. Credo però che debbano capire le evoluzioni che stanno arrivando, la necessità anche per loro di adeguarsi alla trasformazione digitale, che non farà sconti a chi rimane indietro. Con lo streaming il presenter avrà l'opportunità di



VINCENZO LARDINELLI fondatore di FlitFit, è stato l'ideatore e sviluppatore del Balena 2000, un centro sportivo multifunzionale sulla spiaggia di Viareggio, nonché nazionale juniores di nuoto e capitano del Friesian Team, campione italiano di triathlon nel 1998



ALFREDO VENTURI presidente dell'Indoor Cycling and Fitness Federation (ICYFF)

proporre il proprio talento ad una platea sconfinata, e quindi il suo valore può varcare i limiti delle mura del club ed essere riconosciuto su palcoscenici e mercati molto più vasti. Anzi, credo che tra le nuove caratteristiche che verranno, e a dire il vero già vengono richieste ad alcuni di loro, ci sia la capacità di risultare coinvolgenti anche in video.

Quindi come stai vivendo questa tua nuova avventura nel cloud?

Sono in fibrillazione per questa esperienza così diversa. Abbiamo ormai terminato la fase dei test e non vedo l'ora di poter sfruttare questa opportunità, ma non solo per l'indoor cycling. Sono in molti a seguirmi in diverse parti del mondo, ed anche oltre oceano vorrebbero partecipare alle nostre lezioni; poter tornare costantemente ed in maniera strutturata in contatto con loro mi dà una forte motivazione.

Non solo Peloton e la rivoluzione che sta proponendo, ma altri come Mirror, Tonal, Hydrow, CityRow, Rumble, propongono attrezzi da home fitness per sostituire la Palestra. FlitFit può es-

sere una nuova opportunità anche per i produttori di attrezzature da home fitness che non vogliono vendere alternative all'andare in palestra?

Questo è il concetto fondamentale, la visione più nuova e mentalmente più aperta. Qua non si parla di sostituire il Club, ma di rendere la sua offerta più completa. Si mantiene l'esperienza unica e insostituibile in palestra, ma ora viene completata con l'offerta in streaming che consente di rimanere sempre nello stesso ecosistema di allenamento. Se si capisce questo concetto, che magari non è di così immediata comprensione, c'è l'illuminazione e si aprono degli scenari nuovi con opportunità straordinarie che ognuno può interpretare a suo modo

L'intervista completa la potete trovare sul canale YouTube o sulla pagina Facebook di Flitfit all'indirizzo www.facebook.com/Flitfit/videos/731718250285486/

Vincenzo Lardinelli
Flitfit
Tel. 050 7916457
www.flitfit.com



E-SPORT NUOVA OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER I CENTRI FITNESS

Fitness e videogiochi: matrimonio possibile. Ecco alcune idee per implementare l'offerta e i servizi del proprio centro con gli sport elettronici.

Gli *e-Sport* (electronic-sports), sono conosciuti in Italia come sport elettronici o giochi elettronici competitivi. Si espletano in piattaforme di gioco virtuali create mediante l'uso di sistemi elettronici o informatici e fondate in ogni loro fase sull'interazione uomo-computer. L'elemento competitivo sta alla base della stessa definizione di *e-Sport*: la sfida può avvenire tra un giocato-

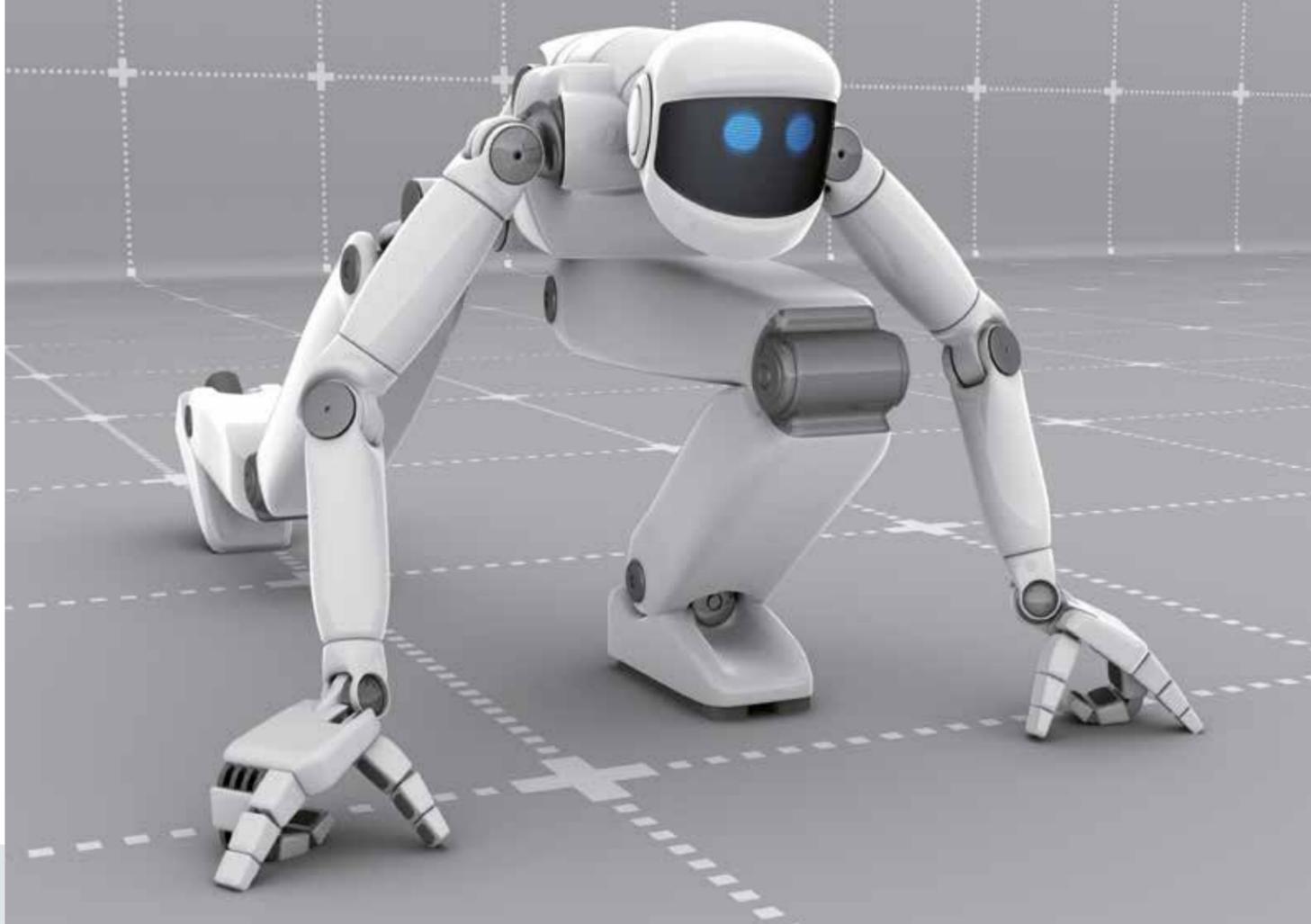
re e un software o tra semplici giocatori, disposti in singolo o schierati in squadre alla conquista di un obiettivo comune.

Ad oggi esistono molte tipologie di videogiochi riuniti sotto apposite macrocategorie che semplificano e danno ordine a un panorama variegato e complesso.

Il recente rapporto condotto da AESVI in collaborazione con Nielsen segnala una base di fan italiana di 260mila giocatori che quotidianamente si collegano, giocano o si interessano a eventi inerenti all'universo e-Sport. Di questi, **ben novantamila dichiarano che sarebbero interessati a partecipare ad attività e-sportive dal vivo e "on set"**, reclamando e invocando l'assenza di luoghi hi-tec in cui risulti possibile video-giocare o interagire "al top" della connessione. Ecco che



Foto scattata in un centro fitness Due Fit Club Barcellona a giugno 2018, con un esempio di sala LAN



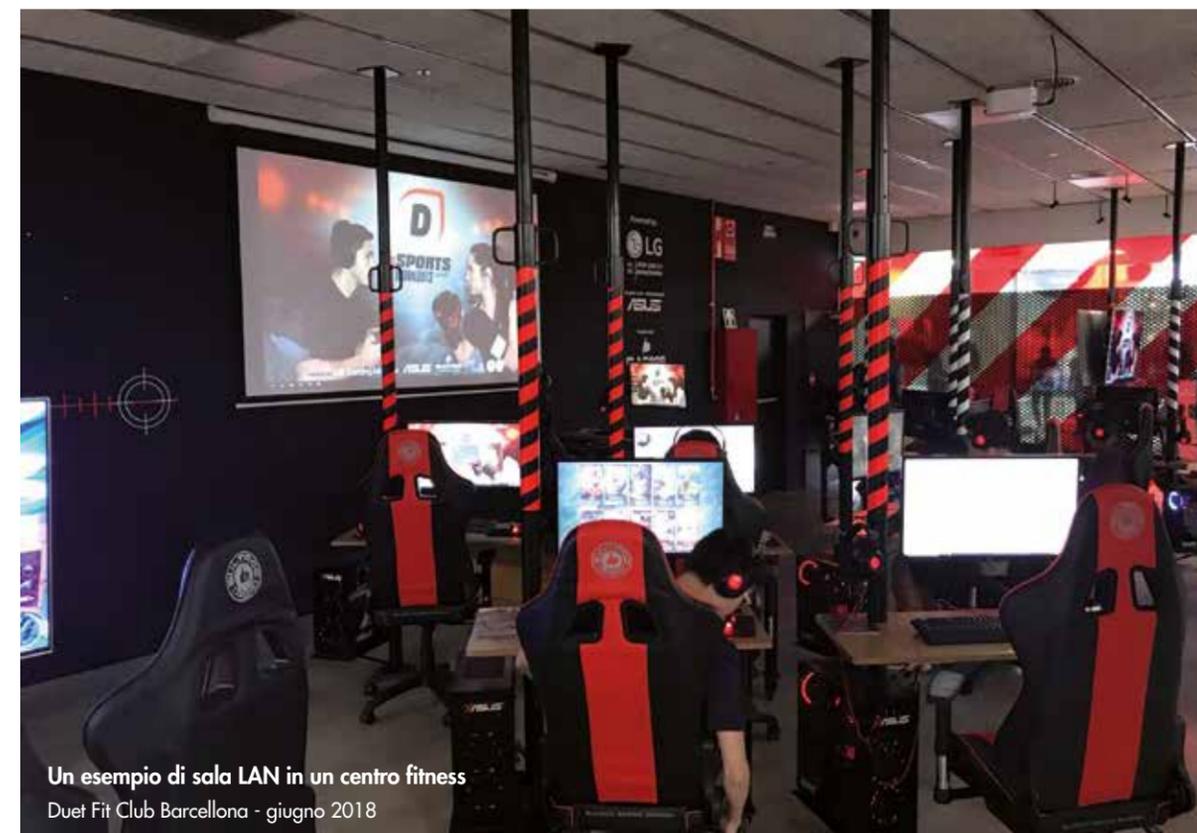
questo indicatore, sommato a quello della crescita dello sviluppo di eventi dal vivo, diventano gli elementi che più di altri denotano le potenzialità di sviluppo e per i quali può diventare determinante il contributo di un qualsiasi centro sportivo polivalente - perché no, un centro fitness o palestra - che partendo dal suo status di luogo convenzionalmente adibito alla pratica sportiva tradizionale, crea dei presupposti **per un connubio reale tra le due dimensioni di sport ed e-Sport** attraverso espedienti di entertainment e contenuti, competizioni ed altri eventi rivolti al dialogo tra i due "universi" nell'ottica di uniformarli o quanto meno avvicinarli in parallelo.

Nel caso tale obiettivo risulti "fantascientifico" o per lo meno eccessivo e pretenzioso ai più, basti pensare che in Spagna, nazione comunemente associata all'Italia per ragioni di affinità culturale, sociale ed economica, e specialmente a Barcellona, il **Duel Fit** - uno dei fit club più esclusivi ed in voga nel capoluogo catalano - ha avviato un progetto

pilota sponsorizzato da LG per la durata complessiva di un semestre, in cui gli utenti stessi della palestra possono accedere ad una *gaming room* hi-tec (camera da gioco hi-tec) e interamente cablata e connessa con le principali piattaforme *gaming* del mondo, in cui possono liberamente accedere secondo regolamentazioni e linee guida che sono di totale discrezionalità del centro. A usufruirne sono sia gli utenti abituali che vogliono semplicemente concedersi mezz'oretta di svago tra una serie di panca e una alla cyclette o una volta scesi dallo step, sia quelli appartenenti alla fascia della nuova utenza che non era mai entrata in una palestra fino a che nel quartiere e in città non si era sparsa la voce di una sala magicamente attrezzata con computer, schermi, joystick e sedie ergonomiche, e dei personal trainer a completa disposizione per ideare programmi di allenamento specifici studiati per aumentare le performance alla consolle. Non è forse il caso di dire che valga la pena tentare anche da noi?

Carlo Alessandri

carlo.alessandri@cmaesport.com



Un esempio di sala LAN in un centro fitness
Duel Fit Club Barcellona - giugno 2018



LA REALTÀ AUMENTATA ENTRA NEL FITNESS

L'intelligenza artificiale potrebbe aver trovato un nuovo settore d'applicazione: quello del fitness e dell'allenamento fisico

Fino a oggi la realtà virtuale è stata applicata soprattutto al mondo dell'intrattenimento. Pensiamo ai diversi visori VR disponibili sul mercato: nella maggior parte dei casi le applicazioni sviluppate per la realtà virtuale riguardano videogame o film. Nessuno si era spinto finora a progettare un'applicazione e degli strumenti per fondere insieme la realtà virtuale e il fitness.

La facoltà di chinesologia della San Francisco State University ha lanciato invece il *VR Health Institute*, un istituto sanitario che sta studiando i metodi per testare e valutare i giochi virtuali in base alla quantità di calorie bruciate dai giocatori durante una sessione. Aaron Stanton, consulente per startup della Silicon Valley con un interesse particolare per la realtà virtuale e aumentata, sostiene che i soggetti attivi nel settore del fitness si lanceranno presto in una corsa sfrenata per accaparrarsi la quota di mercato della realtà virtuale applicata al fitness e che negli Stati Uniti sarà impossibile trovare una palestra priva di dispositivi per la realtà virtuale o aumentata. La prima azienda a farlo è una startup statunitense che ha creato il **Black Box VR**, una tecnologia molto particolare che permette di fare attività fisica mentre si indossa un visore VR (il dispositivo HTC Vive) e contemporaneamente si gioca a uno sparatutto online.

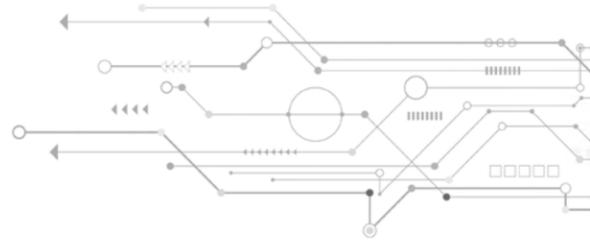
Black Box VR ha mostrato il primo prototipo della sua tecnologia al CES 2018 (l'evento dedicato alla tecnologia che viene organizzato ogni anno a Las Vegas) ed è imminente l'apertura a San Francisco della prima palestra che utilizza Black Box VR. **Ma come funziona Black Box VR?** Gli utenti devono indossare un visore ed entrare all'interno di una cabina, dove troveranno gli strumenti per fare attività fisica. Indossando il visore, si verrà proiettati all'interno di un videogame dove si dovranno affrontare altri giocatori. Per muovere il proprio personaggio, bisognerà utilizzare il proprio corpo: a ogni movimento delle braccia equivale un movimento nel videogioco. L'intelligenza artificiale alla base di Black Box VR è capace di riconoscere il livello di preparazione fisica dell'utente e adatta gli esercizi in

modo che la persona non esageri e si senta male. Uno dei problemi degli esercizi fisici è la ripetitività dei movimenti che può portare alla noia: per questo motivo negli ultimi anni all'interno delle palestre sono spuntati gli schermi che proiettano video coinvolgenti per intrattenere la persona che si sta allenando. Icaros segue questa filosofia, ma la spinge a un livello successivo: salendo su questo avveniristico macchinario con indosso il visore VR si inizierà un'avventura incredibile che simula un volo, o una nuotata nell'oceano, sollecitando i muscoli del corpo al fine di migliorare equilibrio e riflessi. Un'esperienza unica, possibile con la realtà virtuale.

Marco Magnani,
Founder @BewellnessMobile



EMS TRAINING TECNOLOGICO, SOSTENIBILE, REDDITIZIO



La tecnologia per EMS Training è adatta a modelli di business di vario genere e di successo

Molte persone non si allenano abbastanza o non si allenano per niente. La mancanza di motivazione è di solito il motivo principale e quindi tutto ciò che ci rimane spesso sono solo buone intenzioni. L'industria del fitness si trova di

fronte al compito di motivare sempre più persone a partecipare a uno stile di vita sano e a fare dell'esercizio una parte della vita di tutti i giorni. A tal fine, sviluppa costantemente nuove tendenze, che vengono poi presentate alle fiere di fitness più importanti come FIBO a Colonia, in Germania, ma in definitiva c'è solo una piccola selezione di prodotti e servizi che possono essere descritti come vere innovazioni, e che possono anche essere inserite sul mercato in maniera **sostenibile**.



Il WB-EMS (personal training con stimolazione elettrica TOTAL BODY) è riuscito negli ultimi 10 anni a conquistare prima il mercato tedesco del fitness e poi quello europeo. Ma che cosa rende l'EMS Training così efficace? In che modo un allenamento di 20 minuti si è trasformato in un segmento di mercato indipendente nel mercato del fitness? Se osserviamo da vicino, possiamo vedere la semplice risposta: Efficienza - Motivazione - Sicurezza.

EFFICIENZA

L'allenamento EMS per tutto il corpo è un metodo di allenamento molto efficace ed efficiente nel tempo per aumentare la forza e la qualità muscolare e per ridurre il grasso corporeo. Una seduta dura 20 minuti ed è sempre eseguita con un personal trainer specializzato che ne monitora il successo. Una sessione a settimana è sufficiente per raggiungere obiettivi individuali in modo affidabile. L'efficacia è dimostrata da un gran numero di studi scientifici. Ricercatori rinomati, come il Prof. Kemmler (Università di Erlangen, Norimberga) o il Dr. Kleinöder (German Sport University di Colonia), hanno studiato il tema del WB-EMS per molti anni e quindi danno al metodo sempre più credibilità.

MOTIVAZIONE

L'allenatore svolge un ruolo significativo. Da un lato, ha il compito di trovare l'equilibrio tra il livello di prestazioni e l'obiettivo del cliente, dall'altro deve fornire una motivazione individuale per la realizzazione di questi desideri. Attraverso questo impegno, la motivazione iniziale del fitness diventa un cambiamento comportamentale duraturo e sostenibile verso uno stile di vita più attivo che si traduce, conti alla mano, in fidelizzazione.

SICUREZZA

Una tecnologia avanzata ben studiata e consolidata per molti anni, in collaborazione con un trainer specializzato è la base per un uso sicuro, sostenibile e redditizio. Non manca infatti la proposta formativa, che attraverso uno scambio regolare tra



pratica e scienza, ha sviluppato le linee guida per l'uso. Gli standard tecnologici e di lavoro semplici, controllabili, e scalabili sono infatti alla base del successo e della redditività dell'EMS training.

DALL'APPLICAZIONE MOBILE ALLA BOUTIQUE

Grazie alla vasta gamma di possibili applicazioni, la tecnologia per EMS Training è adatta a modelli di business di vario genere. Può essere integrato in strutture esistenti come i fitness o *health club* e proposto come "Personal training tecnologico" in forma mobile, o fissa, con il rapporto trainer cliente di 1:1 oppure 1:2. Grande successo sul mercato riscuotono i modelli di EMS Boutique, che hanno contribuito negli ultimi anni all'innalzamento della quota di popolazione attiva.

Luca Bargellini

D-WALL LO SPECCHIO DIGITALE CHE RIVOLUZIONA IL MONDO DELLE PALESTRE

Lo specchio digitale di TecnoBody continua a stupire ed è in continua evoluzione

Ameno di un anno dal lancio sul mercato dello **specchio digitale D-WALL** palestre e centri di personal training hanno rivoluzionato la propria proposta di allenamento per clienti sportivi e non in tutto il mondo.

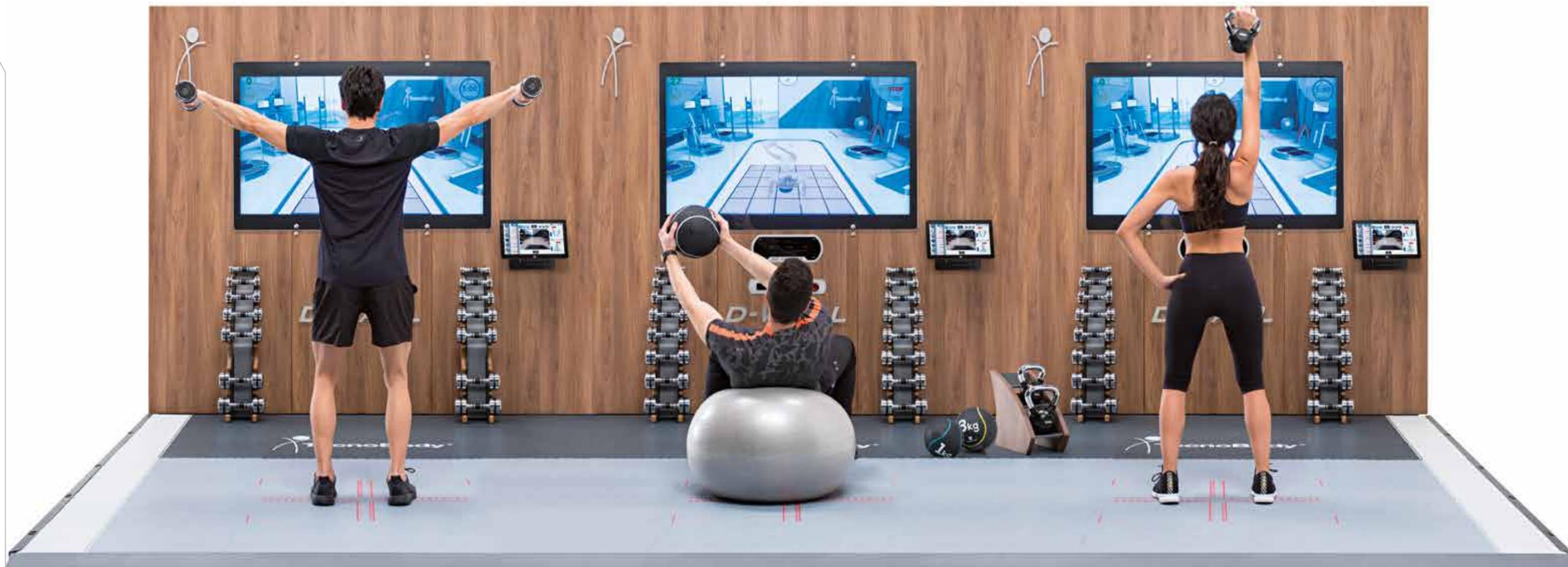
La ricerca e lo sviluppo TecnoBody hanno dato vita non solo ad un prodotto innovativo e apprezzato nei campi della **preparazione sportiva** e della **riabilitazione**, bensì ad una vera **rivoluzione del mercato** con la quale l'azienda bergamasca sta spingendo il trend delle palestre nella direzione di trasformazione in laboratori altamente tecnologici e compatti a servizio sia dell'operatore sia del cliente e del paziente.

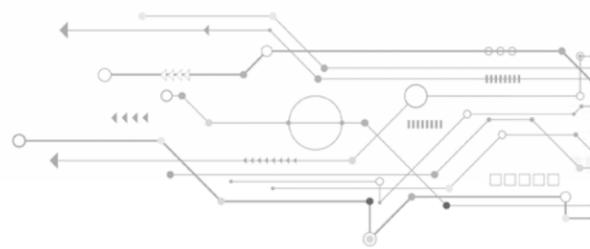
Infatti i gestori di palestre dotate di D-WALL hanno l'opportunità di costruire un **allenamento sartoria-**

le, studiato sulla base delle reali esigenze dell'utente e dei **feedback oggettivi** in tempo reale che il software e le componenti del sistema restituiscono durante l'allenamento.

Chicca di D-WALL è la possibilità di impostare allenamenti in **small group** di 4-8 persone che garantiscono massima resa per il gestore e un'opportunità di fidelizzazione del cliente e per quest'ultimo un allenamento ottimizzato sulla base delle proprie esigenze, sicuro, perché focalizzato sulla qualità del movimento e sull'esecuzione corretta degli esercizi... con quel pizzico di stimolo in più che l'allenamento in gruppo sa dare!

L'atleta può immergersi in un'esperienza unica dove postura e forza si fondono per il totale controllo del movimento e un'**ottimizzazione della tec-**





nica esecutiva. Le novità in casa TecnoBody nei prossimi mesi saranno numerose, sempre tutte basate sul desiderio di regalare un' **esperienza immersiva, coinvolgente e altamente funzionale** per l'allenamento e per le attività propedeutiche a specifiche discipline sportive.

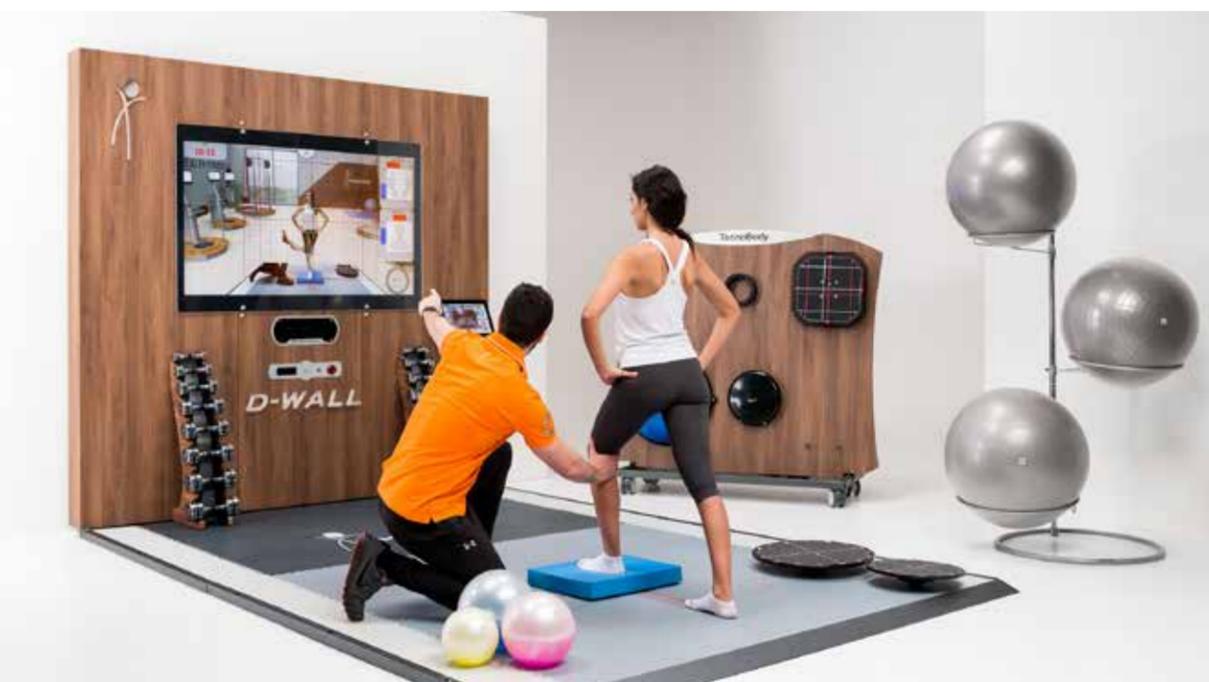
Centinaia di moduli di quick test, rehab test, esercizi funzionali ed exer games, tutti pensati per alle-

nare equilibrio, forza, potenza e reattività nel movimento e contribuire a rafforzare la filosofia **"move different"** di TecnoBody.

Scoprite D-WALL e lasciatevi catturare dall'allenamento con lo specchio digitale!

TecnoBody

www.tecnobody.com/it



CANALI SYSTEM LA RIVOLUZIONE DEL FITNESS PASSA DA QUI

Aumento delle prestazioni,
allenamento più
efficiente
e confortevole,
vantaggi tangibili
sia per palestre
che utilizzatori



carico e che consente diverse sollecitazioni per i due arti: destro o sinistro. Un doppio aspetto di sviluppo delle qualità muscolari/posturali che porta all'aumento della prestazione, alla prevenzione dei traumi ma anche al recupero di atleti infortunati.

Opera di Vincenzo Canali, ideatore del "Canali Postural Method" e in passato allenatore della Nazionale italiana femminile, di ginnastica artistica e di trampolino, queste attrezzature portano all'ottimizzazione dell'allenamento, permettendo di spingere il lavoro tecnico e di potenziamento ai massimi livelli senza avere conseguenze traumatiche.

E lo sanno bene anche gli atleti e professionisti del mondo del calcio, del golf, della pallavolo, del basket, del pattinaggio, dei tuffi e tanti altri sport che conoscono le potenzialità di questa metodologia adattata alle otto macchine delle linee Auxotonic e Postural Stretch, **per un allenamento sempre più completo e organico**, adatto a tutti.

Per vivere l'esperienza Canali, l'azienda mette a disposizione la Canali System Academy pronta a fornire dei corsi gratuiti per comprendere il Metodo e la sua applicazione alle macchine Canali System: **un modo per approfondirne la conoscenza e la funzionalità permettendo agli istruttori di trasferire agli utenti finali l'approccio unico e i vantaggi distintivi delle macchine e della visione Canali System.**

Canali System

www.canalisystem.com

NEOVIS GYM TECH

L'ALLENAMENTO INTELLIGENTE

Un macchinario futuristico, 100% made in Italy, che rappresenta un nuovo sistema di allenamento per il lavoro one to one

A poche settimane dal lancio sul mercato, Neovis GYM TECH è già stato scelto in Italia e all'estero da diverse realtà che puntano sulla sua formula di allenamento "a consumo", che non richiede investimento iniziale e promette risultati dopo solo 15 minuti di pratica. Ne parliamo con Loris Rubino, direttore commerciale del marchio.

A vedere la forma di questo macchinario viene da pensare al famoso uomo vitruviano di Leonardo Da Vinci...

Sì esatto, la linea della macchina prende spunto dall'uomo vitruviano poiché tutto avviene dentro un cerchio. Ci piace dire che con Neovis GYM TECH abbiamo una palestra completa in un cerchio. Si tratta di una proposta ideata, disegnata e progettata in Italia che nasce dall'esperienza trentennale di un'azienda leader nelle soluzioni hi-tech.

Come funziona?

È un nuovo sistema di allenamento, brevettato, basato in particolare sulla forza eccentrica e sull'intelligenza della macchina. Nel cerchio si possono calcolare le angolazioni, la velocità, la forza, il tutto per permettere a persone diverse di allenarsi in condizioni e con modalità differenti. Tutto è gestito da un software in maniera intelligente che permette di lavorare a 360 gradi. Quando si lavora, il cerchio dà tutte le inclinazioni necessarie per non dover ricorrere ad altri attrezzi.

A chi proponete il macchinario?

E quanto costa?

Noi non vendiamo le macchine, che vengono fornite in conto uso (*pay for use*). Ciò significa che paghi



per quello che consumi. Non c'è un investimento iniziale richiesto al gestore di palestra, personal trainer o professionista che voglia mettere il macchinario a disposizione dei propri clienti. L'azienda offre un'assistenza gratuita per i primi tre anni di utilizzo e affianca i partner per i primi mesi di avvio. Viene inoltre fornito un corso gratuito per il corretto impiego dell'apparecchiatura.

Qual è la convenienza per le palestre?

Professionisti, titolari di palestre e strutture deputate all'allenamento hanno la possibilità di offrire un servizio aggiuntivo ai propri clienti, un allenamento su misura di breve durata, differenziando così la propria offerta, e di ottenere percentuali di



guadagno in più (in base ai tempi di utilizzo della clientela).

Qual è la collocazione ideale del macchinario?

Può essere inserito all'interno di un punto franchising dedicato, che non richiede costi di investimento proibitivi come avviene per altre soluzioni oggi sul mercato. Con una spesa contenuta si riesce ad avere una palestra completa. Oppure l'apparecchiatura può essere inserita in un corner all'interno di strutture o centri personal trainer o centri fisioterapici.

Quali sono le caratteristiche uniche di NEOVIS Gym Tech?

Si tratta di un solo macchinario altamente performante che allena tutto il corpo; il suo ingombro è ridotto e chi lo usa può godere di benefici elevati in termini di allenamento con tempi notevolmente inferiori rispetto le apparecchiature tradizionali.

Qual è stata la risposta del mercato?

Molto positiva. In poche settimane dal lancio abbiamo già stretto dei contratti di utilizzo sia in Italia sia all'estero. Per chi è interessato a una formula franchising, diamo l'esclusiva territoriale. E, come già detto, il macchinario non ha costi. In un ingombro di appena due mq consente allenamenti diversificati e

performanti. Si tratta di un sistema estremamente professionale, tecnologico e all'avanguardia.

Vuoi aprire un centro in franchising o un corner all'interno della tua struttura? Chiedici come fare

NEOVIS Gym Tech

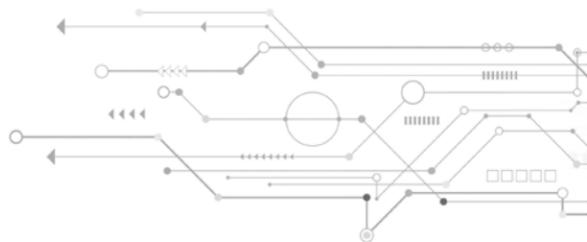
Per informazioni: +39 3452316892

sales@neovisgymtech.com



PERSONAL TRAINING 4.0

“MIHA BODYTEC SHOP IN SHOP”



Realizzare uno spazio dedicato all'EMS in versione “shop-in-shop” significa beneficiare di un enorme potenziale di incremento degli utili

L'industria del fitness, negli ultimi anni, è cambiata radicalmente, soprattutto a causa di un eccesso di offerta e della riduzione dei prezzi degli abbo-

namenti proposti dalle catene low cost. Se come gestori di un centro fitness non perfezionate e valorizzate il vostro marchio, probabilmente non sarete in grado di sopravvivere ai prossimi anni. Per molti club, proporre un allenamento personale svolto con EMS potrebbe costituire non solo un'ancora di salvezza, ma addirittura un enorme potenziale di crescita del proprio mercato e, al tempo stesso, l'opportunità di differenziarsi sul piano sia dei servizi, sia dei prezzi, per rivolgere la propria offerta a segmenti di clientela specifici.



Mi basta inserire l'allenamento EMS nell'area riservata al training?

La risposta è “no” e scaturisce dall'esperienza di numerosi operatori di centri fitness e del leader mondiale del mercato EMS - Miha Bodytec. È importante evitare di confondere l'allenamento personale EMS con quello tradizionale in quanto tale commistione potrebbe scoraggiare i potenziali clienti e offuscare la linea di demarcazione tra due categorie di servizio molto diverse tra loro.

Posso utilizzare la mia sala corsi per l'EMS?

In un primo momento può sembrare una soluzione praticabile, ma non è consigliabile se s'intende ottenere, con l'allenamento EMS, un successo economico sostenibile e duraturo. Se si vuole generare valore aggiunto e ottenere l'alta considerazione normalmente ottenibili con i clienti EMS, bisogna necessariamente operare una netta distinzione dal punto di vista spaziale e conferire all'area dedicata all'EMS un aspetto che comunichi elevata qualità. Una sessione settimanale di EMS di 20 minuti, svolta in un rapporto di 1 a 2 tra personal trainer e cliente, può essere proposta, con successo, a un prezzo più che doppio rispetto alle tariffe mediamente applicate dai centri fitness.

Condiziono i soci del mio fitness club se aggiungo un sistema “shop-in-shop” EMS?

L'esperienza mostra il contrario. Con il personal training EMS dovreste focalizzarvi sull'attrazione di persone che non hanno ancora trovato il modo di entrare nel vostro club, oppure ex iscritti che hanno smesso di svolgere il classico allenamento fitness per mancanza di tempo o motivazione o perché non hanno raggiunto gli obiettivi desiderati. Immaginate di poter riconquistare gli ex clienti vendendo loro l'iscrizione al vostro nuovo centro fitness EMS, superando la tipica obiezione legata alla mancanza di tempo, utilizzate per giustificare la rinuncia.

Quali sono i vantaggi, e le sinergie, assicurati dall'introduzione del sistema “shop-in-shop”?

Il raggiungimento del target EMS è il primo dei gran-



di benefici assicurati da questo sistema che, pur distinguendosi in modo chiaro rispetto al resto del vostro centro, genererà grandi sinergie e si integrerà perfettamente nella vostra attività commerciale. Sinergie i cui benefici sono riscontrabili anche e soprattutto nei costi ridotti rispetto a quelli che deve sostenere uno studio-boutique autonomo (affitto, selezione del personale, attività commerciali). Altro vantaggio, ancor più interessante, è costituito dalle accresciute potenzialità di vendita del vostro fitness-wellness club. Attraverso l'allenamento personale con EMS vi rivolgerete a una nuova fascia di consumatori, accrescendo l'attrattiva del vostro club. E tutti i vostri nuovi clienti dell'allenamento personale con EMS hanno familiari, amici e conoscenti che saranno vostri potenziali clienti EMS o semplicemente fitness. E a tutto ciò si aggiungono i ricavi delle vendite accessorie di integratori e supplementi nutrizionali e altre forme di cross selling.

Che cosa mi serve per uno shop che funzioni?

Un ambiente di circa 25/30 metri quadrati, due dispositivi e trainer formati. I costi di acquisto sono gestibili e molto più vantaggiosi di qualsiasi altro concetto di circuito elettronico del settore. Per conquistare clienti EMS e ottenere la massima redditività, avete bisogno inoltre di specifiche procedure che miha bodytec, con la sua lunga esperienza vi fornirà.

INTERFIT S.r.l.

www.miha-bodytec.com

info@interfit.it 051860916

KEISER FUNCTIONAL TRAINER: IL VALORE DELL'ARIA COMPRESSA

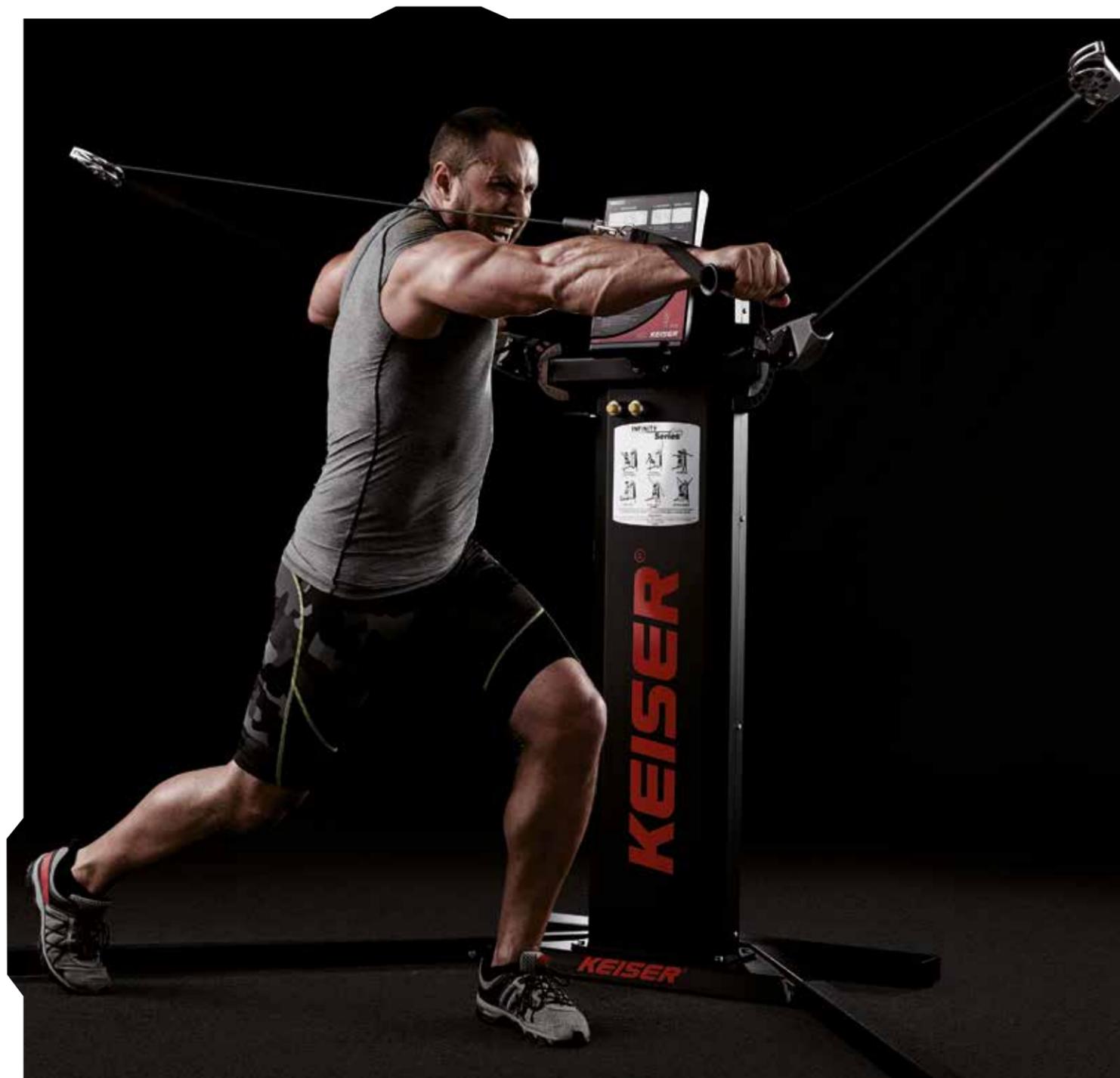
Al posto dei classici pesi viene usato un innovativo sistema di resistenza ad aria compressa che rende l'attrezzo sicuro, silenzioso e performante

In uno spazio d'ingombro minimo, grazie alla sua particolare struttura a bracci regolabili, il Keiser Functional Trainer è un macchinario che può essere utilizzato per centinaia di esercizi differenti, dai più semplici ai più tecnici.

Peculiarità del Functional Trainer di Keiser è l'utilizzo di un innovativo sistema di resistenza ad aria compressa basato sulla nuova tecnologia "Free Moving Pneumatic" che sostituisce completamente i classici pesi azzerando la manutenzione e rendendo l'attrezzo silenzioso, leggero, sicuro e performante.

Come in un lavoro con i pesi, l'aria fornisce resistenza "attiva e passiva", ma con una riduzione significativa degli impatti articolari presenti al momento dell'accelerazione e rallentamento del peso. La resistenza infatti è sempre costante e non è influenzata dalla velocità di esecuzione dell'esercizio.

Ogni gruppo muscolare può così essere allenato in modo unilaterale e bilaterale in sicurezza e con ogni angolazione a qualsiasi resistenza e a qualsiasi velocità per tutta l'ampiezza del movimento. Per l'utilizzo del Functional Trainer non è previsto nessun allacciamento né consumo elettrico.



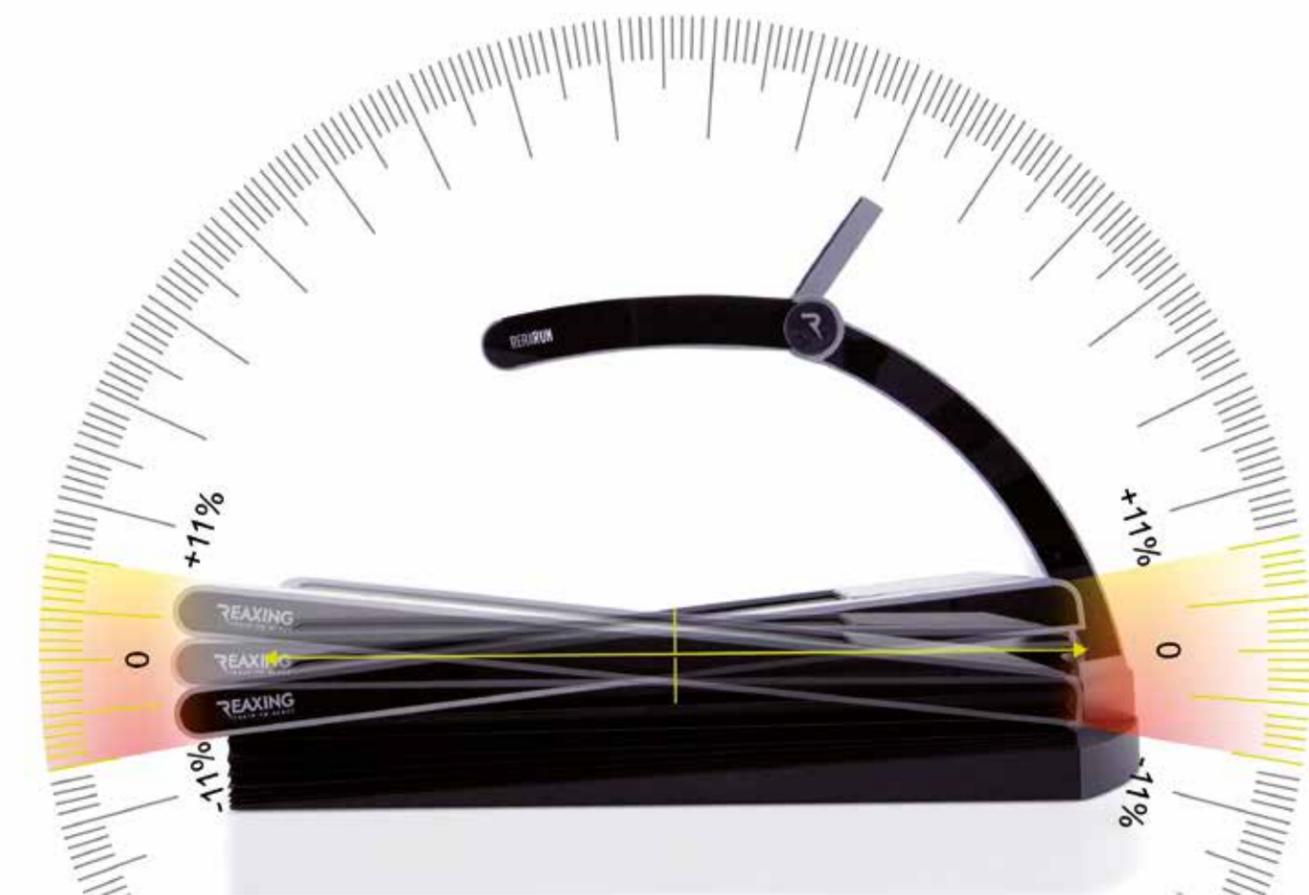
Altre caratteristiche che contribuiscono a rendere questa macchina unica nel suo genere sono:

- la possibilità di iniziare l'allenamento con 0 kg di resistenza e di aumentarla o diminuirla di 100 grammi alla volta
- la possibilità di allenarsi a qualsiasi velocità con qualsiasi carico (la resistenza massima mono cavo è di 48 Kg ripartita sui due cavi al 50% - 24 Kg ciascuno)
- la possibilità di regolare i bracci della macchina per eseguire un numero infinito di esercizi durante i quali si possono abbinare cinture o altro sia durante l'uso stazionario che in movimento
- la riduzione al minimo del rischio di infortuni.

**Potete provarla nello Showroom Keiser Italia
Per info e contatti xfitness.it - 051 461110**

REAXRUN REAL RUNNING

Un rivoluzionario treadmill che grazie all'esclusiva tecnologia riproduce realisticamente la corsa su superfici naturali e irregolari



Reax Run nasce dall'osservazione che nella vita reale spesso ci muoviamo su superfici non omogenee e prevedibili. Quando la monotonia della corsa o della camminata su una superficie piana viene interrotta da improvvise variazioni della planarità, con inclinazioni sul piano frontale e laterale della superficie di appoggio, cambia profondamente l'attivazione neuromuscolare e la biomeccanica del gesto motorio.

Con Reax Run la posizione del tappeto varia inaspettatamente in tutte le direzioni. L'imprevedibilità generata da Reax Run è prodotta da programmi specifici a intensità variabile altamente personalizzabili in funzione delle caratteristiche dell'utente. L'atleta che corre è del tutto inconsapevole della direzione, della tempistica, della quantità e dell'intensità delle interferenze che sono state inserite all'interno del programma. Egli sarà costret-

to a restare concentrato e a reagire dal punto di vista neuromotorio passo dopo passo, proprio come avviene quando si cammina o si corre su superfici naturali irregolari.

Reax Run rivoluziona l'allenamento della corsa e si inserisce nei programmi di allenamento per gli amanti di fitness, nei programmi di recupero funzionale post trauma e nella preparazione atletica specifica a discipline sportive mirate. Reax Run nello specifico:

- Migliora la risposta neuromotoria
- Migliora la coordinazione e l'equilibrio
- Incrementa l'attivazione muscolare
- Rinforza le articolazioni
- Previene il rischio di infortuni
- Aumenta l'attività metabolica



Contatti

Telefono: +39 (0) 736 812802

academy@reaxing.com

www.reaxrun.com - www.reaxing.com





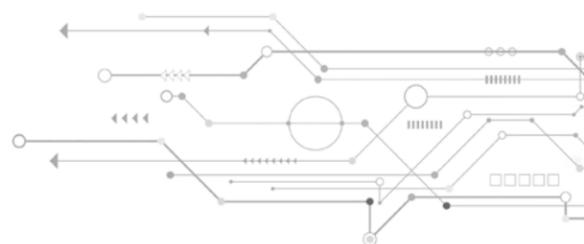
La riqualificazione a led degli impianti d'illuminazione, delle centrali termiche con moderne caldaie a condensazione e dei sistemi di trattamento dell'aria con nuove unità di trattamento dell'aria insieme all'installazione di terminali idraulici dotati di temporizzatori o EBF (erogatori a basso flusso) rappresenta ormai una scelta obbligata da parte dei gestori. Il comprendere però cosa sia meglio fare non è assolutamente facile.

Ecco allora che richiedere un parere qualificato da parte di un consulente energetico consente di prendere decisioni in modo ponderato e consapevole. Un imprenditore che voglia cavalcare l'onda di settore in crescita, ma al contempo molto competitivo, dovrà avvicinarsi al target "azienda" non solo per approcciare un nuovo cliente potenziale, ma anche per assicurare ai propri clienti il benessere fisico e psicologico grazie ad ambienti confortevoli in cui l'innovazione rappresenta l'unica strada in grado di garantirgli un divenire radioso.

Sergio De Bortoli

AMBIENTI CONFORTEVOLI E TECNOLOGICI

Non rimandate a domani, il risparmio energetico che potete ottenere oggi, e ne ricaverete importanti benefici



Il risparmio energetico, grazie all'impiego di tecnologie sempre più avanzate, consente ai proprietari e gestori più illuminati di ottenere importanti benefici economici e di essere un passo avanti rispetto alla concorrenza.

L'adozione nei centri fitness di moderni sistemi di domotica per il monitoraggio, la gestione e il controllo remoto dei consumi di energia risulta il punto di partenza fondamentale per tutti i centri sportivi che vogliono essere considerati all'avanguardia. Il settore industriale, sul tema, ha fatto passi da gigante. I primi motori a vapore hanno lasciato il passo a quelli elettrici che sono stati in seguito sostituiti dai robot: ora, con industria 4.0., è il momento di internet.

PRAMA STAZIONI INNOVATIVE PER FUNCTIONAL TRAINING

Un'esperienza di fitness unica e rivoluzionaria ideata da Pavigym, che sta cambiando il panorama mondiale del fitness

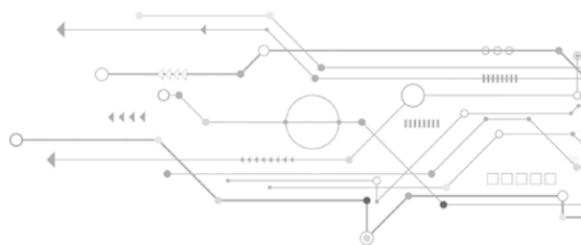
Kwell, azienda produttrice di accessori per l'allenamento funzionale *made in Italy*, commercializza in Italia concept di allenamento funzionali innovativi e avanguardistici, tra cui Revoing® e PRAMA.

PRAMA, un'esperienza di fitness unica e rivoluzionaria ideata da Pavigym, sta cambiando il panorama mondiale del fitness. 130 installazioni nel mondo e una sola missione sin dal principio:

"Volevamo creare qualcosa di diverso e unico nel suo genere. Non un tapis roulant, non un vogatore, non una cyclette. PRAMA unisce istruttori preparati, luci e musiche ad allenamenti pensati per sviluppare forza, agilità, mobilità, potenza e molto altro", spiega Marcos Requena, CEO di Pavigym.

PRAMA è la combinazione intelligente di stazioni per il Functional Training, tra cui: LED, pavimentazioni e pareti sensibili alla pressione, diverse possibilità d'illuminazione e musiche controllate premendo un semplice pulsante, tutte personalizzabili in base allo spazio a disposizione. È un sistema di allenamento di gruppo e a circuito, che comprende esercizi cardio a corpo libero o con l'ausilio di accessori che permettono di bruciare fino a 1000 calorie in una sessione da 45 minuti.

I corsi di PRAMA utilizzano programmi strutturati e ideati da opinion leader, professionisti e influencer



di settore, specifici per particolari obiettivi e personalizzabili in base alle esigenze di ogni utente. I programmi si concentrano soprattutto sull'aumento del tono, della massa muscolare e della forza, nonché sulla perdita di peso.

I dati vengono salvati nel Cloud di PRAMA, in modo che l'utente possa monitorare la propria intensità e le calorie bruciate durante la sessione. I progressi, i risultati e i traguardi vengono tutti registrati e sono sempre disponibili nel suo profilo del Cloud di PRAMA.

Un concept entusiasmante e innovativo, che combina divertimento, efficacia e monitoraggio completo delle sedute di allenamento.

La chiave vincente per fidelizzare e attrarre ogni tipologia di utente: dal bambino, all'appassionato, al senior, all'atleta.

Per maggiori informazioni, visita il sito www.pavigym.com oppure chiama un esperto del

team Kwell: 0547 31 32 88

**Ilaria Spadaccini
Sales Manager Kwell**

App E STRUMENTI INTELLIGENTI

Soluzioni digitali e meccanismi che possono cambiare radicalmente l'esperienza del cliente

In questi ultimi anni, frequentando fiere e convegni di settore ed extra settore, mi sono reso conto che le dinamiche e i modelli di business stanno cambiando a una velocità impensabile. La trasformazione maggiore implica il doversi dotare di soluzioni digitali e meccanismi che possano cambiare l'esperienza del consumatore, ormai al centro di tutto il processo di evoluzione delle aziende. Dagli *smartwatch* (orologi intelligenti) e dalle *smartbands* (cinture intelligenti) fino agli elettrostimolatori, sono sempre di più le tendenze fitness che abbinano ai classici allenamenti l'utilizzo di apparecchiature tecnologiche che permettono il **monitoraggio** e l'**ottimizzazione** dell'attività fisica. **Esistono delle app che motivano i clienti della palestra**, andando a premiarli in base ai loro comportamenti, come per esempio la frequenza e i tipi di allenamento. Il sistema è automatizzato e il cliente riceve "regali" in servizi o prodotti. Ci sono centri fitness che utilizzano app che informano i clienti sulle news, ricevono le prenotazioni per i corsi, riportano la scheda digitale dell'allenamento. Sono dei veri strumenti per fidelizzare i clienti già acquisiti e migliorare la comunicazione con loro. Anche le tecniche allenanti stanno cambiando, sempre più improntate all'integrazione della tecnologia. A New York recentemente una start up ha presentato uno specchio intelligente con schermo LCD che permette di visualizzare i dati sulla frequenza cardiaca collegando via bluetooth il proprio *Apple watch* e avere un monitoraggio continuo della sessione di allenamento. Il dispositivo inoltre integra degli altoparlanti per ascoltare la musica presente sullo smar-

phone mentre si fanno gli esercizi e consente anche di scattarsi selfie in alta qualità. Il vero punto di forza di questo prodotto è però la possibilità di seguire in diretta streaming lezioni di yoga, pilates, cardio e box destinate sia a principianti sia ai più esperti e tenute da istruttori di grande competenza. Le immagini scorrono sullo schermo in modo da poter seguire i giusti movimenti e ottenere i migliori risultati possibili. Esistono oggi **tappetini interattivi** adatti a chi pratica yoga per correggere eventuali errori di postura. Dal tappetino arriveranno indicazioni su quali posizioni assumere e, nel caso di errori, come correggere la propria postura. A fine sessione sarà possibile

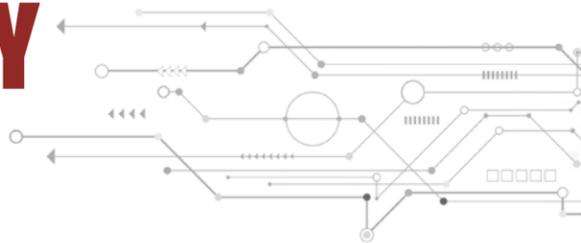
controllare come si è svolto l'allenamento e valutare punti di forza e punti deboli. Anche le **cavigliere posizionate sotto il calzino** registrano i dati relativi alle varie sessioni di allenamento e li utilizza per valutare la bontà dell'attività fisica, la frequenza di corsa, il modo in cui si poggia il piede a terra, la velocità raggiunta, la distanza percorsa e molto altro. In Italia, infine, è stato da poco lanciato **Neovis Gym Tech**, un macchinario intelligente dalla forma avveniristica che si ispira all'uomo vitruviano di Leonardo: un cerchio entro cui allenarsi "a consumo".

Marco Magnani,
Founder @BewellnessMobile



Il consumatore è sempre più al centro di tutto il processo di digitalizzazione e di evoluzione intelligente delle aziende

ROUND DA 600K PER SPORTCLUBBY LA PIATTAFORMA SOCIAL PER LO SPORT



La startup raccoglie il sostegno di nuovi investitori. Capitali che serviranno a potenziare lo staff e sostenere la crescita.

Passione sportiva unita a un obiettivo ad alto impatto sociale e una visione imprenditoriale. Così è nata **SportClubby**, una startup fondata da **Biagio Bartoli e Stefano De Amici** e che ha trovato casa da Wylab: lo sport incubator di Chiavari. Ora SportClubby ha un annuncio importante da fare, e riguarda la sua crescita: **in 6 mesi ha raccolto già la fiducia di nuovi investitori, e messo a segno un finanziamento da 600K** che servirà a sostenere l'ulteriore crescita della piattaforma pensata per offrire "tutto lo sport in una sola app". Con una visione molto chiara anche delle prospettive future che attendono questa impresa.

Che cos'è SportClubby?

Più di 40mila utenti registrati e attivi, centinaia di club affiliati, partnership con le federazioni sportive: in 6 mesi il successo di SportClubby è stato travolgente, grazie alla sua natura di social network pensato per lo sport. Il suo obiettivo è doppio: da un lato serve alle aziende, ovvero le palestre e tutte le altre strutture sportive per gestire al meglio il sistema di prenotazione e di comunicazione con la clientela. Tutto in modo digitale, moderno ed efficiente: si liberano risorse preziose, fino a oggi impegnate a far quadrare i numeri dei corsi e assicurarsi che non si finisse



in overbooking, che possono essere impegnate con maggior profitto nella promozione e nel miglioramento della qualità del servizio.

Dall'altro lato, ed è qui che si innesta la missione di SportClubby con il suo obiettivo sociale, **la partecipazione e la condivisione a mezzo app spinge gli atleti a partecipare e frequentare la palestra o i circoli sportivi**. E in più, avendo piena visibilità su tutte gli sport e le discipline a disposizione, possono essere **invogliati a provare qualcosa di nuovo**. Magari mentre sono lontani da casa, in vacanza o in trasferta di lavoro: possono scovare una struttura affiliata che offre un'esperienza nuova, e non perdere l'opportunità di sperimentare e allo stesso tempo tenersi in forma.

Chi crede in SportClubby

Abbiamo già detto che SportClubby ha casa a Chiavari, dove sviluppa il progetto tra le mura di Wylab. Ma ora ha trovato nuova linfa grazie alla fiducia di due importanti investitori. **Oltre Venture**, una società italiana di venture capital che ha tra le sue priorità investimenti in imprese che abbiano un significativo impatto sulla società. E due founder di una realtà torinese che è a tutti gli effetti uno dei nomi più importanti del mondo sport-tech: stiamo parlando di **Giampiero Rinaudo e Pietro Marini di DeltaTre**.

Uno strumento per promuovere lo sport

L'impatto sociale di SportClubby è legato alla **promozione dello sport come pratica quotidiana**. Ci sono molti risvolti possibili per questo tipo di iniziativa: per esempio la produzione di una mole interessante di numeri relativi alla diffusione di alcune discipline, in diverse fasce d'età o in diverse aree geografiche, può servire ai dirigenti sportivi per decidere come promuovere lo sport sul territorio.

Un tema che colpisce tutte le discipline: da quelle olimpiche, che ormai nuoto e tiro a segno a parte sono piuttosto avare di soddisfazioni. Ma neppure i big fanno eccezione: **basti pensare alla polemica in corso sui vivai delle squadre di calcio**, sport che resta il primo per praticanti in Italia, ma che nonostante questo vive una crisi di risultati. **Aumentare il numero di praticanti è la via maestra per scovare campioni e rilanciarci nel medagliere**: e SportClubby coltiva proprio questo sogno e questo obiettivo.

SportClubby

www.sportclubby.com

info@sportclubby.com

Video SportClubby:

<https://youtu.be/s8yLwqsSYCw>

www.facebook.com/sportclubby

Promo per i lettori di:

LA PALESTRA | DAL 2005 LA RIVISTA DEI
PROFESSIONISTI DEL FITNESS



Sei una palestra o un centro sportivo? Scrivi a info@sportclubby.com con l'oggetto "Promo La Palestra" per ottenere la tua prova gratuita e lo sconto se ti vorrai abbonare!



SCONTO DEL 20%

* Sconto applicato su un abbonamento annuale. Tutti i dettagli sul prodotto su www.sportclubby.com

WEFIT, IL PRIMO MARKETPLACE PER TRAINER

WeFit consente di scegliere i trainer migliori grazie a un booking professionale sempre attivo

WeFit nasce nel 2017 con l'obiettivo di creare una piattaforma digitale che metta in contatto i migliori trainer con potenziali clienti.

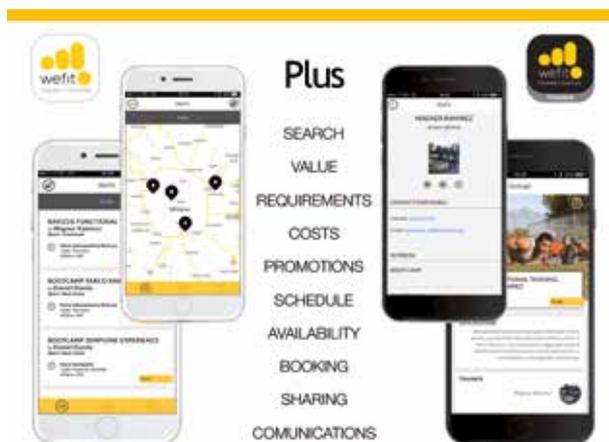
Sarà quindi facile per un nuovo cliente avvicinarsi o provare nuovi sport, potendo consultare la lista dei trainer disponibili nella propria zona, i feedback degli altri utenti e la loro preparazione tecnica.

Direttamente on line o con qualsiasi dispositivo si potrà prenotare e scegliere la soluzione tarata sulle proprie esigenze e pagare la lezione direttamente, grazie a un booking attivo h24, 7/7.

In tempo reale il trainer riceve una notifica con la prenotazione e viene così sollevato (e tutelato) dalla burocrazia delle iscrizioni e dei pagamenti.

I punti di forza di WeFit:

- ▷ **VISIBILITÀ:** i professionisti registrano sulla piattaforma un profilo personale che riporta le competenze tecniche e le certificazioni/riconoscimenti ottenuti;
- ▷ **AUTONOMIA:** gli utenti prenotano quando vogliono le lezioni, h24, 7/7, conoscono le disponibilità del trainer in tempo reale e pagano con tutti i più comuni circuiti online;
- ▷ **ASSISTENZA:** una comunicazione via chat snellisce le dinamiche di una reception e garantisce un servizio di notifiche e aggiornamenti in-App last minute;
- ▷ **SEMPLIFICAZIONE:** procedure burocratiche e fiscali, comprese le lezioni annullate gestite direttamente;
- ▷ **FIDELIZZAZIONE:** accesso a una community motivata e fidelizzata, grazie all'aggiornamento quotidiano dei contenuti, al monitoraggio di tutte le novi-



tà in calendario e alla condivisione sui social delle varie iniziative;

▷ **ENGAGEMENT:** promozione e social media marketing (geolocalizzazione e selezione di pubblici di interesse);

▷ **INDIPENDENZA:** gestione di eventi speciali ed occasionali con un database di follower da tutta Italia;

▷ **SICUREZZA e PROFESSIONALITÀ:** iscrizione solo a trainer certificati, per una tutela degli utenti e delle aziende e scuole di formazione dall'uso scorretto dei propri brand o brevetti;

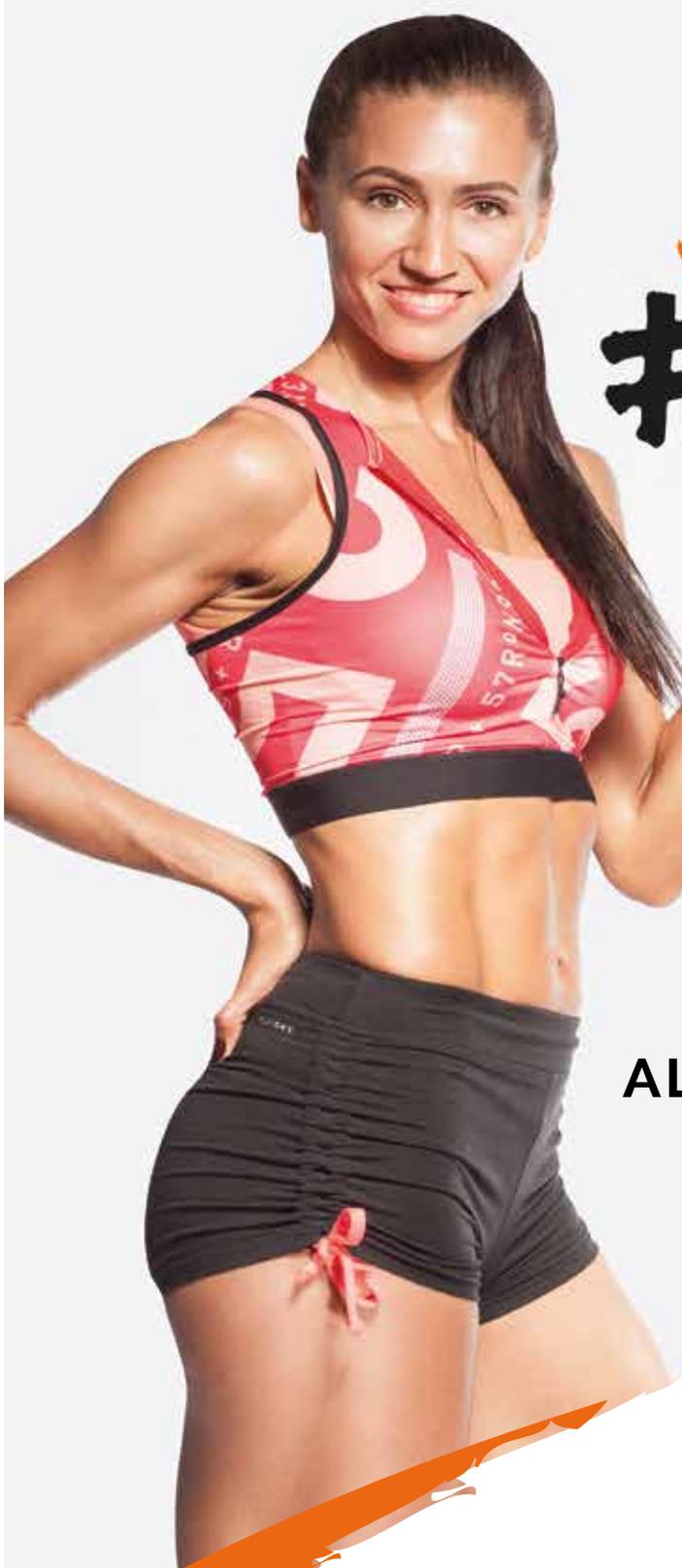
▷ **RETE DI PARTNERSHIP:** accesso ad agevolazioni e promozioni speciali;

▷ **LOCATION:** dal parco in città alla spiaggia, dal circolo sportivo al centro pilates oppure rendendosi disponibili per l'allenamento a domicilio. Nuove opportunità di business, quindi anche per le palestre che possono mettere a disposizione le loro sale fitness (soprattutto negli orari meno frequentati dai soci) e beneficiare di nuovi potenziali utenti.

"Negli Stati Uniti questo modello di business sta già funzionando con successo da qualche anno e siamo sicuri che ormai anche il mercato italiano è pronto e maturo per questo tipo di fitness pay-per-use" (Matteo Merighi, co-founder e CEO di WeFit).

Sito: www.we.fit

Piattaforma professionale: www.wefit.pro



VERY
TRAINED
PEOPLE

Entra a far parte dei
VERY TRAINED PEOPLE
e scopri la libertà di
ALLENARTI QUANDO VUOI.

REALVT

VERY TRAINED PEOPLE

www.realvt.it

Seguici su  **realvt** e chiedi l'accesso al gruppo
Very Trained People

