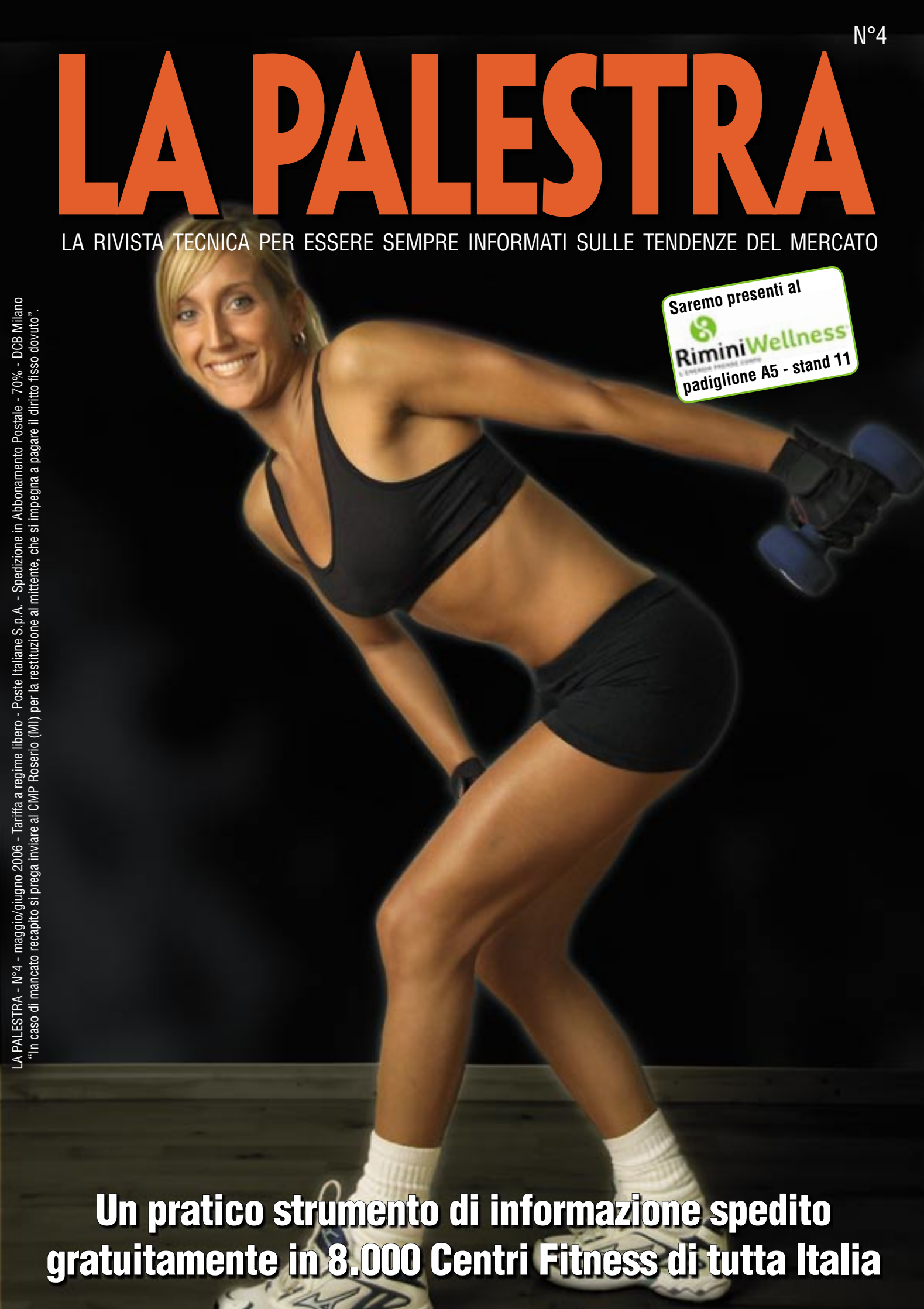
N°4

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



LA PALESTRA - N°4 - maggio/giugno 2006 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto".

Un pratico strumento di informazione spedito gratuitamente in 8.000 Centri Fitness di tutta Italia

PROACTION® SCIENCE OF SPORT NUTRITION

Thermo™ Stack

Modella il tuo fisico.

Servizio clienti
800-42 53 30
www.proaction.it

Thermo Stack™ "**Thermogenic cutting formula**" e "**Body Sculpting Gel**", la prima linea di termogenici brevettati (n° PD2004A124) e testati per la donna che vuole modellare il proprio fisico.

Saremo presenti a
RiminiWellness
padiglione C5 - stand 162

LA PALESTRA
LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO

Arriva la primavera…il fitness si risveglia!

La stagione calda è alle porte e le attività legate al fitness aumentano vertiginosamente: convention, esibizioni, fitness day, fiere e anche la nostra rivista è entrata nel vortice!

Questo numero de *La Palestra* infatti avrà una diffusione più ampia grazie alla presenza a RiminiWellness con un nostro stand, dove saremo pronti ad accogliervi, ascoltare consigli e soprattutto a distribuire ulteriori copie gratuite della rivista.

Inoltre, a partire da settembre aumenteremo il target di distribuzione andando a spedire la rivista anche presso le maggiori catene alberghiere in Italia, sempre più interessate a sviluppare un proprio centro fitness, andremo in abbonamento gratuito anche ai centri sportivi delle forze armate italiane, quali Carabinieri, Esercito, Marina Militare, Aeronautica e Vigili del fuoco. Siamo in contatto con le Compagnie di Navi da Crociera, anche loro attente al servizio fitness offerto a bordo delle proprie navi.

Le idee che abbiamo sono tante e state pur certi che con il passare dei mesi le metteremo in pratica tutte.

Intanto siamo concentrati sul grande fermento suscitato dal nuovo scenario fieristico che si sta sviluppando in Italia.

Con il trasferimento dello storico Festival del Fitness a Firenze all'interno della Fortezza da Basso, dal 24 al 28 maggio, e la prima edizione di RiminiWellness, all'interno della Fiera di Rimini dal 18 al 21 maggio, inevitabilmente sono emersi dubbi, perplessità e tanta confusione sia tra le Aziende espositrici che tra il pubblico, operatori e utenti finali.

Due location così diverse e due date così vicine e cercare oggi un'identità di queste due manifestazioni è quasi impossibile, "sulla carta" non si possono esprimere giudizi o dare dei voti, purtroppo dovremmo aspettare la fine del mese di maggio per poter fare ognuno le dovute considerazioni.

Grande attesa è soprattutto per l'edizione 2006 del FIBO, in Germania, la fiera tecnica di settore che raccoglie le più importante realtà a livello europeo e dove vengono presentate in anteprima tutte le novità del fitness. Produttori, distributori, responsabili tecnici infatti si ritrovano ad Essen, quest'anno dal 27 al 30 aprile, per aggiornarsi e allacciare nuove collaborazioni, una piattaforma che raccoglie oltre 360 espositori coinvolgendo in modo professionale sia gli utenti "business" che i "consumer".

Chissà se in Italia saremo mai in grado di mettere in piedi una fiera di pari livello?

di ***Veronica Telleschi***

www.mikecomunicazione.com

Più di 500 articoli per la tua palestra e per il tuo centro benessere.
Richiedi subito il nuovo catalogo prodotti telefonando allo 0571.80447, oppure visita il sito wwww.azzurrafitness.com.

Azzurra Fitness

mette in forma il tuo spazio

SAUNA E BAGNO TURCO

PISCINE E IDROMASSAGGI

BOXE E ARTI MARZIALI

PAVIMENTI

ATTREZZI GINNICI

SOLARIUM

ACCESSORI VARI

CONTROLLO ACCESSI

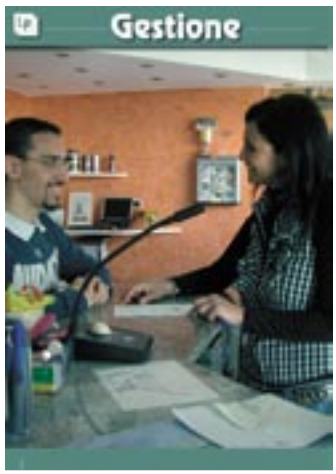
ARREDO SPOGLIATOI

www.azzurrafitness.com

7. Lo stato dell'arte dell'allenamento a circuito
10. Organizzazione della sala attrezzi
14. Fitness senza "barriere"

16. La musica nelle attività di gruppo
18. AcquaFitBike, una proposta divertente e funzionale
20. Nuovo look alla tonificazione

28. Arriva l'estate! Integratori per dimagrire
30. La glicemia e l'indice glicemico degli alimenti



33. L'importanza della comunicazione
36. Personale di contatto
38. Organizzare lo staff
40. I centri estivi la gioia di bambini e genitori

40. Questione di organizzazione
43. Reception: la porta del business

46. Una ricca vetrina di macchinari nuovi ed usati

Le nostre rubriche:

Novità & curiosità

21. Elchim: Non sai dove appoggiare il phon? Ci ha pensato

23. Geko Fitness: il nuovo software per la gestione di Centri Sportivi e Palestre

23. Qualità tecnicità in casa Hyper: Createch

24. Speciale Novità: GENESIS… il modello di benessere!

Eventi & fiere

44. RiminiWellness e Festival del Fitness: due appuntamenti imperdibili

Cerco & vendo

49. Sezione dedicata agli annunci di settore

Sala Attrezzi

In questo numero:

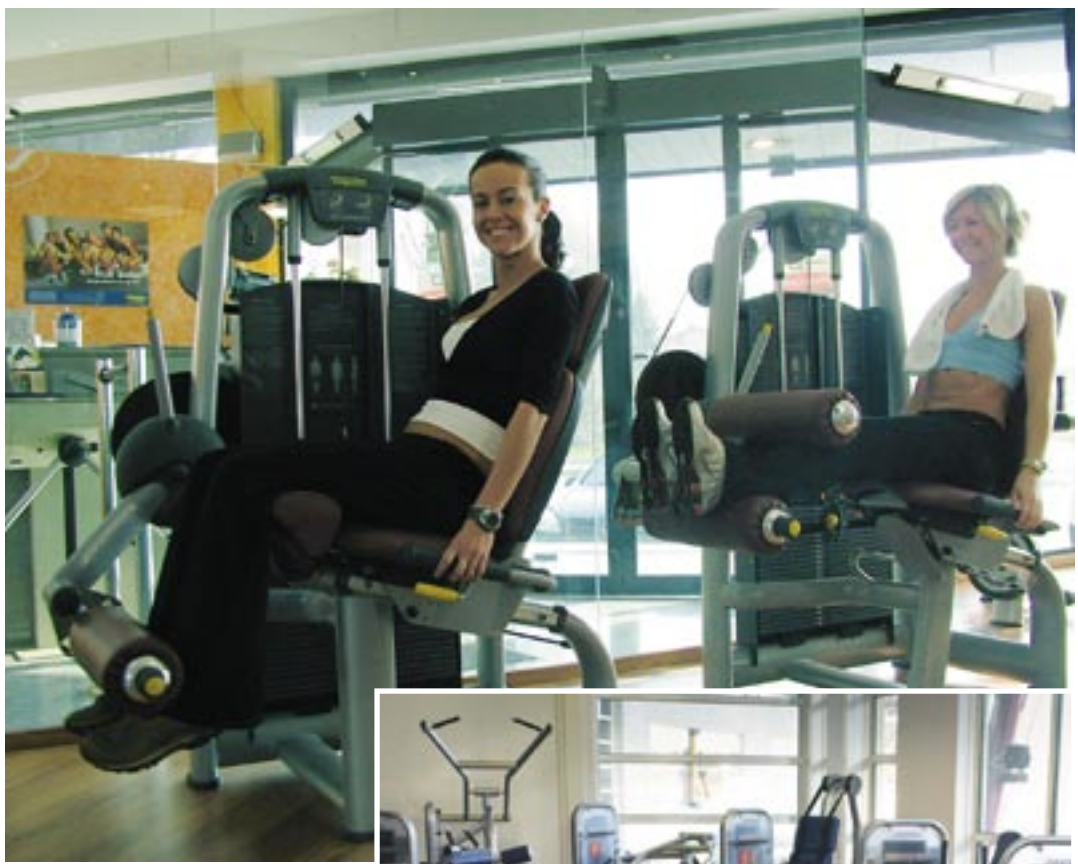
7. Lo stato dell'arte dell'allenamento a circuito

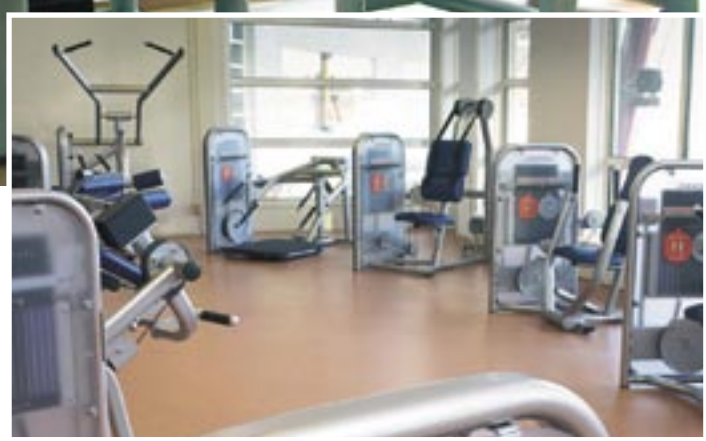
10. Organizzazione della sala attrezzi

14. Fitness senza "barriere"

Lo stato dell'arte dell'allenamento a CIRCUITO

Sempre valido, il circuit training vive un'interessante evoluzione con l'avvento di nuove macchine speciali





Riscoperto nelle palestre alla fine degli anni ottanta, soprattutto dagli amanti del cardiofitness, l'allenamento a circuito ha origini antichissime e sta vivendo una ritrovata giovinezza grazie all'iniziativa di alcune aziende del settore che hanno immesso sul mercato nuovi sistemi di macchine dedicate.

L'essenza del circuito

Il presupposto principale dell'allenamento a circuito consiste nel prevedere più "stazioni": in ciascuna di esse si trova un esercizio programmato che deve essere eseguito per un certo numero di ripetizioni, o per un tempo determinato, prima di poter passare alla stazione successiva.
Spesso, l'allenamento a circuito (chiamato anche circuit training) prevede tempi di recupero molto brevi, oppure non li considera affatto. In questo modo si elimina la densità, uno dei parametri del carico d'allenamento, presente invece nelle tecniche a "intermittenza".
Gli obiettivi del circuit training sono diversi: incremento dell'efficienza cardiovascolare (come nel cardiofitness), miglioramento della resistenza, del tono muscolare, o dimagrimento.
In palestra, l'allenamento a circuito ha trovato ampio consenso nel cardiofitness che, attraverso l'uso di più macchine cardiovascolari, in sequenza, rende il programma tanto efficace e stimolante da sollecitare capacità cardiorespiratorie o generare un calo ponderale.
Piuttosto che usare la stessa macchina, anche per lunghi periodi di tempo, si cerca di suddividere l'allenamento su più attrezzi. Questo porta a una diversificazione della sollecitazione dal punto di vista biomeccanico, rendendo il programma meno monotono. Intensità e durata del circuito consentono di raggiungere un determinato obiettivo, stabilito in base a tabelle riportate spesso sulle macchine stesse. L'intensità viene determinata da uno specifico range cardiaco che dev'essere rispettato durante l'allenamento. È possibile modificare questo range per ottimizzare il consumo di

grassi oppure per innalzare la soglia anaerobica.

Macchine isotoniche

Le macchine isotoniche e i piccoli attrezzi vengono usati meno di frequente nell'allenamento a circuito per l'incremento di capacità. Possiamo però trovarli più comunemente in corsi di gruppo, nell'aerobica, nel total body training, nel body tonic ecc.
In sala attrezzi risultano molto efficaci ed apprezzati i circuit training che prevedono più esercizi con sovraccarichi in serie, spesso senza soluzione di continuità, o con brevi recuperi di poche decine di secondi tra l'uno e l'altro, e con l'alternanza, in certi casi, di brevi periodi sui simulatori aerobici.
Il circuito programmato può essere eseguito una sola volta o venir ripetuto in funzione della durata dell'allenamento.
Per quanto riguarda un lavoro di dimagrimento, sappiamo che l'allenamento deve durare abbastanza da poter prevedere anche un'ottimizzazione del consumo dei grassi (pari a circa 20 minuti). L'intero allenamento risulterà in questo caso piuttosto lungo, intorno ai 40/60 minuti circa.
Nel caso di un miglioramento della forza resistente di un distretto muscolare, l'allenamento potrà, durare di meno, in base anche alla natura del distretto stesso.
Uno dei vantaggi più evidenti consiste nel risparmio di tempo rispetto all'allenamento ad intermittenza. Lo svantaggio è rappresentato dalla necessaria presenza di determinate attrezzature.
Infatti in sala attrezzi è possibile gestire l'allenamento di più persone contemporaneamente, grazie all'applicazione del già citato sistema ad intermittenza. Questo sistema è costituito da un'alternanza di serie di ripetizioni e tempi di recupero, durante i quali l'attrezzo impiegato è disponibile per altre persone. L'allenamento a circuito con i normali attrezzi richiede la disponibilità esclusiva di quelli previsti dal programma, per tutto il tempo dell'allenamento. Appare superfluo sottolineare la difficoltà di gestione di un simile lavoro nelle ore più frequentate della palestra.
In quest'ottica risulta quindi particolarmente interessante l'idea di alcune aziende produttrici di attrezzature: destinare speciali macchine all'allenamento di questo tipo.

Novità per i circuit training

Le nuove macchine per il circuit training sono generalmente a resistenza elettromagnetica, dotate di controllo elettronico delle impostazioni, e costituiscono strumenti dove razionalità e design sono stati curati nei minimi particolari.
Di solito uno spazio specifico della palestra viene dedicato a queste macchine da circuito. Ognuna di esse è capace di stimolare un particolare distretto muscolare e nel complesso riescono a erogare un allenamento completo.
Con queste macchine può allenarsi contemporaneamente un numero di persone pari al numero di macchine disponibili. Infatti al termine della serie eseguita con un attrezzo, ogni utente può passare alla stazione successiva, secondo la logica dell'allenamento a circuito.
La personalizzazione del programma è garantita dal controllo elettronico delle impostazioni, modificabili grazie alle informazioni contenute in una card individuale, programmata nel rispetto delle caratteristiche ed esigenze di ogni soggetto.
In pratica, prima di eseguire la serie prevista, si inserisce la propria card nell'apposita fessura della macchina da utilizzare, questa regola immediatamente la resistenza e le altre variabili contemplate, in risposta alle informazioni recepite. Al termine della serie si sfila la card e si passa alla macchina successiva.
Talvolta questi allenamenti possono essere coordinati da un trainer che funge da animatore e che scandisce il tempo avvalendosi di un supporto musicale, rendendo ancora più accattivante la seduta.
La durata dell'allenamento è sostanzialmente ridotta rispetto a quella dei programmi tradizionali e ciò permette di gestire un maggior flusso di persone per unità di tempo.
Se da una parte appaiono evidenti i vantaggi generati da questa soluzione, è anche doveroso precisare che questa tipologia di allenamento non può sostituire quella rappresentata dal sistema ad intermittenza. Si tratta però di un'ottima soluzione complementare.
Un lavoro per l'incremento della forza muscolare o per l'ipertrofia, per esempio, non può prescindere dal rispetto di tempi di recupero più o meno consistenti tra le serie, dovendo poi privilegiare l'intensità del carico. Esistono inoltre vari benefici, in termini di coordinazione motoria, derivanti dall'utilizzo di attrezzi liberi.
Senza dubbio, però, possiamo eleggere a pieno titolo questa evoluzione tecnologica dell'allenamento a circuito tra quelle migliori per efficacia e razionalità, in un'ottica di allenamento fitness, specie per tutti coloro che praticano avendo poco tempo a disposizione.

Dario Sorarù

H.E.A.T. PROGRAM®

18° FESTIVAL DEL FITNESS DI FIRENZE - TEATRINO LORENSE

MAXERRUNNER

THE HUMAN ENERGY TREADMILL

WWW.HEATPROGRAM.COM

INFO@HEATPROGRAM.IT

Organizzazione della sala attrezzi

Studiamo la disposizione migliore di macchine e attrezzi, con un occhio alle prestazioni degli utenti e uno alla funzionalità

Quello che segue è il primo di una serie di articoli dedicati all'organizzazione e alla gestione della sala pesi. Lo scopo di questi articoli è fornire, in base all'esperienza degli autori, una serie di accorgimenti e suggerimenti di ordine tecnico-pratici, per ottimizzare la gestione della struttura, garantendo la massima soddisfazione del cliente, del personale tecnico, e la massima resa economica in virtù dell'investimento realizzato. Il primo argomento trattato in questa sede è la disposizione ottimale delle attrezzature. Certamente la possibilità di equipaggiare al meglio una sala pesi è strettamente legata all'entità del budget economico a disposizione per la realizzazione del centro. Le considerazioni da farsi, in merito all'entità dell'investimento, saranno condizionate dalla localizzazione geografica, dal bacino di utenza, dal livello delle strutture concorrenziali già esistenti, e da tanti altri fattori che permetteranno di stimare la possibilità di rientrare della cifra investita nei tempi previsti. Appare quindi indubbio come la quantità e la qualità dell'attrezzatura sia condizionata da una serie di valutazioni che sfoceranno nella definizione del budget più appropriato. Una volta stabilita la cifra da investire, e quali attrezzature acquistare, un grosso margine di qualità sarà determinato dalle capacità di chi dovrà disporre nel migliore dei modi i prodotti acquistati, curando l'ambiente da attrezzare, in modo da renderlo il più possibile accogliente e funzionale. In questo contesto una precisa e razionale disposizione degli attrezzi gioca un ruolo chiave. Per tale ragione è importante che, alla figura dell'architetto, o di chi è preposto alla cura dell'ambiente dal punto di vista estetico, sia affiancata quella di un valido professionista di settore, in grado di garantire l'adozione di quegli accorgimenti che permetteranno agli istruttori e utenti di sfruttare le potenzialità della sala. A tale scopo sarà necessario che egli prepari un progetto funzionale, che rispetti le norme di sicurezza e garantisca un ottimo impatto visivo. Un centro dotato di una sala pesi piacevole, con attrezzature all'avanguardia, ma disposta in maniera tale da non consentire il mantenimento dell'ordine, della pulizia, e lo svolgimento di programmi di allenamento vari ed efficaci, perde gran parte della propria forza. Il layout delle attrezzature nella sala attrezzi deve conciliare la funzionalità con l'estetica.

Attenzione ai dettagli

Gli attrezzi cardiofitness dovrebbero essere subito visibili all'ingresso in sala, possibilmente disposti in zone apposite. L'ideale è averli in luoghi luminosi, spaziosi e con una buona aerazione, ma assolutamente non esposti a correnti d'aria che possano creare disagio agli utenti. In virtù dei tempi di permanenza sulle macchine aero-

biche, mediamente superiori al tempo di fruizione degli attrezzi isotonici, è buona norma curare l'aspetto scenografico della zona cardio, scegliendo colori e arredi. Quando possibile è opportuno disporre le macchine aerobiche in una zona dominante nei confronti dell'intera sala, eventualmente ponendole sopra un soppalco rialzato. Ciò consentirà all'utente una lunga permanenza sugli attrezzi cardiofitness, senza sentirsi alienato dal resto della sala, ma partecipe alla vita della stessa. In virtù della forte sudorazione indotta dall'allenamento aerobico, è bene assicurarsi che vi siano sempre a disposizione dei clienti rotoli di carta e disinfettante, con lo scopo di consentire la pulizia degli attrezzi. È opportuno che i clienti siano invitati, mediante cartelli, o appositi adesivi applicati sul pannello comandi delle macchine cardio, a detergere le stesse dal proprio sudore al termine dell'uso. La zona cardiofitness potrebbe essere dotata di monitor o di uno schermo gigante, allo scopo di alleviare la permanenza durante l'allenamento. Le macchine aerobiche devono essere fruibili da tutti i clienti della sala; potrebbe perciò essere necessario imporre limitazioni sul tempo massimo di permanenza sul singolo attrezzo, negli orari ad alta frequentazione del centro.

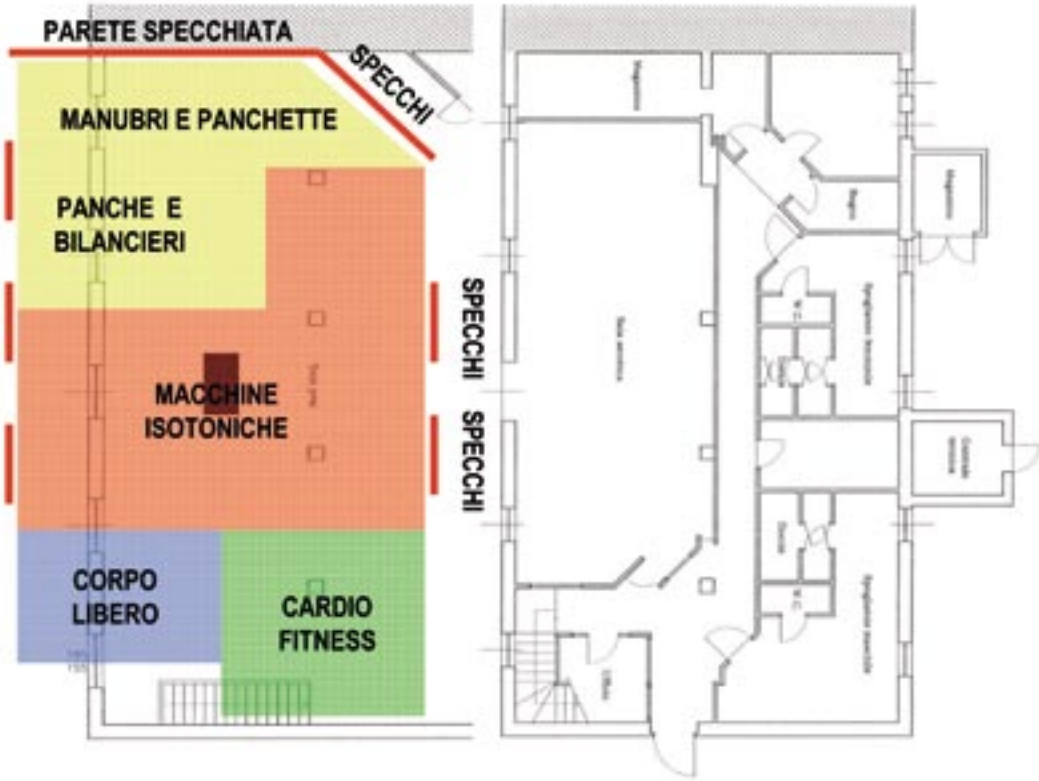
Nel caso in cui la palestra non sia di nuova apertura, ma abbia subito, durante il periodo di chiusura estiva, un parziale rinnovo del parco macchine, è bene porre in rilievo le nuove attrezzature appena acquistate. I visitatori avranno così l'impressione di una sala tecnologicamente all'avanguardia, mentre i vecchi clienti saranno in grado di notare ed apprezzare immediatamente le novità.

In seconda battuta dovrebbero essere visibili le macchine isotoniche a pacco pesi, mentre gli attrezzi più datati, le macchine caricabili a dischi, le panche, i bilancieri ed i manubri, dovrebbero essere disposti nell'area meno visibile della sala. In particolare è consigliabile confinare panche, bilancieri, manubri, multipower, e macchine caricabili a dischi, in un'unica regione della stanza. Questo eviterà che piastre e manubri debbano essere trasportati da una parte all'altra della sala, compromettendo la sicurezza, o che possano rimanere in giro per la stessa creando disordine e disagio. La disposizione degli attrezzi deve essere razionalizzata al punto da far sì che l'ambiente resti il più possibile ordinato nell'arco degli orari di apertura, e che l'eventuale ripristino dell'ordine da parte degli istruttori risulti agevole e veloce. La disposizione in sala delle macchine isotoniche dovrebbe rispettare le seguenti caratteristiche:

- per settore muscolare,
- per marca, modello e colore,
- per altezza e forma,
- per la necessità o meno di avere uno specchio di fronte all'attrezzo.

Ottimi risultati

Non sarà sempre possibile soddisfare tutti i criteri contemporaneamente, e sarà quindi necessario privilegiarne alcuni. L'importante e che gli utenti abbiano sempre l'impressione di una sala accogliente, pulita, ordinata, tecnologicamente all'avanguardia, e dotata di tutti gli accorgimenti necessari a rendere agevole l'utilizzo degli attrezzi. Le rastrelliere porta piastre dovrebbero essere numerose e disposte in prossimità di bilancieri, panche e macchine caricabili a dischi. Si suggerisce inoltre di indicare, mediante l'apposizione di opportuni numeri adesivi, il peso delle piastre che dovranno essere collocate su ogni spuntone della rastrelliera, garantendo così il massimo ordine e la massima facilità nell'appropriarsi del carico desiderato. Dovrebbe essere inoltre prevista una zona riservata all'esecuzione di esercizi a corpo libero.



Tale spazio dovrebbe essere situato il più possibile in prossimità delle macchine cardiofitness, per consentire la comoda esecuzione di circuiti basati sull'alternanza di macchine aerobiche ed esercizi a corpo libero. La zona a corpo libero non dovrà risultare eccessivamente in vista, o perlomeno essere in parte riparata mediante il posizionamento di piccoli muretti, fioriere, ecc.

Di tanto in tanto risulta utile ridisporre gli attrezzi, in modo da offrire ai clienti l'impressione di una struttura in continua evoluzione, evidenziando l'interesse da parte dello staff nel rendere i programmi di allenamento proposti sempre più vari e differenziati, e nel ricercare una disposizione della sala sempre più funzionale. Se le dimensioni della sala, ed il numero di attrezzi in dotazione alla stessa lo consentono, è estremamente utile creare "isole" riservate all'allenamento a circuito, composte da:

- alcune stazioni cardiofitness,
- almeno una postazione isotonica per la stimolazione di ciascun settore muscolare principale,
- alcune panchette regolabili,
- alcuni bilancieri pre-caricati,
- una serie di manubri leggeri,
- materassini, cavigliere ed elastici per esercitazioni a corpo libero.

Questa zona può essere usata anche da eventuali personal trainer, facenti parte dello staff od esterni allo stesso, per lezioni singole o di gruppo, da tenersi in orari non troppo frequentati. Sarà in tal modo possibile sfruttare pienamente la struttura, senza intralciare l'allenamento degli altri utenti. Qualora dimensioni della sala, attrezzi, e politica aziendale del centro lo consentano, sarà possibile adibire uno spazio riservato all'uso esclusivo dei personal trainer. Tale spazio potrebbe inoltre essere equipaggiato con una linea di attrezzi diversa rispetto a quella del resto della sala, magari dall'aspetto particolarmente accattivante ed all'avanguardia. Si andrà così a creare una zona privilegiata, dedicata ai clienti disposti ad un maggior esborso in termini economici, in cambio di un servizio personalizzato.

Accorgimenti utili

Fondamentale è studiare le distanze fra le diverse attrezzature, per agevolare la salita e la discesa dalla macchina, il posizionamento sulla stessa, e l'effettuazione di tutte le regolazioni necessarie. Assicurarsi in particolare di valutare con cura tutte le possibili traiettorie di parti in movimento dell'attrezzo, di bilancieri e di manubri, in relazione ai vari esercizi eseguibili su una specifica stazione, assicurando così un posizionamento delle macchine tale da garantire la massima sicurezza. È doveroso prevenire ogni possibilità di incidente. È molto importante anche misurare le dimensioni e le capacità di manovra degli strumenti utilizzati per la pulizia della sala, quali aspirapolvere e macchine per il lavaggio dei pavimenti, in modo da garantirne un passaggio agevole fra gli attrezzi. Spesso macchine posizionate troppo vicine fra loro, o vicino alle pareti della sala, non consentono di effettuare un'accurata pulizia degli spazi più ristretti. Per garantire la massima pulizia ed igiene, è necessaria la collaborazione da parte degli istruttori che si occupano della chiusura serale, che dovranno garantire le migliori condizioni di lavoro possibile a chi si occuperà della pulizia del locale il mattino seguente. In particolare i tapis roulant dovrebbero essere lasciati posizionati alla massima inclinazione possibile, al fine di rimuovere la polvere che inevitabilmente si deposita sul pavimento sotto il nastro. Un ulteriore controllo dell'ordine della sala dovrebbe essere garantito dall'istruttore che si occupa dell'apertura mattutina. Lo stesso dovrebbe essere fatto al termine del turno di ogni istruttore che, una volta rimpiazzato dal sostituto, dovrebbe soffermarsi qualche minuto in maniera da lasciare al collega la palestra in perfette condizioni. Ogni istruttore dovrebbe adoperarsi per mantenere gli attrezzi in perfetto ordine e stato di manutenzione, segnalando tempestivamente qualunque anomalia di funzionamento. Infine, un ulteriore importante compito degli istruttori è assicurarsi che gli utenti curino la propria igiene personali, nel rispetto degli altri clienti e delle attrezzature. In particolare ogni utente dovrebbe entrare in sala indossando calzature pulite e portando con sé un asciugamano pulito da posizionare fra il proprio corpo e gli attrezzi. Potrebbe essere utile valutare di avere una piccola scorta di salviette e asciugamani da "prestare" a utenti che ne fossero momentaneamente sprovvisti.

Fabio Zonin & Luca Franzon

HotWiFi®

Security

CONTROLLO ACCESSI & VIDEOSORVEGLIANZA

ST Net Communications S.r.l.

Cascina Visconta sn - 20063 Cernusco sul Naviglio (MI) - Tel. 02.92.487.67 - Fax 02.92.111.550

www.stnetcomm.com E-mail: info@stnetcomm.com

Fitness senza "barriere"

La Palestra Wellness Team un ottimo esempio di diversificazione della clientela per ampliare il proprio business e arricchire l'esperienza umana

Alle porte di Bologna, oltre 1.000 mq divisi tra palestra, piscina e zona relax, il Wellness Team compie 10 anni di attività e noi abbiamo sentito Veraldo, uno dei titolari, per farci raccontare la loro esperienza.

- "Fin dall'inizio abbiamo puntato sulla professionalità del nostro staff tecnico, per poter garantire una consulenza di qualità ai nostri soci. Io personalmente sono massofisioterapista e qui, nel nostro centro, **abbiamo dato molto spazio all'aspetto riabilitativo-terapeutico del fitness, dalle attività in palestra a quelle in acqua.**
La nostra idea era proprio quella di creare un centro in cui tutti potessero essere ascoltati e seguiti in maniera personale, sulla base delle singole necessità. Abbiamo quindi inserito, oltre alle attività "tradizionali" come lo spinning, il total body e l'estetica, un servizio di consulenza personalizzata con valutazioni di massa corporea, consigli alimentari, programmi di allenamento mirati. Abbiamo poi ampliato i nostri corsi a tutta la famiglia, a partire dai corsi di nuoto neonatale, l'aquabuilding, la thalasso terapia, i massaggi laser, l'elettroterapia e un variegato orario di lezioni in sala corsi.
L'estate poi, grazie al giardino di oltre 300 mq, i nostri istruttori portano le tradizionali lezioni all'aperto."

- Quindi nel vostro centro non manca proprio nulla, dal fitness al benessere, dalle attività dedicate ai neonati a quelle per gli adulti, siete riusciti a coinvolgere tutte le fasce d'età…

- "Si, ma l'aspetto **forse più interessante è rappresentato dai corsi per i disabili**. La mia esperienza professionale, nata nel mondo del ciclismo professionistico, mi ha permesso di lavorare con atleti quali Marco Pantani, Stefano Garzelli e soprattutto Fabrizio Macchi. Fabrizio, oltre ad essere uno splendido esempio di sport è sicuramente una persona di grandi valori umani che mi ha fatto entrare in prima linea nel mondo dello sport per disabili.
Grazie alla spiazzante naturalezza e alla profonda tenacia di Fabrizio ho veramente capito che non ci sono "differenze" e che lo sport può essere un ottimo strumento per superare le barriere sia fisiche che psicologiche di ognuno di noi. Sin dall'inizio, nella fase progettuale, io e i miei collaboratori abbiamo studiato gli ambienti per poter consentire da subito pieno accesso a tutti i tipi di disabili sia autosufficienti che non. Abbiamo poi proposto corsi, sia in acqua che fuori, adatti alle diverse disabilità avvicinando ragazzi di ogni età all'attività fisica. **Le emozioni che ti regalano sono veramente indescrivibili e la sorpresa più grande è stata data anche dalla reazione positiva da parte degli altri soci del centro che hanno apprezzato molto il nostro impegno e dedizione**".

- Quali consigli potrebbe dare ai colleghi che si trovano a gestire centri sportivi o palestre in Italia?

- "I consigli sono sempre difficili da dare, anche perché ognuno di noi deve fare i conti con la realtà circostante ed essere sempre attento ad ascoltare le necessità (…possibilmente anticipandole!) dei propri clienti, tuttavia posso dire che **aprire le "porte" del fitness ai disabili potrebbe essere un ottimo presupposto per un centro sportivo di successo**. Purtroppo in Italia è molto difficile trovare strutture che offrano servizi per il tempo libero o per lo sport accessibili a tutti e quindi credo che per le palestre potrebbe essere un plus interessante. Noi abbiamo visto nel nostro piccolo che, solamente grazie al passaparola, ad oggi contiamo numerosi iscritti che riescono a fare della sana attività fisica senza problemi. **Posso sicuramente consigliare a tutti di non trascurare alcuni accorgimenti tecnici durante la fase progettuale o di lavori per rinnovo locali durante i quali, affidandosi ad architetti o periti, possono rendere le strutture accessibili anche alle persone non autosufficienti**. Abbattere le barriere per una società migliore dipende da ognuno di noi…e non ci dimentichiamo che lo sport è un diritto per tutti!".

Per contattare Veraldo Valdré: www.wellnessteam.it

di Veronica Telleschi

Sala Corsi

In questo numero:

16. La musica nelle attività di gruppo

18. AcquaFitBike: una proposta divertente e funzionale

20. Nuovo look alla tonificazione

La musica nelle attività di gruppo

Una buona colonna sonora costituisce un ottimo supporto per qualunque attività: impariamone i segreti e i funzionamenti

La musica ha il grande potere di suscitare sensazioni emotive sia in chi la produce che in chi l'ascolta e può essere usata per fare danzare e muovere le persone. L'aspetto che maggiormente ci interessa è quello legato al movimento fisico è più specificatamente il Fitness e Wellness . Per questo è di grande importanza lavorare e giocare con la musica, per instaurare un intimo legame tra i suoni ascoltati e i movimenti effettuati.

Per utilizzare al meglio la musica è fondamentale avere un valido impianto audio ed effettuare scelte musicali adatte alle situazioni proposte.

Anche il volume gioca un ruolo molto importante e può - anzi, deve - essere sfruttato e utilizzato al meglio. Ci sono momenti di alta intensità fisica che possono essere superati con minor difficoltà se la musica è altamente motivante e se il volume viene adeguato a queste situazioni. Attenzione però: un volume eccessivamente intenso o alto può infastidire, quindi è importante gestirlo con accortezza. Si può alzare il volume della musica anche per sole poche decine di secondi, nel momento della massima intensità, per poi prontamente abbassarlo subito dopo.

Anche l'utilizzo dei toni bassi, medi ed acuti gioca un ruolo importante.

Ogni brano musicale è diverso da un altro, ogni cd ha volumi di registrazione diversi, ogni impianto stereo ha sonorità e caratteristiche differenti. Diventa quindi importante adattarsi a tutte le suddette situazioni per tirare fuori il meglio da ogni circostanza. Utilizzare al meglio l'impianto stereo in dotazione, e giocare con la musica stessa, sono valori aggiunti di qualità.

La musica (sarebbe meglio dire "il suono"), ha la proprietà di fungere da convogliatore di energia lungo i canali fisici (vene, capillari e nervi) e di portare a galla le più svariate emozioni sia a livello psichico che fisico. Abbiamo quindi un potentissimo strumento a nostra disposizione e se impariamo a usarlo in tutte le sue componenti e caratteristiche, faremo un grande salto di qualità. Dedicare un po' del proprio tempo libero all'ascolto e alla scelta dei brani musicali da utilizzare per una lezione di aerobica, spinsoul, tonificazione ecc. ci permette di prendere "confidenza" con la musica, per gestirla al meglio in seguito.

Altro consiglio utile è ascoltare la musica con la massima attenzione lasciando emergere emozioni e sensazioni cercando in seguito di trasmettere queste emozioni e sensazioni percepite ai propri allievi\clienti.

Il risultato sarà sicuramente ottimo!

Comunicare è importante

Anche la comunicazione verbale e non verbale gioca un ruolo di primaria importanza nel contesto musicale della lezione. Se si ha la possibilità di utilizzare un radio microfono cercate di usarlo al meglio senza urlarci troppo dentro, imparando ad enfatizzare la musica stessa. Comunicate il più possibile: il suono della voce sarà come musica ed una guida importante durante tutta la lezione. Comunicare con enfasi nei momenti musicali enfatici, comunicare rilassamento durante le fasi di relax, comunicare "concentrazione" durante le fasi di consapevolezza. Anche in

questo caso utilizzate i toni musicali degli alti e bassi per modulare il suono della propria voce e renderla gradevole per chi l'ascolta.

Anatomia musicale

Il tempo è la misura del brano musicale ed è una pulsazione costante (BPM).
2) RITMO:
il ritmo è la successione di accenti forti e deboli posizionati sul tempo e costituisce le fondamenta per la realizzazione di una canzone, oltre costituire la struttura stessa del brano.
3) MELODIA:
La melodia è una successione di suoni facilmente riconoscibili che caratterizzano il brano. In musica si dice Nota dopo Nota.
L'anima di una canzone è la sua melodia e può essere considerata come il ritornello della canzone stessa.
4) ARMONIA:
L'armonia è il risultato di una combinazione di due o più suoni contemporaneamente e si definisce con il termine "accordo". L'armonia è l'aspetto di un brano, il suo vestito.
Gli accordi fungono da sostegno alla melodia e da contorno al ritmo colorando la canzone e creando i vari stili (jazz, pop, rock, blues, funky ecc.). Possono divenire una soluzione per brani carenti di atmosfera.
L'armonia è come i pavimenti, i serramenti, i rivestimenti della musica e gli accordi sono una magia nella mani di chi fa musica.
Saper riconoscere e utilizzare al meglio questi quattro elementi ci permette di interpretare la musica attraverso il movimento in maniera eccellente.
Altro importante elemento da conoscere ed imparare ad utilizzare è il: BATTERE E LEVARE.
In genere il battere è accompagnato da un forte accento ed il levare da uno più debole. Tutto ciò crea il fraseggio musicale, molto importante per non rendere un brano monotono ed insignificante.
Il battere cade sempre all'inizio di battuta.
In alcuni generi musicali come il blues ,il funky e la musica africana si avverte il controtempo che indica che l'accento è portato sui tempi più deboli e si solfeggia facilmente in questo modo: unTà, un Tà, un Tà...
L'insieme di più battute in musica forma il periodo e l'insieme dei periodi forma la struttura della canzone.
In genere un periodo è composto da 8 battute ma possiamo trovare periodi da dodici, dieci battute vedi il blues IL CLASSICO GIRO DI BLUES DA 12 .

La musica viene contata in base alla velocità in BPM (battute per minuto).

Un brano musicale può essere considerato:
- "lento" (approssimativamente 50-80 BPM);
- "media velocità" (approssimativamente 80-120 BPM);
- "veloce" (approssimativamente 120-160 BPM);
- "velocissimo" (approssimativamente 160-200 BPM).

Da alcune ricerche effettuate è stato riscontrato che ascoltando musica la tendenza delle persone è mediamente la seguente:
- Musica rilassante = meno forza.
- Musica stimolante = forza aumentata.
- Silenzio = forza aumentata (Concentrazione).

Da tutto ciò si può affermare che:
- La musica è un elemento importantissimo di motivazione.
- La musica può stimolare il piacere dell'allenamento.
- La musica può stabilire un'atmosfera prima, durante ed a fine lezione.
- Lo stile di musica scelto può influire sulla prestazione e mascherare le sensazioni di fatica e disagio fisico durante le lezioni.
- La scelta della musica è inoltre collegata ai propri gusti, esperienze e culture musicali ed è strettamente personale.

Inoltre la musica ci permette di:
Stimolare emozioni.
Trasmettere messaggi legati a diversi stati fisici.
Viaggiare con la propria fantasia.
Entrare in sintonia con il corpo attraverso il ritmo.
Evocare ricordi.
Divertire e far sorridere.
Entrare in empatia con il tempo musicale.
Rilassare, stimolare, concentrare.
Entrare in Euritmia.
(EURITMIA è un termine antico già in uso presso la civiltà Greca e sta ad indicare la coordinazione fra: Suoni - Ritmi – Movimento-.)

Conclusioni

Abbiamo quindi attraverso l'utilizzo della musica enormi potenzialità e possibilità di fare divertire, allenare e far raggiungere un benessere globale alle persone che frequentano corsi di attività motorie musicali. È compito di ciascun istruttore creare le giuste atmosfere per far sì che ogni lezione sia speciale.

David Cardano

AcquaFitBike, una proposta divertente e funzionale

Un attrezzo interessante e multiruolo che porta una nuova dimensione agli esercizi acquatici

Le attività legate al "mondo acquatico" stanno aumentando, ma non tutte si rivelano veramente utili, soprattutto per le difficoltà legate agli spazi ridotti e al trasporto fuori e dentro la piscina.
In occasione del forum di Verona abbiamo assistito alla presentazione dell'AcquaFitBike, una soluzione innovativa di ginnastica in acqua, realizzata dal Prof. Stefano Fontanesi.

- "La mia specializzazione nel settore nuoto e recupero funzionale mi ha dato la possibilità di collaborare con molti medici, e in particolare con il Dott. Giovanni Battista Cimurri, Direttore di Medicina Fisica e Riabilitativa dell'Ospedale Santa Maria Nuova di Reggio Emilia. Lavoro al progetto ACQUAFITBIKE dal 2002, e posso dire che si tratta di un rivoluzionario attrezzo da piscina: come tutte le idee rivoluzionarie, anche questa è nata da una necessità pratica…durante una seduta di riabilitazione con una paziente che, per un grave problema al ginocchio era costretta ad affrontare la pedalata in acqua rimanendo in piedi, fui costretto ad improvvisare una struttura che fosse in grado di sostenere il corpo della paziente stessa. Così, prendendo spunto dallo spinning in acqua, ma eliminando alcuni presupposti, quali la sella (inutile in un ambiente dove non c'è peso corporeo) e l'indiscutibile ingombro, abbiamo realizzato un attrezzo composto da due parallele, alle quali è stato abbinato il sistema della pedalata."

- *Che tipo di applicazione trova ACQUAFITBIKE nei centri sportivi? E che vantaggi potrebbe avere rispetto alle tradizionali bike in acqua?*

- A differenza delle hydrobike, il meccanismo della pedalata è removibile e questo consente ad ACQUAFITBIKE di essere destinato ad altri innumerevoli utilizzi. ACQUAFITBIKE garantirà la continuità nei corsi di acquagym e sarà anche un supporto prezioso nella riabilitazione, uno strumento di completamento didattico nei corsi di nuoto adulti e una struttura ludica nei corsi di nuoto per bimbi. Inoltre sarà un attrezzo da piscina molto stimolante per la costruzione di spettacoli... sarà sufficiente togliere i pedali perché le parallele diventino un supporto per acrobati.

Per la **RIABILITAZIONE**, ACQUAFITBIKE è importantissimo, in quanto permette di lavorare sulle patologie del ginocchio, dell'anca e della schiena. Anche la spalla potrà essere trattata, grazie agli elastici presenti nel kit in dotazione. Pedalare in acqua senza il vincolo della sella, e con la tranquillità di una buona presa manuale, è di grande utilità anche per pazienti con inabilità motorie importanti. Eliminando poi il meccanismo della pedalata è possibile sistemare le parallele in linea, creando un corridoio dotato di un comodo e sicuro corrimano. Saranno così possibili tutte le esercitazioni in scarico sulla colonna vertebrale: flessioni, estensioni ed allungamenti.

Per le attività di **ACQUAGYM**, ACQUAFITBIKE è la risposta alla necessità di innovazione e all'esigenza di proporre esercizi che stimolino la clientela. Infatti, con un solo attrezzo da piscina e

qualche accessorio, si soddisfano tutti gli allievi...ed in pochi metri quadri d'acqua! ACQUAFITBIKE vi darà la possibilità di proporre ai vostri clienti esercizi di intensità muscolare elevata, senza che siano necessarie coreografie che troppo spesso penalizzano la tecnica. ACQUAFITBIKE favorisce la tonificazione e la circolazione negli arti inferiori grazie al suo meccanismo della pedalata. Sulle parallele si effettuano piegamenti in appoggio (riescono anche gli obesi) e si creano condizioni ottimali per uno sviluppo estetico del tricipite brachiale e dei pettorali. In condizione di sospensione, sono innumerevoli gli esercizi che si possono effettuare che coinvolgono muscoli addominali alti, obliqui e traversi; per gli addominali bassi ottima la posizione di appoggio con flessione al petto degli arti inferiori.

ACQUAFITBIKE, ha trovato immediatamente applicazione nel **NUOTO** adulti e per bambini. Il caso in cui anche utenti adulti si fanno prendere dal terrore all'idea di abbandonarsi in acqua non è poi molto raro… ebbene, con un nuovo attrezzo da piscina queste persone avranno un supporto per scivolamenti e galleggiamenti. L'ambientamento dei bambini sarà molto più semplice: ACQUAFITBIKE sarà un alleato prezioso dell'istruttore per dare autonomia, indipendenza e sicurezza alla libera esplorazione dei propri allievi. Le immersioni saranno facilitate dai correnti verticali delle parallele, che accompagneranno il bambino nell'immersione. Raggiungere un altro corrente, poi, sarà un'impresa difficile ma divertente."

A questo punto non rimane che provare di persona e quale migliore occasione del Festival del Fitness di Firenze, in cui sarà allestita una piscina al centro della Fortezza da Basso dal 24 al 28 maggio, nell'attesa potete visitare il sito www.acquafitbike.com oppure telefonare al n. 0522/944244.

Per avere informazioni sui corsi per Istruttori di Acquafitbike contattare Fit One Promotion tel. 02.34.93.43.35 info@fitpromos.it

Nuovo LOOK alla TONIFICAZIONE

L'esperienza diretta di Double Fit ci parla di alta qualità e preparazione accurata

L'ho provato personalmente e vi garantisco che sono uscita dalla sala in ginocchio per la fatica, ma soddisfatta perché ho trovato una lezione divertente, dinamica, intensa ma soprattutto "allenante".
Ho conosciuto personalmente l'ideatore del programma: Ivan Robustelli, e ho seguito un suo workshop per capire meglio di che cosa si tratta e su quali principi si basa il Double Fit.
La lezione è precoreografata grazie agli studi fatti con la telemetria si è giunti alla conclusione che, rispettando le porzioni di lavoro e gli incrementi di intensità, si crea il giusto mix per mantenere sempre il battito cardiaco nel range prestabilito, e per dar tempo agli allievi di concentrarsi sull'esecuzione, anche negli esercizi di tonificazione funzionale. L'obiettivo principale che questa tipologia di allenamento si pone, è il miglioramento della capacità cardiovascolare, il lavoro è caratterizzato dalla possibilità di aumentare l'intensità con la variazione di passi base in passi di power step, alternandolo con un lavoro di tonificazione funzionale che permetterà di incrementare l'attivazione muscolare e di migliorare l'equilibrio, la stabilità e la coordinazione neuromuscolare.
La lezione ha una durata di circa 58': dopo un breve riscaldamento sarà divisa in tre fasi di allenamento di tonificazione funzionale alternate tra loro, tra una fase e l'altra ci sarà sempre un momento di recupero attivo, che servirà ad assumere la posizione corretta per il lavoro successivo.
Double Fit è una lezione di semplice esecuzione, adatta anche ai principianti, in quanto prevede una gestione personalizzata delle intensità sia nella parte cardio che in quella di tonificazione funzionale.
Il risultato e il divertimento sono garantiti da Ivan…l'intensità posso garantirla personalmente e credevo di essere allenata…
Info: 335-881651

Rachele Cirri

Novità & curiosità

Tutto ciò che avreste voluto sapere sul mondo del fitness e non avete mai osato chiedere...

Ve lo offriamo noi tra le pagine della nostra rivista: una panoramica sulle novità del mercato e su tutto ciò che fa tendenza nel mondo del fitness. Un universo costantemente in evoluzione, avido di novità tecniche e non solo, che possono migliorare il lavoro dei Personal Trainer e la qualità della nostra vita. In questo primo numero abbiamo raccolto alcune notizie che ci sono giunte dall'ambiente, le abbiamo selezionate e pubblicate per voi. Confidiamo, con questa rubrica, di offrire un valido contributo agli addetti ai lavori. Per fare questo abbiamo bisogno dell'aiuto di tutti. V'invitiamo, quindi, a segnalare alla nostra redazione tutto ciò che ritenete sia d'utilità per chi legge e opera nel mondo fitness. Scriveteci al nostro indirizzo di posta elettronica info@lapalestra.net Chi non ha gran simpatia per la posta elettronica può telefonare al numero 06.30896070 o inviare un fax al numero 06.30892212. Fatevi sentire, ci contiamo.

Non sai dove appoggiare il phon? Ci ha pensato elchim

Elchim ha realizzato una nuova serie di supporti da parete per asciugacapelli adatti ad alberghi, comunità, centri sportivi e nuclei familiari. I nuovi asciugacapelli HOT 2000 e HOT 3000 sono costruiti a norme CEE con certificazione di prodotto, offrono la massima garanzia di sicurezza.
Sono costruiti in doppio isolamento, (quindi adatti ad essere installati nei bagni); il motore è protetto da un limitatore termico e l'elemento riscaldante ha una doppia protezione termica di sicurezza, dispositivi che intervengono in caso di guasto. Le potenze sono state studiate per offrire il massimo rendimento termico con contenimento dei consumi energetici e dell'inquinamento elettromagnetico.
Il sistema filtrante dell'aria consente una perfetta efficienza per molti anni.
Sono costruiti in materiale plastico pregiato ad alta resistenza termica e meccanica.
Disponibili in 2 versioni.

Elchim S.p.A.
Via Tito Livio, 3
20137 Milano
Tel. 02.5511144
Fax 02.55185141
www.elchim.it

HOT 2000
- Asciugacapelli da parete particolarmente adatto per hotel e luoghi pubblici
- Supporto fissaggio anti furto
- Calotte asciugacapelli e supporto in policarbonato
- Interruttore luminoso
- 1 velocità – 3 temperature
- Motore a corrente continua
- Leggerissimo
- Cavo estensibile
- Speciale filtro removibile
- Potenza : 1100 W (230 V ~ 50/60 Hz)

HOT 3000
- Asciugacapelli da parete particolarmente adatto per hotel e luoghi pubblici
- Supporto con fissaggio anti furto, presa rasoio e selettore di tensione (110/230)
- Asciugacapelli con calotte in acciaio cromato (5/10) – impugnatura in nylon
- Supporto in policarbonato
- Interruttore luminoso
- 1 velocità – 3 temperature
- Motore a collettore A.C. , professionale, di lunghissima durata
- Cavo estensibile
- Speciale filtro removibile
- Potenza : 1400 W (230 V ~ 50/60 Hz)

Geko Fitness, il nuovo software per la gestione di centri sportivi e palestre

Un software gradevole alla vista e agile nel comportamento. GekoFitness è basato sulla semplicità di utilizzo e apprendimento fin dal primo incontro con il personale Geko Software che provvede all'installazione.
Il Software Gestionale nato per accogliere le attività di palestre e centri sportivi, raccogliendo ed archiviando dati sugli iscritti, sui corsi, sugli abbonamenti venduti e fornendo in modo immediato l'esatto andamento di tutte le attività. GekoFitness si rivolge alle strutture che necessitano di controllare l'accesso degli iscritti negli impianti, l'ottimizzazione di spazi e attrezzature, la vendita diretta al pubblico.
Altamente modellabile su misura del cliente, GekoFitness si rivolge a:
- palestre
- fitness club
- centri sportivi polifunzionali
- piscine
- società sportive

Gekofitness permette di gestire una grande quantità di dati, fra cui:
- anagrafica utenti
- anagrafica istruttori
- gestione abbonamenti
- gestione corsi
- piano vasca / planning on- line
- scadenziario abbonamenti
- gestione vendite / incassi
- analisi statistiche
- prenotazioni
- controllo accessi

GEKO SOFTWARE
VIA ISONZO, 30
20089 QUINTO STAMPI DI ROZZANO (MI)
TEL. 02/97069638-9
FAX 02/97069637
WWW.GEKOSOFTWARE.IT

Qualità tecnicità in casa Hyper: Createch

Createch è una delle più importanti ed avanzate formule per assumere la creatina ottenendo e massimizzando al massimo i risultati ed i vantaggi che l'assunzione di creatina può apportare.
Gli ingredienti di Createch sono di prima qualità e studiati per operare in completa sinergia tra di loro, per evitare carenze e fornire il massimo risultato nel periodo più breve.
L'ingrediente più importante è sicuramente la creatina, integratore notissimo per le sue proprietà ed in grado di fornire energia elevata per allenamenti più duri ed intensi. Per veicolare al meglio la creatina nel tessuto muscolare è stato scelto di utilizzare l'acido alfa lipoico, fantastico nutriente ed eccellente antiossidante, ma che ha anche la proprietà di ottimizzare l'abilità dell'insulina per immagazzinare la creatina nel tessuto muscolare.

Alla miscela viene aggiunta anche una miscela di glutammina e taurina che oltre ad avere un'importante azione anticatabolica permettono un'eccellente recupero oltre che favorire una notevole voluminizzazione cellulare.
Createch viene completato dall'aggiunta di coenzima q10 che contribuisce all'azione sinergica con gli altri ingredienti svolgendo la sua fondamentale azione nella produzione di energia oltre che esplicare un'importante azione antiossidante e protettiva contro i radicali liberi che si formano durante l'allenamento ad alta intensità.
Createch è quindi un prodotto completo ed i suoi ingredienti possono aiutare, abbinati ad un adeguato allenamento ed ad una opportuna dieta a :

- incrementare la massa muscolare
- aumentare la forza
- aumentare la voluminizzazione cellulare
- aumentare l'energia
- favorire il recupero post allenamento

One Group S.r.l.
Tel. 0564.417276
www.onegroupsrl.it

GENESIS… il modello di benessere!

Arriva in Italia un "laboratorio di studio e analisi del movimento" grazie ad una partnership tra professionisti del settore sportivo e riabilitativo.

Dare una definizione di benessere diventa sempre più difficile, poiché i nostri atteggiamenti quotidiani e le nostre necessità sono inconsapevolmente ma profondamente condizionate da tendenze, proposte commerciali, "status symbol" ai quali è molto difficile sfuggire.
L'attività sportiva intesa come potenziamento della massa muscolare o come strumento per smaltire qualche chilo di troppo è stata ormai superata a favore di una definizione di più ampio respiro: oggi si fa attività per sentirsi bene ma soprattutto per scaricare le tensioni di una vita sempre più frenetica. Il movimento ci rilassa, ci dà piacere, ci rimette in armonia con il nostro spirito…ci dà "benessere"!
Il benessere quindi potrebbe essere definito come quell'insieme di fattori psicofisici che generano in noi uno stato di soddisfazione e salute. *Bene, questa è esattamente la mission di Genesis, un luogo dove scoprire il concetto olistico di "corpore sano" e trovare tutti gli strumenti necessari al raggiungimento.*

La nascita di Genesis

"Ogni singolo individuo ha una propria storia e una propria identità, ecco perché noi puntiamo solo ad una consulenza personalizzata" ci spiega Manuela Di Cori, giovane Presidentessa del Genesis "Genesis oggi rappresenta un centro di professionisti in cui ogni cliente viene accolto e accompagnato in un percorso di valutazioni che ci permettono di elaborare un piano esclusivo di terapia. I nostri servizi vanno dalla chiropratica alla fisioterapia, dal personal trainer al massaggio shiatsu, dallo yoga alla medicina sportiva, dal preparatore atletico al nutrizionista. Ecco perché la prima fase, dedicata alle valutazioni, è senza dubbi la più delicata e importante, solo così possiamo veramente offrire una consulenza su misura. I nostri specialisti sono tutti altamente qualificati e in continuo aggiornamento professionale".
La nascita del Genesis è da attribuire ai 4 soci fondatori: Manuela Di Cori, Presidente dell'Associazione Sportiva e anima pulsante del Centro, Alessio Donnini, atleta agonista nella formazione italiana dell'Atletica Leggera, preparatore atletico, nonché titolare da oltre 6 anni di un'avviata palestra nel centro di Roma, Savino Traficante, diplomato ISEF con una forte esperienza nel nuoto e nell'aerobica competitiva, oggi svolge la professione di Personal Trainer nei centri più esclusivi della Capitale, Daniele Barbieri, dopo aver studiato la chiropratica per oltre 10 anni in Inghilterra lavora oggi in Italia ed è tra gli unici chiropratici italiani laureati operante a Roma.
Il Centro Genesis si sviluppa su una superficie di circa 150 mq divisa tra zona allenamento, con una decina di macchinari isotonici e cardio, una zona fitness, in cui si svolgono lezioni di massimo due/tre persone ogni ora, una stanza dedicata alla chiropratica e alle valutazioni medico/sportive e un angolo ristoro, dove oltre a un leggero snack, tutti

i soci possono accedere alla consulenza del nutrizionista per avere un programma alimentare ad hoc.

Molto più di un centro

"In realtà Genesis non è solo un centro, ma molto di più; direi: una concezione nuova dell'attività motoria, un approccio esclusivo alla preparazione fisica, una cura particolare alle esigenze del cliente" ci spiega meglio Alessio Donnini "Noi quattro soci, infatti, stiamo lavorando non solo per far crescere il nostro centro – che comunque sta andando già molto bene in questi primi 3 mesi di vita – ma soprattutto per creare una coscienza profonda del lavoro che svolgiamo e una consapevolezza che troppo spesso viene trascurata nelle "tradizionali palestre". Purtroppo il mercato del fitness sta puntando sempre di più alla quantità e meno alla qualità e questo crea sempre più confusione tra i frequentatori di centri sportivi. Schede di allenamento standardizzate, scarsa o assente attività di monitoring dei risultati, pochissima attenzione allo stato di salute del cliente quando arriva in palestra… sono solo alcuni dei motivi che generano insoddisfazione nei clienti. All'interno di Genesis il cliente non è mai solo, viene seguito in ogni momento e valutato in ogni performance. Inoltre, grazie al lavoro in sinergia svolto dai nostri professionisti, il cliente può beneficiare dell'insieme dei trattamenti offerti e noi possiamo sempre garantire un "benessere" a tutto tondo ai nostri soci! Ma come stavo dicendo Genesis in realtà sta già lavorando come consulente tecnico per altre strutture sportive: palestre, centri sportivi, centri riabilitativi. Il nostro team è in grado di fornire studi di settore e consulenze a 360° a partire dalla scelta dei macchinari alla formazione del personale tecnico con protocolli e metodologie all'avanguardia. A partire dal mese di settembre avrà anche inizio una serie di appuntamenti dedicati ai personal trainer di tutta Italia, grazie al supporto del CONI e della LIBERTAS, avremo la possibilità di creare una scuola di formazione altamente qualificata in partnership con la ICS-SPORT (Istituto di Cultura e Sviluppo per lo Sport) e il Tudor Bompa Institute".

Per saperne di più potete visitare il sito www.genesispts.com oppure chiamare il numero 06.45438930

di Veronica Telleschi

COME FIDELIZZARE I TUOI SOCI? PRENDITI CURA DI LORO

"Check UP SportLab"

un servizio migliore,
utile anche al personal trainer

Con MLS 4000, un sistema multimediale composto da diverse apparecchiature, puoi eseguire:

- **Elettrocardiogramma**
- **Spirometria**
- **Analisi della composizione corporea**
- **Analisi posturale**
- **Misurazione della pressione arteriosa**
- **Analisi motivazione**

Un esame clinico dei tuoi soci di altissimo standard per pianificare il programma fitness più efficace e verificare i progressi raggiunti con l'attività sportiva.

Con un investimento di meno di 20 visite mediche al mese qualifichi il tuo centro fitness e fidelizzi i tuoi iscritti.

Metodo convalidato da oltre 40.000 visite mediche all'anno.

SPORT Lab

Servizi medici per il fitness e benessere
C.so Sempione, 77 - Milano
t. 02 33.11.684 | f. 02/34.59.26.43
e-mail:sportlab@sportlab.it

Alimentazione

In questo numero:

28. Arriva l'estate! Integratori per dimagrire

30. La glicemia e l'indice glicemico degli alimenti

Arriva l'estate!

Integratori per dimagrire

Una rassegna di integratori e prodotti che possono aiutarci nel corso di allenamenti sani e mirati

Da sempre l'arrivo della bella stagione segna l'inizio della ricerca della forma fisica, del dimagrimento o, se vogliamo rimanere in termini "palestrati" della definizione.
Diamo per scontato che il raggiungimento di questa metà preveda un attento piano alimentare associato a un allenamento sia aerobico a bassa intensità e sia di hi-low, con obbiettivo di aumentare il metabolismo nel post esercizio (EPOC).
Accanto a questi 2 irrinunciabili capisaldi ci possono essere alcuni integratori con la finalità di aumentare il consumo calorico, di drenare, di limitare l'assorbimento di grassi e carboidrati, di evitare la trasformazione in grassi dei carboidrati in eccesso.
Abbiamo quindi 3 grandi famiglie, i termogenici, gli inibitori di assorbimento (compresi i bloccanti enzimatici) e i drenanti.
Cercheremo di focalizzare l'attenzione sui termogenici, partendo da un'analisi generale del loro funzionamento.

Apporto misurato

Le regolazioni del sistema metabolico sono mediate da molti parametri. I più importanti sono l'andamento tiroideo e l'attivazione del sistema nervoso simpatico (legato ai livelli di molte catecolamine come adrenalina, noradrenalina e altre).
Queste molecole hanno più o meno direttamente un'azione termogenica, ossia un aumento di quel particolare processo metabolico che consiste nella produzione di calore da parte dell'organismo, soprattutto nel tessuto adiposo e muscolare: ne consegue una lipolisi con utilizzo dei grassi di deposito.
Le esperienze e le evidenze accumulate, soprattutto negli ultimi 10 anni, hanno evidenziato come l'utilizzo di supplementi ergogenici naturali possa stimolare in modo positivo il metabolismo fornendo un supporto termogenico che, soprattutto se coadiuvato da una giusta attività fisica e idonea alimentazione, porta a un aumentato utilizzo energetico dei depositi di grasso.
Negli anni passati molti integratori termogenici contenevano Mha Uang o comunque derivati dell'efedra (principio attivo efedrina) ma queste sono ora al bando in tutta la Comunità europea e anche negli USA si sta eliminando questa molecola da tutti i prodotti a causa della sua pesante attività stimolatrice su sistema nervoso e cardiaco.

Sostanze amiche

Rimanendo all'interno dei prodotti naturali ammessi dalla legislazione, fra i componenti più efficaci e da ricercare in un termogenico abbiamo:
- La caffeina, una xantina normalmente presente in molte sostanze come il Guaranà e che risulta essere fra i più conosciuti stimolatori del sistema nervoso centrale di quello cardiaco e muscolare. La molecola porta benefici alla concentrazione, al tono psico-fisico ed al metabolismo permettendo migliori performance con minore fatica e consentendo maggiore facilità all'utilizzo dei grassi come energia.
- La Sinefrina e l'Octopamina sono le 2 molecole più efficaci contenute normalmente nel Citrus Aurantium. Queste 2 amine andrenergiche sembrano potere migliorare il rapporto fra massa magra e massa grassa grazie all'incre-

mento della beta ossidazione dei grassi a livello muscolare. La stimolazione metabolica avviene in modo mirato e selettivo solo sui recettori del grasso limitando di interegire a livello nervoso e cardiaco
- La Teobromina di cui è ricco anche il cacao, è una metilxantina che migliora il tono nervoso e dell'umore, diminuisce il tempo di risposta agli stimoli nervosi, stimola la muscolatura liscia, le funzioni renali (diuresi contro la ritenzione idrica) e migliora le prestazioni muscolari ed il senso di fatica (agendo positivamente anche sulla dilatazione bronchiale).
La Teobromina sembra stimolare la lipolisi tramite un'attività di blocco sull'enzima chiamato fosfodiesterasi. Questo enzima normalmente inibisce l'attività del AMP-ciclico (Adenosinmonofosfato ciclico) che serve invece ad aumentare la lipolisi all'interno delle cellule adipose. Bloccando la fosfodiesterasi si prolunga l'azione del AMP-c che di conseguenza incrementa l'attività demolitrice sui grassi di deposito.
- Le Catechine sono dei flavonoidi, principali componenti attivi del Thè verde, che risultano essere interessanti dal punto di vista metabolico e dotate anche di una potentissima azione antiossidante e ipotensiva. Sembra che dal punto di vista dimagrante le catechine hanno la funzione di ridurre la sintesi di grasso corporeo derivato da carboidrati inibendo l'attività dell'amilasi. Viene inoltre favorito l'utilizzo energetico degli zuccheri e contemporaneamente si nota una riduzione di Trigliceridi e LDL.
- La Naringina è un Flavonoide estratto dal pompelmo che, accanto a funzioni epatoprotettive e gastroprotettive, può influenzare la biodisponibilità e l'emivita di molte molecole fra cui quelle delle amine simpaticomimetiche (Caffeina, Sinefrina, Octopamina). Questa caratteristica consentirebbe di migliorarne l'utilizzo, l'assimilazione e la prolungata modulazione temporale dei benefici indotti da queste molecole.
- La Tirosina è un aminoacido che viene utilizzato dal nostro organismo per produrre dopamina (un ormone che induce un senso di benessere) ma anche catecolamine termogeniche come adrenalina e noradrenalina.
La Tirosina stimola anche la funzionalità delle ghiandole surrenali, dell'ipofisi (GH) e della tiroide. Circa il 90% dei neurotrasmettitori del cervello è sintetizzato dalla L-tirosina e quindi si pensa che una sua carenza possa impedire un corretto contatto mente-muscolo e il conseguente calo del metabolismo e decremento delle performance muscolari.
- Lo Iodio è un minerale traccia molto presente in diverse alghe marine (Fucus, Kelp). Il corpo ne contiene circa 40 mg ed il 60% di questi è nella tiroide (il rimanente nelle ovaie, nel sangue, nei muscoli). La carenza di iodio porta a un malfunzionamento della tiroide con calo della triiodotironina (T3) e tiroxina (T4), i due ormoni che influenzano il metabolismo
Questo minerale risulta comunque un'importante fonte di prevenzione e salute in quanto è un fattore di protezione e promuove anche il perfetto funzionamento dell'equilibrio cellulare

Limitatori di assorbimento

Anche nella categoria dei limitatori di assorbimento troviamo una serie di principi attivi di particolare pregio che si associano ad altri prodotti che inducono anche il senso di sazietà.
Fra questi si evidenzia:
- Il Chiosano, che è un polisaccaride derivato dalla chetina e si ricava dal guscio dei crostacei.
Ha una struttura con la quale cattura nell'intestino i grassi introdotti in una percentuale pari al 30%.
In pratica agisce intrappolando queste sostanze, impedendone l'attacco da parte degli enzimi digestivi stimolandone poi l'evacuazione con le feci
Il chitosano riesce anche a sequestrare i sali biliari, e il fegato ricorre (per riformarli) all'utilizzo del colesterolo LDL, che tende così ad abbassarsi a favore del colesterolo HDL. Per questi motivi è indicato per abbassare il livello di colesterolo, trigliceridi e della glicemia.
- Il Guggul che con i suoi steroli ha la capacità di intervenire positivamente nel metabolismo dei lipidi, contribuendo ad abbassare il livello del colesterolo cattivo (LDL) e dei trigliceridi nel sangue, parallelamente si registra un aumento delle HDL.
I guggulsteroni sembrerebbero in grado di stimolare direttamente l'attività della ghiandola tiroidea.
- Il glucomannano che è un polisaccaride in grado di assorbire più di 100 volte il suo volume in acqua per formare nello stomaco un gel vegetale neutro Il suo meccanismo d'azione, comincia un quarto d'ora dopo l'ingestione e raggiunge il massimo valore dopo circa un'ora. Favorisce il senso di sazietà. Rallenta e diminuisce l'assimilazione dei glucidi, dei lipidi, dei sali biliari. Aiuta ad abbassare il tasso di colesterolo nel sangue.
- La Garcinia Cambogia, ricca di acido idrossicitrico e Pectine e che
inibisce l'azione dell'enzima responsabile della trasformazione dei carboidrati non consumati in grassi e, dunque, limita l'immagazzinamento delle calorie e la conversione degli zuccheri in grassi,
La Garcinia stimolando la sintesi epatica di glicogeno, contribuisce ad inibire il nucleo ipotalamico della fame e, al contrario, stimolando quello della sazietà.
- Il Bacello di Fagiolo che agisce, grazie alle fibre che lo costituiscono, sia riducendo lo stimolo dell'appetito, sia accelerando il transito intestinale; di conseguenza amidi, grassi e colesterolo vengono, quindi, assorbiti in misura ridotta.
Accanto alla sua azione ipoglicemizzante si somma anche la capacità diuretica.
- La Gymnema silvestre contenente acido gymnemico in grado di ridurre l'assorbimento del glucosio. La pianta agisce anche sui recettori posti sulla lingua, annullando la sensazione gustativa del dolce, senza però modificare quella del salato e dell'amaro.
Agisce sui recettori intestinali specifici degli zuccheri modificando l'assorbimento degli stessi e modificando così il tasso di glicemia.
A questo già ampio elenco si aggiungono poi i drenanti che servono per "sgonfiare" ed eliminare l'acqua in eccesso ma che tratteremo in un'altra occasione.

Un consiglio pratico

Ciascuno di questi principi attivi ha una sua logica, ma spesso le aziende contano sull'azione sinergica amplificata derivata dall'unione di molti di questi.
Tutto può contribuire al successo finale, ma l'importante è non attribuire a questi prodotti "poteri magici". Per quanto sofisticato possa essere un prodotto, non può in nessun modo sostituire il risultato ottenuto con una sana, personalizzata e mirata dieta associata a un allenamento.
Che la forza sia con voi!

Dott. Marco Neri

La glicemia e l'indice glicemico degli alimenti

Tratto (e liberamente adattato) dal libro "L'alimentazione vincente "- dello stesso autore

Una guida alla gestione intelligente degli apporti glicemici può essere vantaggiosa per la salute e la forma fisica

La sorte dei carboidrati, in seguito ai processi digestivi, è quella di essere convertiti più o meno velocemente in glucosio, che rappresenta lo zucchero fisiologico dell'organismo umano. La concentrazione di glucosio nel sangue è piuttosto stabile (all'incirca 1 grammo per litro di plasma) e viene definita glicemia. Questa stabilità è garantita dall'insulina, ormone che viene secreto dal pancreas ogni qualvolta si verifica un'elevazione della glicemia (iperglicemia) e dal glucagone, ormone secreto in concomitanza con un calo della glicemia (ipoglicemia). Si tratta di un meccanismo omeostatico, l'alterazione del quale può portare a gravi problemi di salute. Una leggera, persistente iperglicemia può portare alla glicosuria (glucosio nelle urine). L'insulina permette al glucosio di penetrare e diffondersi nelle cellule adipose e muscolari, abbassandone la concentrazione nel sangue. Una secrezione troppo elevata di questo ormone può provocare l'ipoglicemia, cioé un tasso glicemico troppo basso nel sangue (meno di g. 0,8 per litro di plasma), dando origine, in casi estremi (meno di g. 0,5 per litro di plasma) a stanchezza, sudorazione, vertigini, tachicardia, disturbi digestivi, fino ad arrivare al coma ipoglicemico ed alla morte. Il sintomo più comune dell'ipoglicemia è la fame, questo perché il glucosio è l'unico alimento di cui si nutre il cervello, il quale in condizione di necessità invia al corpo il segnale di mangiare.

La dipendenza dagli zuccheri

Quando si ingeriscono degli zuccheri rapidi, in condizioni normali, si provoca una potente secrezione di insulina ed una conseguente ipoglicemia reattiva, che spinge a mangiare altri zuccheri, creando un circolo vizioso che porta inevitabilmente all'obesità. Questo può diventare un meccanismo di dipendenza da cui occorre liberarsi (in effetti molte persone si possono definire "drogate da dolci"). Non è sufficiente un'attività fisica regolare, perché l'insulina è un ormone di immobilizzazione, impedisce cioé che le riserve di glicogeno e gli acidi grassi di deposito vengano utilizzati, mentre il glucagone è un ormone di mobilizzazione, permette cioé l'utilizzo delle riserve di glicogeno e degli acidi grassi di deposito a scopo energetico; per dimagrire è quindi indispensabile tenere a bada la secrezione di insulina.

Sono potenti stimolatori del glucagone l'ipoglicemia e le proteine. L'eccesso di carboidrati viene immagazzinato sotto forma di lipidi di deposito (grasso sottocutaneo). Questo meccanismo è molto veloce con l'ingestione di carboidrati ad elevato indice glicemico. L'insulina permette la penetrazione nelle cellule del glucosio, ma anche agli aminoacidi e agli acidi grassi. È come una chiave che apre diverse porte e, trovandosi con un eccesso di materiale, apre prima l'ingresso delle cellule adipose per immagazzinarne l'eccedenza.

Questo ormone ha quindi una potente azione anabolica, ma ha anche un notevole effetto ingrassante.

Il modo migliore di comportarsi per il raggiungimento ed il mantenimento del peso corporeo ottimale, e per la salute, è quello di mantenere sotto controllo l'insulina ed evitare gli sbalzi glicemici, ingerendo carboidrati a basso indice glicemico abbinati alle proteine, in diversi piccoli pasti nell'arco della giornata. Inoltre gli zuccheri rapidi concorrono ad un aumento dei valori di trigliceridi, colesterolo Ldl ed acido urico e favoriscono l'insorgenza della carie dentaria.

Tutto ciò sarebbe già sufficientemente negativo, ma non basta! L'effetto peggiore dell'insulina è che interagisce nello schema di trasformazione degli acidi grassi essenziali (E.F.A.), dando origine ai cattivi eicosanoidi e predisponendo a gravissime malattie quali il diabete, il cancro, l'infarto ecc.

Quei pazzi che utilizzano l'insulina a scopo dopante stanno prenotando un prematuro viaggio nell'Aldilà.

Come ho già detto, tutti gli zuccheri, per essere utilizzati dall'organismo, devono essere convertiti in glucosio: la velocità di conversione è detta indice glicemico: più è elevato tale indice, più uno zucchero sarà rapido e provocherà un picco di secrezione di insulina; viceversa, a un indice basso corrisponderà uno zucchero lento, che provocherà una secrezione molto meno marcata di insulina.

Come parametro di riferimento, al glucosio è stato dato un valore di 100.

Attenzione! Zucchero semplice non vuol dire rapido, il fruttosio è un monoso, ma ha un indice glicemico molto basso.

Alcuni autori utilizzano come riferimento il pane bianco, perché è l'alimento di più largo utilizzo, al quale danno un indice di 100. Personalmente non lo ritengo corretto, sia perché il pane bianco non è l'alimento di base per tutti i popoli della terra, sia perché il glucosio è lo zucchero fisiologico del sangue; se la sorte di tutti i carboidrati ingeriti, compreso il pane bianco, è di essere degradati a glucosio, che senso ha prendere un altro parametro di riferimento?

Il serio istruttore di palestra, come chiunque sia motivato ad ottimizzare la propria alimentazione, farebbe bene a tenere sempre a portata di mano questo indice, per gestirsi i carboidrati in modo appropriato nell'economia della propria dieta. Il mio consiglio, come ho già detto in precedenza, è quello di suddividere l'alimentazione in diversi pasti durante la giornata, ognuno dei quali dovrebbe contenere i 3 macronutrienti: carboidrati a basso indice glicemico e protei-

INDICE GLICEMICO (I.G.) DI ALCUNI ALIMENTI

Glucosio	100	Pasta integrale	42
Carote	92	Pane integrale di segale	42
Miele	87	Arance	40
Patate	80	Fagiolini in scatola	40
Corn flakes	80	Mele	39
Riso	72	Succo di pomodoro	38
Pane bianco	69	Ceci	36
Riso integrale	66	Gelato	36
Muesli	66	Yogurt	36
Pane integrale	64	Latte	34
Uvetta sultanina	64	Pere	34
Banane	62	Piselli	33
Mais dolce	59	Lenticchie	29
Saccarosio	59	Fagioli bianchi	29
All bran	51	Pesche	29
Patate fritte	51	Pompelmo	26
Pasta	50	Prugne	25
Fiocchi d'avena	49	Ciliegie	23
Succo d'arancia	46	Fruttosio	20
Uva	44	Soia	15

ne, per evitare oscillazioni della glicemia e picchi di insulina (tale modo di comportarvi vi garantisce inoltre di non patire la fame) e acidi grassi essenziali per la produzione corretta degli eicosanoidi… in definitiva, i consigli della dieta a zona.

Ci sono tuttavia dei momenti della giornata in cui è possibile utilizzare carboidrati ad alto indice glicemico, senza grossi problemi: sono quelli in cui l'organismo è in ipoglicemia, vale a dire al mattino a colazione e dopo un allenamento intenso. Durante la prima colazione possiamo soddisfare i nostri peccati di gola senza eccedere nelle quantità, perché l'organismo è reduce da circa 8 ore di sonno, durante le quali si è creata una situazione di ipoglicemia . Dopo un intenso allenamento anaerobico – lattacido (il meccanismo energetico che sfrutta prevalentemente i glucidi) si apre quella che viene definita "la finestra anabolica", fase in cui l'organismo è affamato di tutto ciò di cui è andato in carenza, vale a dire aminoacidi e zuccheri, per cui l'utilizzo di carboidrati ad elevato I.G. in questa fase non solo non è dannoso, ma addirittura produttivo, perché permette un recupero più rapido.

Attenzione agli eccessi

In conclusione ritengo che l'eccessivo consumo di carboidrati sia il problema alimentare più grosso dei paesi industrializzati, tant'è vero che il diabete sta dilagando e sta diventando una vera e propria piaga sociale.

Chiunque abbia a cuore la propria forma fisica e la propria salute (due parametri che dovrebbero essere strettamente correlati) deve cercare di gestire con intelligenza l'utilizzo degli zuccheri.

Roberto Calcagno

In questo numero:

33. L'importanza della comunicazione nei Centri Fitness

36. Personale di contatto: uno strumento per aumentare le iscrizioni

38. Procedure operative

40.I centri estivi, una soluzione che mette d'accordo bambini, genitori e palestre!

L'importanza della comunicazione nei Centri Fitness

Scopriamo quali sono le leve del nostro comportamento e solleveremo le sorti del nostro allenamento

Una sfida affascinante attende gli operatori del settore fitness: attrarre sempre nuove fasce di clientela e contemporaneamente consolidare quella acquisita. Ciò significa cercare di rendere il prodotto fitness accattivante e piacevole.
Non sempre ci si rende conto di quanto è faticoso per una persona comune mantenere costante la sua frequenza in palestra e, contemporaneamente, tenere sufficientemente alti motivazione ed entusiasmo rispetto all'allenamento, soprattutto quando magari i risultati fisiologici rallentano, oppure quando la giornata lavorativa diventa più impegnativa del solito. La tendenza diffusa porta il cliente medio ad abbandonare la palestra in questi periodi, rendendo improbabile un suo ritorno a breve, e suscitando in lui sensi di colpa e sensazioni di fallimento che lo portano ad associare alla palestra l'idea di un'attività troppo impegnativa e incompatibile con le proprie esigenze. Bisogna cominciare ad intendere l'attività fisica in maniera completamente diversa considerandola alla stregua di un qualsiasi comportamento umano; abituarci a riconoscere questa equazione: ATTIVITÀ FISICA = COMPORTAMENTO UMANO. Ciò significa che come tale segue le leggi della psicologia del comportamento le quali indicano principi di motivazione che sono applicabili a tutta la sfera dell'agire umano. Quindi la domanda che bisogna porsi non è più su cosa motiva le persone ad allenarsi e come incrementare questa motivazione, ma cosa motiva le persone a compiere una scelta piuttosto che un'altra, e come rendere l'allenamento congruente alle spinte motivazionali dell'essere umano.

Abitudine
al training

Spesso ci capita di sentire che l'attività fisica deve essere uno stile di vita, un'abitudine, si dice: "come lavarsi i denti". Cosa ci spinge realmente a costruire un'abitudine come quella di lavarsi i denti?
1) La consapevolezza della sua importanza.
2) La mancanza di impegno.
3) La semplicità dell'azione.
4) La bella sensazione che ci dà lo svolgere tale atto.
Allo stato attuale quasi nessuno di questi elementi caratterizza l'attività fisica né si può pensare che possano essere due gesti uguali. Al contrario se l'obiettivo è quello di creare abitudine all'attività fisica si deve fare in modo che:
1) L'istruttore si impegni ad accrescere la consapevolezza dei benefici riguardanti l'attività motoria con elementi concreti e tangibili.
2) L'istruttore crei programmi di allenamento che alleggeriscano il più possibili la pressione/impegno sul cliente e si adattino alle esigenze non solo fisiologiche del soggetto ma anche a quelle psicologiche e di stile di vita (lavoro, impegni, abitudini ecc.).
3) Si rendano gli esercizi il più semplici e gratificanti possibili.
4) Si renda il più piacevole possibile l'allenamento, evitando di proporre esercizi noiosi, frustranti e che fanno sentire inadeguata la persona.
A sostegno di quanto dico c'è da aggiungere che nell'ambito della motivazione sono due le leve che ci spingono ad agire: **il piacere e il dolore.**
"Ogni azione è finalizzata a perseguire il piacere ed evitare il dolore".
"Delle due forze è preponderante quella che rifugge il dolore."
L'allenamento classico tende a proporre un dolore certo oggi (allenamento) per perseguire un piacere ipotetico futuro (obiettivo fisiologico). Da un punto di vista psicologico quest'approccio risulta contrario alle basi della motivazione ed è per questo che, tranne nei casi in cui il soggetto ha una forte motivazione personale (sulla quale si può interagire solo parzialmente), la maggior parte delle persone che intraprendono attività fisica continuativa non riescono a mantenere a lungo questo impegno.

Tecnica
o psicologia

Il nuovo modo di intendere la professione dell'istruttore deve necessariamente considerare la problematica della motivazione del cliente nel proprio vocabolario. La riflessione deve essere orientata non solo su quale sia il miglior esercizio da proporre ma anche su come organizzare l'allenamento,in modo da renderlo motivante al punto che il cliente possa essere stimolato a rendere continuativo il suo impegno fino a creare una vera abitudine. Perché ciò avvenga sono necessari quattro requisiti:
1) L'allenamento deve essere vissuto come un momento piacevole sotto tutti gli aspetti e non come una pillola amara da ingoiare perché "fa bene". Ciò significa intendere i programmi di sotto una nuova luce devono assecondare oltre che le esigenze fisiologiche dell'individuo anche quelle psicologiche proponendo esercizi che il cliente svolge volentieri e chiedendo frequentemente feed bach sul proprio operato al cliente.
2) L'istruttore deve essere di sostegno al cliente rendendolo consapevole di quello che sta facendo e sensibilizzandolo sui benefici invisibili (benessere percepito) dell'attività fisica. Coinvolgerlo per dare stimoli e renderlo consapevole gradualmente sul valore di quello che sta facendo.
3) Successivamente ci si concentra sul trasferire la cultura legata all'attività fisica ma questo può avvenire solo se il cliente già attribuisce piacevolezza all'allenamento e ha acquisito una buona consapevolezza su come la sua giornata acquisti qualità se si svolge attività fisica regolarmente.
4) Se il cliente è riuscito a costruire una buona consapevolezza di base è possibile che l'abitudine a svolgerla regolarmente, percependone i vantaggi, si consolidi e che diventi uno stile di vita.
Tutto questo percorso ha, come denominatore comune, la capacità di instaurare una relazione positiva da parte dell'istruttore perché è sulla fiducia che si basa la relazione e ci si fida solo quando c'è empatia.In questo contesto rientrano le conoscenze teoriche e tecniche del nostro settore utilizzate non solo come strumento per costruire il programma di allenamento migliore ma anche come approdo teorico per supportare in maniera efficace la motivazione e la consapevolezza dell'importanza dell'attività fisica da parte del cliente.

Francesco Iodice

Fit One Promotion

Affiliato C.S.E.N.
Ente di promozione sportiva riconosciuto dal C.O.N.I.

La formazione per i professionisti del fitness

Corsi

Corso di formazione per Istruttori di Fitness e Body Building 1°liv.
Milano, inizio Sabato 13 maggio 2006
Durata: 10 incontri + esami.

Corso di formazione per Istruttori di Aerobica 1°liv.
Milano, inizio Sabato 13 maggio 2006
Durata: 10 incontri + esami.

Corso di formazione per istruttori di Fitness e Body Building 2°liv.
Milano, inizio 20 maggio 2006
Durata: 6 incontri + esami.

Corso di formazione per istruttori di Idrobike
Milano, 13/14 mag. (1° liv.) - 8/9 lug. (2° liv.) 2006
Durata: 4 incontri con esami.

Corso base per consulenti di vendita
Milano, 13/14 maggio 2006
Durata: 2 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Funk e Hip Hop
Milano, 20/21 maggio 2006
Durata: 2 incontri con esami.

Corso di formazione per istruttori di Indoor Cycling
Milano, 27/28 mag. (1° liv.) - 8/9 lug. (2° liv.) 2006
Durata: 4 incontri con esami.

Corso di formazione per istruttori di Aerobic Fight T.B.K.
Milano, 10/11 giugno 2006
Durata: 2 incontri con esami.

Corso di formazione per istruttori di Acquagym
Milano, 10/11 - 24/25 giugno 2006
Durata: 4 incontri con esami.

Corso base di gestione aziendale e del personale
Milano, 10/11 giugno 2006
Durata: 2 incontri.

Master

Master di acquamotricità genitore/bambino
Milano, 20/21 maggio 2006
Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di ricondizionamento motorio in acqua
Milano, 27/28 mag. - 17/18 giu. 2006
Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di traumatologia e ricondizionamento muscolare
Milano, 27/28 mag. - 10/11 giu. 2006
Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di massaggio sportivo ed estetico
Milano, 20/21 mag. - 10/11 giu. - 1/2 lug. 2006
Durata: 6 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di biomeccanica degli esercizi
Milano, 10/11 - 17/18 giugno 2006
Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di Aerobic Coreography
Milano, 17/18 giugno 2006
Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di massaggio anticellulite
Milano, 17/18 giugno 2006
Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di Aero Weapon Combat
Milano, 24/25 giugno 2006
Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di preparazione atletica
Milano, 1/2 luglio 2006
Durata: 2 incontri.

Master di acquamotricità prescolare
Milano, 1/2 luglio 2006
Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

formazione & aggiornamento

Richiedi il catalogo completo alla segreteria organizzativa !

www.fitpromos.it

Segreteria organizzativa
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it

CULTURA FISICA

Personale di contatto: una base importante per una solida piramide

Iniziative di marketing, personale preparato e attenzione per il servizio offerto sono alla base di centri fitness di successo

Quando nel numero precedente abbiamo analizzato il concetto di media cliente abbiamo visto che la crescita di questo valore rappresenta la possibilità primaria per avere ricavi migliori.
Ora vedremo come agire sulla possibilità secondaria offerta dalla crescita della media cliente: l'aumento del numero di clienti.
Alcune riflessioni ci possono aiutare, vediamole insieme…
Recenti ricerche di mercato mostrano altre due categorie di utenti oltre al tradizionale popolo di frequentatori di centri fitness. Queste due categorie sembrano avere un potenziale quasi analogo a quella tradizionale e possono essere coinvolte da chi riuscirà a utilizzare forme di comunicazione innovative e adatte alla situazione.
Iniziative di marketing operativo, comunicate da personale preparato e con nuove capacità di linguaggio, possono portare a un aumento dei frequentatori.
È comunque importante capire che solo chi saprà modificare il proprio modo di lavorare potrà beneficiare da questa grande risorsa. Chi riuscirà in questo intento, però, potrà distaccare eventuali competitori sul piano dei risultati. Un distacco di questo tipo avverrà grazie a processi di crescita: si tratta di una soluzione vincente, al contrario delle politiche di riduzione dei prezzi, spesso sterili e suicide.
Con questa nuova vision, unita a flessibilità e spirito di iniziativa, il manager del centro dovrà ricercare e "formare" collaboratori con grandi doti di comunicazione. Questi collaboratori dovranno essere aiutati con un marketing efficace, che possa sostituire gli obsoleti modelli di riferimento tipici del nostro settore.

La logica del fiocco

Tra il bacino di utenza e la struttura di fitness esiste una "porta" che troppo spesso funziona come barriera: il nostro personale di contatto. Per riuscire a comprendere la natura di questo concetto ci viene in aiuto la "logica del fiocco".
Iniziative di marketing mirate e attente, comunicate da personale qualificato, coinvolgente e abile, possono permettere di raggiungere obiettivi altrimenti inarrivabili. Un dettaglio importante è che queste iniziative vengano seguite sta-

tisticamente, con un occhio di rigurado alla percentuale dei contatti che sfociano in un successo.
Per un'analisi più chiara dobbiamo spostarci sul piano dei numeri e vedere come si comportano gli aumenti di frequentatori in relazione alla crescita dei nostri centri, anche relativamente alle percentuali di conclusione e alla media cliente.

Principi importanti

Alla luce di quanto detto, dallo specchietto possiamo trarre importanti considerazioni.

- La colonna gialla è incrementabile con operazioni di marketing strategico e operativo, "pescando" nelle nuove fasce di popolazione.

- Le colonne bianche sono migliorabili con la formazione del personale commerciale e il monitoraggio dei risultati di tutti gli operatori.

- Nel primo caso, per aumentare il fatturato, sono necessarie ulteriori iniziative diversificate di marketing, nel secondo serve un'accelerazione della formazione del settore commerciale

Non dimentichiamo mai che anche nel fitness è valida la regola generale del **"è migliorabile solo ciò che è misurabile"**.

Possiamo quindi affermare: **rilevare e analizzare gli indici aziendali permette un intervento adeguato da parte del manager!**

Conclusioni

Abbiamo dimostrato in che modo sia possibile intervenire sui risultati delle nostre strutture, con la consapevolezza di essere efficaci come il nostro ruolo richiede. Non sapere dove intervenire per invertire situazioni poco soddisfacenti genera spesso frustrazione: ebbene, ora abbiamo degli strumenti per risolvere questo problema alla radice.

Concludiamo ricordando che i risultati si costruiscono sul tavolo del manager, attraverso un importante passaggio mentale: la riorganizzazione. Un momento di Business Process Reenginering (la riorganizzazione dei processi aziendali) può modificare il servizio erogato grazie a un riposizionamento delle figure professionali, studiando le loro prestazioni, al fine di sviluppare un processo produttivo efficace.
Nel prossimo articolo vedremo nel dettaglio i principi generali di questo processo, elementi che dovranno comunque essere personalizzati da centro a un altro.

Dott. Roberto Angeletti
info@fitway.it

Organizzare lo staff per agevolare il lavoro

Creare un manuale operativo permette di integrare processi e dinamiche, rendendo un centro una vera "macchina" funzionale

Ci siamo lasciati dicendo che avere metodi e protocolli all'interno della gestione di un centro vuol dire ottenere risultati migliori. Come si può mettere in pratica questa filosofia? Occorre realizzare manuali di procedure: delle specie di "codice civile" da far rispettare a tutto lo staff di un centro.

I manuali non sono carta stampata totalmente inutilizzabile, ma bensì strumenti di lavoro per tutti: i manuali devono essere studiati ed elaborati attraverso le considerazioni e le osservazioni di tutti i componenti dello staff. Gli istruttori devono raccogliere le informazioni necessarie e segnalarle attraverso il responsabile tecnico, la reception deve fare altrettanto e così anche il reparto vendita e il settore medico.

Una volta raccolti tutti i dati, i responsabili del centro possono elaborare il manuale, che rispecchierà tutto il lavoro eseguito giornalmente dallo staff e costituirà la procedura di gestione del centro.

Tutto ciò sembra un metodo di lavoro semplice e scontato, ma in realtà difficilmente si riesce a realizzarlo e ancor più a rispettarlo.

Segreti del mestiere

Il manuale deve raccogliere e regolamentare le informazioni proveniente dai vari settori, le informazioni però a loro volta devono essere ricche di contenuti: per esempio nella procedura iniziale è fondamentale inserire la visita medica, ed è importante che la visita sia uno strumento efficace per il successivo lavoro dei tecnici e per il controllo serio dello stato di salute del cliente.

Molti centri ancora oggi non hanno capito che la visita medica non è una seccatura in più ma bensì uno dei passaggi fondamentali del percorso da proporre al cliente. E' poi fondamentale che la visita abbia una connotazione utile per il cliente e per il centro.

Se la visita medica è costituita da esami utili (elettrocardiogramma, un esame di analisi della composizione corporea, valori pressori e anamnesi clinica) ottiene maggior credibilità anche da parte dei medici di base della zona che allora sicuramente si sentiranno più sicuri nel consigliare la palestra ai loro pazienti.

Ci si lamenta spesso che i medici di base non reputano importante consigliare la palestra, ma occorre anche pensare che se il medico della zona sa che nei centri fitness la gente non viene controllata, e che gli operatori non si preoccupano di avere informazioni cliniche inerenti alle attività che il centro propone, difficilmente riterrà che il proprio consiglio venga osservato e rispettato.

Ecco che allora si crea la famosa spaccatura tra i medici di base e le palestre. Non è vero che il medico della zona rifiuta a priori la collaborazione con i centri per motivi puramente economici, il motivo l'abbiamo detto è dettato dalla poca credibilità che i centri fitness hanno nei confronti della classe medica in generale.

Creiamo e sosteniamo le metodologie e le procedure appena descritte: il rapporto con il medico di zona cambierà. Il medico di base non può e non deve sostituirsi al medico della palestra, in quanto non conosce da vicino le attività del centro e non è presente all'interno del centro; può però diventare un ottimo collaboratore esterno solo se conquistiamo la sua fiducia.

Un altro punto che coinvolge il settore medico è la frequentazione del medico stesso del

centro. Mi capita spesso di scoprire che il medico che presta servizio nella palestra non può frequentare il centro, se non pagando come tutti gli altri clienti.
Mi sorge allora un dubbio: o il medico fa parte dello staff (come dovrebbe essere) e allora può frequentare, o il medico non viene considerato operatore specializzato del centro e allora si torna al punto di partenza. Il settore medico è uno dei settori che compongono l'organizzazione della palestra: non comprendere questo concetto è molto grave.
Tra l'altro, se il medico non conosce le attività del centro, se non prova su se stesso come lavorano gli istruttori e non utilizza gli strumenti e le macchine, come può essere una figura utile per il sistema benessere? Spesso sento fare delle critiche ai medici che danno consigli errati ai clienti e che non sono integrati con il resto dello staff: ma come può integrarsi se non viene considerato componente dello staff?
Il manuale quindi deve racchiudere al suo interno i contenuti essenziali del servizio proposto al cliente.

Elementi di rilievo

Stesso discorso vale per gli istruttori, che devono avere un metodo di lavoro basato su un colloquio iniziale con il cliente. Questi, dopo essere stato visitato, deve portare i suoi dati all'istruttore: l'esito dell'elettrocardiogrammapuò essere essenziale per l'istruttore per impostare il primo allenamento. I dati dell'analisi della composizione corporea sono utilissimi per impostare il primo programma di palestra. (problemi cardiaci limitano determinate attività, un impoverimento della massa muscolare segnala una dieta alimentare errata o sedentarietà, ecc.) Ecco che la visita medica acquista importanza anche per il cliente e non è più una semplice seccatura o un problema legale-assicurativo da risolvere rapidamente. L'istruttore che visiona i dati rilevati dalla visita medica (ovviamente con il permesso del cliente in modo da non violare la privacy) e che incontra il cliente prima di elaborare il programma, ottiene grande credibilità dal cliente e dal medico della palestra. Questo offre credibilità a tutto il centro, ottenendo quel rispetto tanto agognato dai medici di base. La diatriba storica tra gli istruttori ed il medico del centro si è sempre basata sul fatto che i medici non conoscevano mai il lavoro svolto dagli istruttori e spesso non impostavano la visita su esami utili e standardizzati (era quasi sempre un semplice certificato con la frase istituzionale di sana e robusta costituzione) e gli istruttori non crescevano professionalmente limitandosi così al semplice ruolo di guardia palestra. Capita addirittura che entrano in competizione con i medici sulle varie metodologie applicate: es. il bio-impedenziometro contro il plicometro. Nulla può essere più sbagliato. Medici ed istruttori fanno parte dello stesso staff e devono collaborare confrontandosi sulle metodologie e arricchendo il servizio al cliente (bio-impedenziometro e plicometro non sono in contrapposizione ma bensì due diversi metodi che si completano uno con l'altro). Gli istruttori devono utilizzare i dati raccolti dal medico e i medici devono impegnarsi a rilevare dati da fornire agli istruttori.

Servizi di qualità

Tutto ciò si ottiene solo se esistono delle procedure e dei metodi standard che vengono regolamentati e scritti nel manuale cosicché non si lavori sull'improvvisazione e tutto possa essere monitorato costantemente. Questo genera continuità nel servizio e ne determina la qualità. La qualità del servizio di un centro deve poter essere misurata su contenuti concreti e non sui semplici sorrisi della signorina alla reception: un centro strutturato con al suo interno un organigramma di lavoro, con un manuale di procedure ha in sé la possibilità di essere monitorato ed è questo che permette di essere giudicato qualitativamente ed è questo che lo differenzia e lo eleva permettendo anche di dare maggior valore al listino prezzi.

Fabio Swich

I centri estivi, una soluzione che mette d'accordo bambini, genitori e palestre!

I centri estivi costituiscono una soluzione che mette d'accordo bambini, genitori e palestre!

Nel periodo estivo, le sale di centri sportivi e palestre tendono a svuotarsi, i soci preferiscono le attività all'aperto, ma soprattutto, le scuole sono chiuse e con i bambini a casa è molto difficile trovare il tempo per allenarsi. Abbiamo incontrato il club manager e responsabile impianti natatori dei centri sportivi Dabliu: Alessandro Patitucci, che ormai da anni organizza durante il periodo di chiusura delle scuole, attività che coinvolgono i bambini e facilitano la vita dei genitori.

- *Che tipo di attività organizzate all'interno delle vostre strutture?*
- Abbiamo la fortuna di avere degli impianti polivalenti, con piscina, palestra, campi da tennis e calcio, quindi organizziamo dei centri estivi prevalentemente sportivi, per bambini di tutte le età.

- *Come vengono impegnati durante la giornata?*
- Con attività sportive di ogni genere: nuoto, calcio, calcetto, tennis, atletica, baby dance, organizziamo gare e tornei e alla fine di ogni settimana i vincitori vengono premiati con una cerimonia ufficiale.

- *Quali sono secondo lei i pro per i ragazzi e per la famiglia?*
- I ragazzi passano la loro giornata in un ambiente sano, si divertono e interagiscono con i coetanei, mentre i genitori possono andare a lavoro con la tranquillità di lasciare i propri figli con del personale qualificato o possono allenarsi o anche solo prendere il sole in piscina mentre i propri figli si divertono.

- Che consigli darebbe a chi ha spazi minori a disposizione?
- Credo sia importante sfruttare ogni luogo disponibile: nelle sale Fitness si possono organizzare lezioni dedicate ai bambini, per familiarizzare con l'attività fisica e il movimento. Gli spazi all'aperto possono essere sfruttati durante i momenti di pausa, oppure per organizzare attività di bricolage e disegno per i più piccoli. Inoltre sarebbe interessante poter affittare, solo per il periodo estivo, le piscine con strutture autoportanti, in modo da installarle temporaneamente e creare nuovi spazi di attività in acqua. Chi non avesse spazio esterno, potrebbe avviare collaborazioni con piscine o centri sportivi nella propria zona, in modo da ottenere valide convenzioni per il periodo estivo.

A quanto sembra le attività estive per i ragazzi mettono d'accordo tutti, genitori, figli e impianti sportivi, che in questo modo hanno la possibilità di incrementare gli incassi e sfruttare le strutture a 360°!

Rachele Cirri

In questo numero:

42. Questione di organizzazione

43. Reception: la porta del business

Questione di organizzazione

Sono molte le scelte che devono essere operate al momento di aprire una nuova attività

L'Architettura e la progettazione sono elementi fondamentali in ogni processo produttivo. Guai a darli per scontato!
Sia nella residenza (ambienti che ogni giorno viviamo intimamente) che nei processi produttivi (sedi aziendali, negozi, ristoranti, ecc.), l'architettura e il design, sono ormai un biglietto da visita immediato, un'immagine che non si deve fermare all'aspetto esteriore ma che deve essere protagonista nella suddivisione degli spazi, nell'interazione dei servizi, nella riuscita degli obbiettivi.
Deve rendere le attività fruibili senza mai creare ostacoli nella comprensione da parte dei clienti.
L'ambiente del fitness/benessere vive ormai da qualche anno uno sviluppo molto dinamico e mutevole.
In questo contesto la "Palestra" di un tempo diventa una vera e propria azienda, dove la bontà delle scelte iniziali riguardo funzioni, dimensionamento e gestione, sono fondamentali per la buona riuscita dell'operazione, degli investimenti e per la vita stessa del centro.
Tutto ciò assume un valore aggiunto se si pensa che l'investimento stesso comporta cifre importanti e che i margini di guadagno non sono così "facili" in un contesto di forte concorrenza.
Ecco perché l'imprenditore che decide di entrare in questo settore, aprendo un centro fitness, si deve appoggiare a progettisti specializzati, conoscitori del mercato e delle logiche di funzionamento, in possesso di un know-how in grado di analizzare tutte le sfumature che differenziano un centro fitness vincente.

Analisi della situazione

Una progettazione attenta deve prendere in considerazione innanzi tutto:

- **La location**, cioè gli spazi disponibili e verificare che le funzioni necessarie a soddisfare il potenziale cliente possano essere organizzate e dimensionate secondo il bacino d'utenza previsto.
Per la scelta del luogo si procederà ad un'analisi attenta, sia dell'aspetto demografico (numero di possibili clienti suddivisi per età, interessi, ecc.) sia di quello urbanistico, dividendo quest'ultimo principalmente in 2 elementi: Il Luogo circostante e la Sede.
Il Luogo è l'insieme delle strutture urbanistiche quali strade, vie d'accesso, congestione viaria, che consentono ai clienti di accedere in modo rapido, diretto al nostro centro; la Sede è la capacità del nostro centro di offrire parcheggi, servizi in maniera semplice e adeguata.

- **La Struttura**, Un sovradimensionamento (molto frequente!) o un sottodimensionamento della struttura e relative funzioni sono handicap che spesso dopo poco portano anche a forti perdite di investimenti.
Su questa analisi e sul tipo di utente previsto si fanno delle scelte importanti, come inserire l'attività di nuoto, la vasca per acquagym, il numero di sale corsi, l'inserimento dell'area terme, la tipologia degli spogliatoi…

Attenzione e coraggio

Non sempre l'imprenditore che investe recuperando un centro già esistente, o aprendone uno nuovo, è una persona del settore e spesso la voglia di fare, l'ansia del momento lo possono portare a scelte controproducenti, utilizzando somme notevoli per finiture meno importanti e risparmiando laddove l'importanza delle aree lo richiederebbe.
La figura del progettista specializzato deve diventare per l'imprenditore un punto di riferimento e confronto, in una fase che non può essere affrettata e che ha bisogno di attente valutazioni. Importante è una figura professionale e oggettiva, in grado di supportare le decisioni dell'imprenditore. Troppo spesso, in questa "nuova era del fitness", si vedono progettisti improvvisati, grazie a un mercato in crescita e a prospettive di lavoro interessanti.
Il "progetto del club e del centro sportivo" è un complesso di idee e valutazioni degli spazi che non può essere visto come una qualsiasi altra azienda o area commerciale. La fidelizzazione del cliente dipende da come esso vive il club e non può prescindere da scelte organizzative attente e complete.

Marco Vismara

Reception: la porta del business

Consigli pratici per allestire un'area troppo spesso sottovalutata

Entrando in palestra si nota molto spesso la mancanza di spazi adeguati alla reception. Si tratta di un'area a cui non viene dato il giusto peso perché la nostra attenzione viene rivolta in particolar modo alla zona pesi, corpo libero, e spazio benessere.
La zona reception, invece, è fondamentale, perché costituisce il luogo in cui l'attività prende forma oltre a essere il luogo dove convinciamo il cliente a scegliere la nostra palestra. Si tratta inoltre dell'area dove teniamo sotto controllo la gestione, i pagamenti, i corsi ecc.
Spesso non si trovano spazi reception. Peggio ancora, capita di trovarli sguarniti. È un vero peccato, perché sono questi spazi la porta d'ingresso della redditività della palestra.

Elementi essenziali

Per creare una zona reception non c'è bisogno di effetti speciali, ma di alcune soluzioni di base essenziali.
La zona dovrebbe essere di almeno 15/20 mq. ed essere dotata dei seguenti elementi:
bancone reception
- sedute di attesa

- totem o bacheche
- controllo accessi
per il banco reception è sufficiente un piccolo spazio che possa contenere agevolmente tutti i documenti cartacei, sistemi di pagamento (carta di credito o strumento finanziario, tipo finanziamento personale) e un computer per la gestione dei clienti. È necessario avere una persona qualificata che spieghi nel dettaglio le attività, i corsi e le tariffe del centro. L'ideale sarebbe avere un buon venditore, non certo un istruttore che prima chiede soldi e poi gestisce il cliente.
I materiali per creare reception sono molteplici: dalla muratura al vetro. Ultimamente si utilizzano reception prefabbricate in legno, con possibilità di vetro come appoggio. Questo offre una certa facilità di montaggio e la possibilità di personalizzare la struttura con colori e forme particolari (vedi foto), oltre a un costo accessibile.
Per quanto riguarda lo spazio dedicato alle sedute, è sufficiente creare un piccolo angolo con tre/quattro poltrone e un tavolino, per dare un minimo confort al cliente in attesa di ricevere informazioni. I totem o le bacheche danno tutte quelle informazioni che anche il buon venditore non riesce a trasmettere al cliente finale e completano il più possibile la panoramica dell'attività. Un ottimo corredo è costituito da fotografie del centro e delle sue attività.

Programmi utili

Oltre al buon venditore, la cosa essenziale è utilizzare un programma o un sistema di controllo dei clienti. Esistono in commercio tante soluzioni e tanti programmi, ma in un'attività come la palestra non è necessario avere programmi complicati (che rischiano di far perdere tempo), quanto piuttosto un programma con i requisiti di base: anagrafica clienti, statistiche ingressi, gestione abbonamenti, gestione pagamenti, e facilità di utilizzo. In alternativa si possono utilizzare sistemi senza software, che garantiscono solo il controllo degli accessi in palestra, ma estremamente semplici da utilizzare.
In uno spazio reception importante si vanno ad aggiungere le varie vetrine dei prodotti, dal food all'abbigliamento, e dove non c'è possibilità di avere lo spazio o le licenze per il ristoro, possono figurare bene dei distributori automatici di bevande-alimenti.

Occhio alla privacy

In ultima analisi, un consiglio da chi le palestre le vede giornalmente per lavoro: createvi un piccolo ufficio/spazio dedicato alla vostra clientela più affezionata, oppure per trattare situazioni particolari, perché non c'è cosa più brutta che sentire chi sta dietro alla reception dire "a te che sei cliente faccio un super sconto", quando magari, nelle vicinanze si trova un nuovo potenziale cliente. Un altro caso da evitare è quello delle lamentele aperte al pubblico. Per quanto un cliente abbia diritto di lamentarsi in caso di mancato sevizio, questo deve essere un rapporto privato: il rischio di vedere la palestra messa erroneamente in cattiva luce agli occhi di altri clienti è troppo grave per non essere affrontato con le dovute precauzioni… In fondo basta un po' di privacy!

Emiliano Costagli

RIMINI
Rimini Fiera
18-21
MAGGIO '06

RiminiWellness®

FITNESS, BENESSERE E SPORT ON STAGE

QUARTIERE FIERISTICO
INGRESSO OVEST
(PUBBLICO: 10.00-19.00
OPERATORI: 09.00-19.00)
E RIVIERA DI RIMINI
www.riminiwellness.com

PIANTA DEL SALONE RiminiWellness

ORARI:
Operatori
dalle ore 9.00 alle ore 19.00

Pubblico
dalle ore 10.00 alle ore 19.00
Ingresso Ovest

INGRESSO: Biglietto intero 1 giorno 10 €
Biglietto ridotto 1 giorno 7 €
Abbonamento 4 giorni 20 €

COME ARRIVARE:
- In auto : Il quartiere fieristico è collegato alla rete autostradale A14, la Bologna-Bari-Taranto , a sua volta è collegata con le principali autostrade europee. Se si proviene da NORD, l'uscita più vicina al quartiere è Rimini Nord. Se si proviene da SUD, l'uscita più vicina è Rimini Sud. Il quartiere si trova a 3 km da entrambi i caselli autostradali. Calcola il persorso più breve per raggiungerci. www.autostrade.it

- In treno: La Stazione ferroviaria di Rimini C.le si trova sulla linea Milano – Bari. Inoltre, sulla stessa linea, il quartiere fieristico è servito dalla stazione ferroviaria "RiminiFiera". In occasione delle manifestazioni, 16 treni giornalieri fermano direttamente davanti alla stazione del quartiere fieristico. www.trenitalia.it
Stazione FS Rimini -> Quartiere Fieristico: bus nr. 9.

- In aereo: Il quartiere fieristico di Rimini è a soli quindici minuti d'auto dall'Aeroporto "Federico Fellini" (www.riminiairport.com).

Ufficio Ospitalità (+39) 0541/744255
infovisitatori@riminifiera.it

PROPOSTE DI VIAGGIO:

chiedilo a Welly

Numero Verde 800-083663

WWW.RIMINIWELLNESS.COM

Speciale Fiere - Speciale Fiere - Speciale Fiere - S

FIRENZE
Fortezza da Basso
24-28
MAGGIO '06

ORARI:
da mercoledì a sabato
11,00- 22,00

domenica 10,00 – 17,00

INGRESSO: **Biglietto intero 1 giorno 20 €**
Abbonamento 5 giorni 25 €

COME ARRIVARE:
- In treno: la stazione di Firenze S.Maria Novella si trova a 300 metri dall'ingresso del Festival. La città è collegata con il resto d'Italia con numerosi treni al giorno. Per informazioni visitare il sito www.trenitalia.it o telefonare all'892021

- Dall'aereoporto: servizio di navetta aeroporto di Firenze / centro città.

PROPOSTE DI VIAGGIO:
- da Palermo e Catania con compagnia di volo MERIDIANA a partire da 360 € p.p.
- da Olbia con compagnia di volo MERIDIANA a partire da 380 € p.p.
Quote valide solo per il Festival del Fitness

Le quote si intendono per persona in camera doppia con trattamento di pernottamento e prima colazione ed includono:
- **voli di linea a/r in classe economica dalle città previste**
- **adeguamento carburante**
- **2 pernottamenti (3 pernottamenti per il pacchetto da Olbia) in camera doppia con trattamento di pernottamento e prima colazione in hotel 2 stelle centralissimo a pochi minuti a piedi dalla Fortezza da Basso**
- **gli oneri per la gestione della pratica e consegna dei documenti di viaggio**

Le quote NON comprendono:
- **le tasse aeroportuali**
- **assicurazione medico/bagaglio ed annullamento (da stipulare facoltativamente)**
- **tutto quanto non espressamente indicato alla voce "le quote comprendono"**

Per maggiori informazioni e prenotazioni di hotel convenzionati contattare:
ENIC s.r.l.- Piazza Adua, 1/d - 50123 Firenze
tel. 055 2608941 – fax. 055 2608948

WWW.FITFESTIVAL.COM

Vetrina delle occasioni

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness che potete trovare a prezzi promozionali. Per contattare il proprietario o per avere maggiori informazioni chiamateci al numero 06 30896070 oppure inviateci un fax al numero 06 30892212 o un'e-mail all'indirizzo exnovo@lapalestra.net, vi metteremo in contatto con il responsabile commerciale della vostra zona!

Telaio silver e selleria cuoio, linea Avangarde Fassi Sport
€. ~~1.860~~ - **€.1.500 + iva + trasporto**
Rif. F004/BO45

Telaio silver e selleria cuoio, linea Avangarde Fassi Sport
€. ~~2.350~~ - **€.1.900 + iva + trasporto**
Rif. F005/BO51

Telaio silver e selleria cuoio, linea Avangarde Fassi Sport
€. ~~1.985~~ - **€. 1.600 + iva + trasporto**
Rif. F009/BO64

Panca addominale con scala
€. 190,00+iva+trasporto
Rif. A009

Twist machine Oemmebi
€. 440,00+iva+trasporto
Rif. A006

Bike ammortizzate Fassi Sport con computer (nuove)
€. 480,00+iva+trasporto
Rif. A012

Per i prodotti inseriti in questa pagina contattare il Tel. 06.30.86.93.71 - E-mail: exnovo@lapalestra.net

Deltoidi fassi sport senza carter
€. 390,00+iva+trasporto
Rif. A011

Macchina adduttori air machine
(senza compressore)
€. 490,00+iva+trasporto
Rif. A014

Tapis roulant Panatta
come nuovo anno 2001
€. 2.900,00+iva+trasporto
Rif. A004

Master gluteus Panatta senza
carter ottimo stato
€ 690,00+iva+trasporto
Rif. A016/US0537

Leg extension Panatta
€ 650,00 +iva+trasporto
Rif. A021/US0525

Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
€. ~~1.900~~ - **€.1.550 + iva**
+ trasporto
Rif. F006/BO52

Spinning Moser riverniciate,
ottimo stato generale 10 pz
€ 390,00 cad una +iva+trasporto
Rif. A018/US0532

Pressa orizzontale Technogym
Motorizzata ottimo stato
€ 1.950,00 +iva+trasporto
Rif. A019/US0603

Dorsal machine-rowing Panatta
€ 490,00 +iva+trasporto
Rif. A020/US0530

Per i prodotti inseriti in questa pagina contattare
il Tel. 06.30.86.93.71 - E-mail: exnovo@lapalestra.net

Glydex xtp pro Technogym anno 2004 **€. 2.600,00 + iva**
Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Recline xt technogym anno 99
€. 1.400,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Rotex xt technogym anno 2000
€. 1.750,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Run exite 700 anno 2004
€. 6.000,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Run race anno 2000
€. 3.800,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Run xt 500 anno 2000
€. 2.890,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Step race anno 99
€. 1.300,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Step xt anno 2000
€. 1.580,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Top xt anno 2000
€. 1.580,00 + iva Granzia 6 mesi
Tel. 0434.81061- Fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Per i prodotti inseriti in questa pagina contattare il 338.6525777 - Fax 0434.81061
www.fitnessstudio.it E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it

Cerco & Vendo

Il nostro piccolo mercatino del fitness dove ognuno può pubblicare, gratuitamente, i propri annunci.
Scriveteci ad annunci@lapalestra.net

CERCO

● **LA PALESTRA cerca, per zone libere, venditori di spazi pubblicitari che abbiano già maturato esperienza nel settore del fitness. Prego inviare curriculum al n. di fax 06.30892212 o via e-mail info@lapalestra.net**

● Azienda leader mondiale nella produzione e distrbuzione di attrezzature professionali per fitness club, ricerca per la filiale italiana agenti vendita per le zone libere. invio c.v.: e-mail: info@lapalestra.net - fax 06/30892212

● Compravendita / Permuta : Attrezzature sportive Fitness - Relax - Benessere - Piscine.*Usato - *Noleggio - *Nuovo. By WWW.FITNESS-USATO.COM. Le Migliori marche : Technogym - Panatta - Life Fitness – Teca - 3b Bcube - Schwinn - Moser - Wbn – Rizzato - Reebok - Sapilo , ecc.
Per informazioni : tel. (0039) 339-5089914 e-mail : fitness@fitness-usato.com.

● Azienda in forte espansione, con articoli da palestra e centro benessere con oltre 500 referenze su catalogo cerca AGENTI sul tutto il territorio nazionale, per zone libere. offresi trattamento provvigionale di alto livello inviare CV. al fax 0571 82455

VENDO

● Cedesi Palestra a Roma zona largo Preneste, completamente allestita, macchinari tutti recentemente rinnovati (HAMMER STRENGTH - LIFE FITNESS - FASSI SPORT), eccellentemente avviata. Per informazioni: Alessio 347/6415973 - 328/8844005

● Centro Assistenza e Riparazioni su tutte le attrezzature professionali, altamente spacializzato, operativo sul Lazio - Fraticelli tel.-fax 06/7184488 e-mail: fraticelli@linet.it

● Palestra in Verona vende leg extension Technogym b/n regolazione angolo lavoro r.o.m. ottimo stato a 800€ e pulley Technogym b/n a 700 € inoltre bilanceri e pesi con diametro foro 50mm contattare palestra olympia club tel. 045.572730 oppure info@olympiaclub.com

● CEDESI palestra in ottimo stato zona Romagna. sala pesi attrezzata Technogym + sala corsi + centro estetico di un totale di 500 MQ circa. cedo01@libero.it

● VENDO BARCHE ROWING, perhè ingombranti, di seconda mano in ottimo stato anche singolarmente a prezzo stracciatissimo. Se interessati telefonare allo 0382.302650 oppure: palestrashadow@fastwebnet.it

● Vendo bicipit machine tecnogym come nuova 600 euro te.3477063298

● CEDESI CENTRO FITNESS PROV. DI MACERATA, attrezzato Panatta,420mq.Sala Aerobica, Sala Spinning,Sala Pesi, Solarium, Massaggi.Ottimo investimento unica nel raggio di 20kmq.No perditempo. tel. 3337169288.

● Causa dismissione sala di aerobica a Milano Zona San Siro, cedesi 24 Body Bar con rastrelliera, 25 coppie piccoli manubri con rastrelliera, 20 coppie di cavigliere, 10 palle mediche da 2 kg, circa 20 metri quadrati di specchi a parete con relativi supporti di montaggio, 18 step Reebok.
Cellulare 3334843581 Sig. Bubba.

● CEDESI CENTRO FITNESS CON PISCINA (metratura complessiva di 840 mq).
Avviamento di 6 anni.Cosi' composto : Area Isotonica (attrezzature per arti Inf.nuovissime), Area Cardio(Runner ed ellittici di un anno), Area Corsi di gruppo, Area Piscina, idromassaggio, Bagno turco.
I curiosi verranno immediatamente estromessi da ogni trattativa .
Per info Monica 3291010834

● CEDESI STORICA PALESTRA HINTERLAND NORD MILANO
POSIZIONE STRATEGICA 500MQ .
per info. tel.3391316253

● VENDO:
ARREDO SPOGLIATOIO:
- ARMADIETTI Per "restyling" degli spogliatoi vendiamo 450 armadietti (93 ad anta intera e 357 ad anta doppia: 1 posto sopra ed 1 sotto). Il prezzo di acquisto nel 2001 fu di circa 400.000 lire cadauno.
Il prezzo di vendita è da concordare in base alla quantità acquistata: per pochi armadietti il prezzo è di 50 euro per colonna (sia ad un posto, che a due), per quantità superiori a 100 il prezzo è trattabile.
- 11 PORTE SCORREVOLI IN CRISTALLO PER DOCCIA Le porte hanno una misura regolabile in larghezza da un minimo di 80 ad un massimo di 88 centimetri, l'altezza è 185 centimetri euro 50 cadauna
PANCHE E ATTACCAPANNI
- PANCA SEMPLICE: 15 euro al metro
ATTACCAPANNI A PARETE: 5 euro al metro
3 PANCHE DOPPIE CON ATTACCAPANNI E PORTABORSE (LUNGHEZZA M.6): 70 euro al metro
Disponibili foto digitali rivolgendosi a: info@palestraleclub.com

● VENDO ATTREZZATURA LIFE-PUMP 15 bilancieri completi,7 sacchi fit-boxe,13 step linea flex.tutto come nuovo.
tel 3409271967,0815449141

● VENDO PANCA PER LENTO dietro impugnatura larga marca oemmebi telaio grigio chiaro imbottitura blu poco usata con relativo bilanciere euro 200, bluegym05@libero.it contatto diretto tel.0771-462623

Le aziende citate in questo numero

Acquafitbike	0522 944244	www.acquafitbike.com
AMS Italia Srl	N.v. 800.425.330	www.proaction.it
A.S. Juvenia	Tel. 338-9761774	
Azzurra Fitness	0571 80447	www.azzurrafitness.com
Domu Sport	338.3775036	www.integratoriperlosport.it
Elchim S.p.A.	02.5511144	www.elchim.it
Fit One Promotion	02 34934335	www.fitpromos.it
Geko Software	tel. 02/97069638-9	www.gekosoftware.it
H.E.A.T Program	06.6878059	www.heatprogram.com
Keforma	0549.941456	www.keforma.com
One Group s.r.l.	0564 417276	www.onegroupsrl.it
RiminiWellness	0541 744111	www.riminiwellness.com
Sport Lab	02 3311684	www.sportlab.it
SportsArt Italia	338 7425671	www.sportsart.it
ST Net Com. S.r.l.	02.92.487.67	www.stnetcomm.com

NON HAI UNA PALESTRA ma vuoi comunque ricevere la rivista "LA PALESTRA", DA OGGI PUOI FARLO!

Abbonamento per 6 numeri € 25,00

Il sottoscritto Nome .....

Cognome .....

Via ..... n°.....

Località.....

CAP..... Provincia .....Tel.(con pref.).....

e-mail.....

con il presente richiedo di abbonarmi per 6 numeri alla rivista LA PALESTRA".

Data ..... **Firma** .....

IL PAGAMENTO DOVRÀ DELL'ABBONAMENTO DOVRÀ ESSERE EFFETTUATO TRAMITE CONTRASSEGNO POSTALE AL RICEVIMENTO DEL PRIMO NUMERO

PER QUALSIASI INFORMAZIONE TELEFONARE DA LUNEDÌ A VENERDÌ DALLE ORE 9.00 ALLE ORE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00 A "LA PALESTRA" TEL.06.30896070 - FAX 06.30892212

SI INFORMA CHE NON SONO DISPONIBILI ARRETRATI PRIMA DELLA DATA DELL'ABBONAMENTO

Taglia lungo la linea tratteggiata e spedisci in busta chiusa a: La Palestra - Via Cassia, 1791- 00123 Roma - oppure al Fax 06.30892212

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Grafiche Multimediali con sede a Cassina de' Pecchi (MI), viale Michelangelo, 6 , è il titolare del trattamento dei dati personali che vengono raccolti, trattati e conservati ex d.lgs. 196/03. Gli stessi potranno essere comunicati e/o trattati da Società esterne Incaricate. Ai sensi degli artt. 7 e ss. si potrà richiedere la modifica, la correzione e/o la cancellazione dei dati, ovvero l'esercizio di tutti i diritti previsti per Legge. La sottoscrizione del presente modulo deve intendersi quale presa visione, nel colophon della rivista, dell'Informativa completa ex art. 13 d.lgs. 196/03, nonché consenso espresso al trattamento ex art. 23 d.lgs. 196/03 in favore dell'Azienda.

LA PALESTRA

www.lapalestra.net

Anno II - N. 4

maggio/giugno 2006

Api Grafiche Multimediali
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
info@apigrafiche.net

Comitato redazionale
Cesare Salgaro,Veronica Telleschi

Direttore Responsabile
Sandra Pinato

Hanno collaborato
Dott. Roberto Angeletti, Roberto Calcagno, David Cardano, Rachele Cirri, Emiliano Costagli, Luca Franzon, Francesco Iodice, Dott. Marco Neri, Dario Sorarù, Fabio Swich, Marco Vismara, Fabio Zonin.

Pubblicità
Nika's - Comunicazione e Ufficio Stampa - Via Cassia, 1791
00123 Roma
Tel. 06.30896070 - Fax 06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio.
Si ringrazia il Centro Wellness Club di Casatenovo (LC) per la disponibilità al servizio fotografico.

In copertina
xxxxx

Tipografia
IGL - S.Martino b.a. (VR)

LA PALESTRA
Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a retifiche. Le Api Grafiche Multimediali declinano 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 Grafiche Multimediali. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito.

Copyright Api Grafiche Multimediali Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.

FITNESS, BENESSERE E SPORT ON STAGE

RIMINI
18-21
MAGGIO '06

W

RiminiWellness®

L'ENERGIA PRENDE CORPO

BIGLIETTO RIDOTTO GIORNALIERO € 7
presentando **questa pagina** alle casse si ha diritto a un **ingresso ridotto giornaliero** a € 7 anzichè € 10 valido **per una persona.**

QUARTIERE FIERISTICO
INGRESSO OVEST
(PUBBLICO: 10.00-19.00
OPERATORI: 09.00-19.00)
E RIVIERA DI RIMINI
www.riminiwellness.com

organizzata da:
RiminiFiera
Rimini Fiera SpA
Italy • 47900 Rimini • via Emilia, 155
tel. +39 0541 744111 • infovisitatori@riminifiera.it

con il patrocinio di:
emilia romagna
PROVINCIA DI RIMINI
Comune di Rimini

STRENGTH SERIES

CARDIO EQUIPMENT

ACCESSORIES

2006 WINNER
Health
EXCELLENCE IN FITNESS AWARDS

NOVA 7 AWARD
BEST CARDIO SUPPLIER

...dal 2003 tra i leader d'America....
..... adesso anche in Italia...

SportsArt ITALIA
FITNESS

RiminiWellness
PAD. C5 STAND 047
18 - 21 MAGGIO 2006

SportsArt Italia_Milano_commerciale 338.7425671_amministrazione 349.4061063
www.sportsart.it - www.sportsartamerica.com - info@sportsart.it