

BIMESTRALE GRATUITO - N 100 - ANNO XVII - MAGGIO/GIUGNO 2022

LA PALESTRA

DAL 2005 LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DEL FITNESS

100

Potenti strumenti per trovare clienti, generare vendite e semplificare il tuo lavoro.

UN SOLO SOFTWARE, INFINITE POSSIBILITÀ

Software di automazione per le aziende nel Benessere



PROVA IL PIANO ALL-IN-ONE GRATIS PER 30 GIORNI O
SCEGLI IL PIANO FREE DI GURYOU - GRATIS A VITA.

IL LAVORO CHE TI PIACE LO FAI TU. AL RESTO, CI PENSA GURYYOU.

Promo speciale solo
per i lettori
de La Palestra

200€ di sconto per i professionisti
500€ di sconto per i centri
su tutti i piani annuali



Scansiona il codice per provare gratuitamente il
gestionale e vedere l'anteprima della tua App.
Prenota la tua demo gratuita.



351-556-4682



guryou.com



[@guryou_official](https://www.instagram.com/guryou_official)



facebook.com/guryou





faress[®]
Specialisti nello sport

SIAMO PRESENTI AL

RIMINIWELLNESS

FITNESS WELLNESS & SPORT ON STAGE

2-5 GIUGNO 2022



CHI SI
ALLENA
NON SI
FERMA



Inquadra il QRCode o vai su **WWW.FARESS.COM**



Bene! Hai ruotato la pagina, siamo riusciti a farti consumare 3 Kcal
Riusciremo anche a condurti nel tuo NUOVO BUSINESS?



Hai una palestra a conduzione familiare di almeno 1100 mq e non riesci a fronteggiare i grandi marchi della concorrenza?



Sei uno sportivo e sei alla ricerca di nuove sfide professionali?
Stai considerando da tempo l'idea di lavorare finalmente in autonomia?



Sei un imprenditore di successo e cerchi nuove opportunità di investimento?
O possiedi un locale di almeno 1100 mq che potrebbe diventare un centro fitness?

APRI IL TUO CENTRO FITNESS IN FRANCHISING
CHIUNQUE TU SIA, PUOI FARLO CON NOI!

Leggi il nostro articolo all'interno

ICON

PALESTRE

www.iconpalestre.it



IL TEAM DI PROFESSIONISTI FISCALI PER IL SETTORE SPORTIVO AL SERVIZIO DELLO SPORT



Esperienza



Obiettivi



Multi-tasking

SOLUZIONI PERSONALIZZATE E PRESTAZIONI ALTAMENTE SPECIALISTICHE

Lo Studio Co.De. Accounting nasce su iniziativa dei Soci fondatori, Dottori Commercialisti ed Esperti contabili in Roma, con una carriera professionale ultraventennale nel settore della consulenza tributaria, fiscale e del lavoro, rivolta a società ed altre realtà imprenditoriali del territorio.

Consulenza fiscale e contabile

Contenzioso tributario

Consulenza del lavoro

Consulenza fiscale settore sportivo

studio-code.it

Contattaci per una prima consulenza gratuita

Circ.ne Clodia, 88 - 00195 Roma | +39 06 39722933

InBody

COMPOSIZIONE CORPOREA DEFINITIVA

Alessandro Paoloni fotografato da Graziano Menegazzo



InBody è lo strumento evoluto per fotografare in modo preciso ed accurato i parametri di massa grassa, muscolo scheletrico, idratazione e tanto altro. Indispensabile per monitorare progressi di atleti, sportivi e amanti del fitness, misurare l'efficacia dei programmi di allenamento e fissare obiettivi personalizzati.

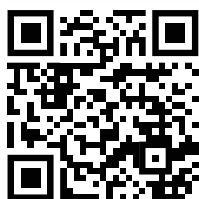
InBody consente di espandere la tua professionalità, il business della tua palestra e il lavoro del personal trainer.

FINO AL
-85%
CON LE AGEVOLAZIONI
FISCALI 2022



Scopri le caratteristiche che rendono il nuovo modello **InBody 970** lo strumento definitivo che rivoluziona il mondo della bioimpedenziometria. Approfitta delle agevolazioni fiscali previste dallo Stato per il 2022 e risparmia fino all'**85%** sul costo dell'**InBody**! Trovi tutte le informazioni sul nostro sito.

www.inbodyitalia.it



InBody è la linea validata di analizzatori di composizione corporea professionale, leader nel mercato della bioimpedenziometria. Per la sua precisione ed accuratezza è largamente impiegato nel settore medico ed in ambito sportivo-professionale.

Per saperne di più fotografa il codice o scrivi a:
info@inbodyitalia.it

Gli altri modelli della gamma InBody



S10

120

270

370s

570

770

Raggiungi i tuoi obiettivi con SkillX

l'innovazione del Functional Training



Mentre le tendenze di fitness non fanno che andare e venire, l'allenamento funzionale ha sperimentato una crescita stabile in tutto il mondo, aiutando le persone a restare in forma, essere consapevoli dei propri movimenti e assumere il pieno controllo del corpo. Per questo motivo Technogym ha scelto di portare il Functional Training ad un livello successivo, realizzando il primo format di allenamento che unisce workout cardio e forza funzionale integrati digitalmente.

Da questa idea nasce SkillX, un innovativo workout che ti permette di migliorare le performance atletiche e sportive attraverso programmi specifici ad alta intensità. SkillX si basa sulla competizione e la voglia di lavorare in gruppo: ogni classe prevede la formazione di piccoli gruppi, con lo scopo di motivarsi, socializzare e tirare fuori lo spirito di squadra in ognuno dei partecipanti per puntare sempre a migliorarsi.

L'allenamento funzionale di SkillX non è solo un workout,

ma una vera e propria sfida. È un costante sforzo per migliorare, per star bene, per raggiungere i propri obiettivi e diventare la migliore versione di sé stessi. SkillX trasforma l'esercizio in un vortice intenso e grintoso e migliora la forma fisica in modo efficace, ma è grazie al metodo e tecnologia che aiuta ad esprimere al meglio il potenziale atletico.

Al termine di ogni workout ognuno dei partecipanti potrà vedere i risultati ottenuti durante la classe e tramite l'app potrà scoprire se sta progredendo nel migliorare le proprie performance. Questo è reso possibile da specifici sistemi di monitoraggio per il tracciamento di dati biometrici, in un ambiente all'avanguardia ed altamente tecnologico, disegnato con il preciso scopo di massimizzare l'efficienza durante ciascuna sessione d'allenamento. Solitamente il trainer non ha modo di monitorare a che livello si allena ognuno dei suoi allievi. È qui che Technogym ha pensato di fornire SkillX della tecnologia di Teambeats: una piattaforma di telemetria

cardiaca, in grado di mostrare informazioni rilevanti sull'allenamento in corso, fra le quali il battito cardiaco di ogni partecipante. In questo modo trainer ed allievo possono subito capire se l'intensità dell'allenamento è in linea con quella programmata per ottenere i risultati richiesti.

In questo modo inoltre, il trainer potrà seguire al meglio ognuno dei partecipanti e ridurre i 3 errori più comuni che vengono commessi durante l'allenamento:

- 1. Errore nella programmazione degli allenamenti**
- 2. Livello tecnico non adeguato alla lezione**
- 3. Soglie di lavoro non rispettate**

1. Errori nella programmazione degli allenamenti

Al di fuori del mondo dello sport, la programmazione degli allenamenti con variazioni di intensità e carico sul lungo periodo non è molto diffusa, ma per ovviare a ciò, le classi di SkillX, consistono in programmi d'allenamento ben strutturati, che tengono conto dei valori biometrici dell'utente e possono essere variati in base alle esigenze della classe e dal trainer, garantendo sempre la giusta intensità dell'allenamento.

2. Livello tecnico non adeguato alla lezione

Programmare una lezione per una classe eterogenea può essere complicato anche per il trainer più esperto. L'utilizzo di progressioni e regressioni dei vari esercizi disponibile in SkillX permette di creare un allenamento adatto a tutti i livelli di abilità. I più esperti e i neofiti, tutti potranno eseguire lo stesso allenamento, sviluppare le stesse skills, allenare gli stessi sistemi energetici, con il supporto costante del trainer e la guida dei video che mostrano gli esercizi da svolgere affinché per gli utenti sia più semplice seguire la classe.

3. Soglie di lavoro non rispettate

Entrare in palestra per faticare o eseguire gli esercizi nella maniera più corretta possibile non sempre è sufficiente. Si rischia infatti di avere un'intensità di allenamento troppo alta o troppo bassa rispetto al proprio livello. Gli esercizi di ogni classe di SkillX hanno un'impostazione funzionale, basata sui 7 movimenti fondamentali, per coinvolgere tutte le catene muscolari ed evita di sforzare



eccessivamente solo una tipologia di muscolatura, aiutando a diminuire e correggere alcuni vizi posturali. Allo stesso tempo, le classi di SkillX sono altamente specifiche e si concentrano su quattro pillars: POWER, AGILITY, SPEED, STAMINA. Seguendo questi quattro pillars, ognuno potrà scegliere se focalizzarsi su un aspetto specifico, oppure se alternare i vari allenamenti per incrementare in maniera adeguata le potenzialità che ognuno dei 4 pillars è in grado di offrire.

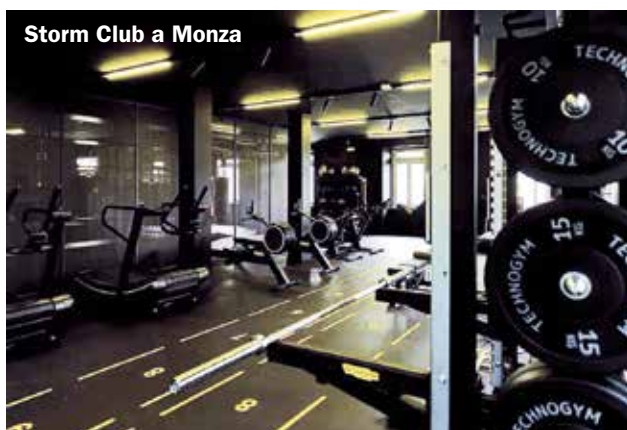
- **Power:** allenamenti incentrati sullo sviluppo di specifiche qualità di forza (balistica, pliometrica, veloce) eseguiti con carichi submassimali e a velocità elevate
- **Agility:** allenamenti con ripetuti cambi di velocità e posizione, che riadattano continuamente l'assetto dinamico del corpo per migliorare reattività e coordinazione
- **Speed:** allenamenti focalizzati sull'accelerazione, la falcata, il ritmo di esercizio e la resistenza attraverso esercizi mirati e attrezzature specifiche
- **Stamina:** allenamenti specifici che coinvolgono diversi gruppi muscolari a un ritmo costante o a intervalli ad alta intensità per garantire una risposta allenante

Questo allenamento, che trae profonda ispirazione dalla tradizione sportiva, non è riservato ai soli atleti di élite, ma permette a tutti coloro che hanno spirito di competizione e grinta da vendere di incrementare la propria efficienza e performance in ogni sport. Ecco perché il format di SkillX è pensato per tutti coloro che vogliono sfidare i propri limiti.



Scopri di più su:

www.technogym.com/it/skillx-performance-training-class/



CONVIENE DAVVERO APRIRE UN'ATTIVITÀ IN FRANCHISING?

Perché dovresti investire in un franchising del fitness



Felice Orsinetti, fondatore del marchio ICON Palestre

Investire nel fitness è un sogno di molti, ma avviare una nuova attività senza esperienza imprenditoriale non è di certo semplice. Bisognerebbe affrontare tutti gli step che richiederebbero dispendio di tempo e denaro, molti dei quali con l'aiuto di uno o più professionisti (analisi del mercato, elaborazione di strategie di marketing, formazione del personale...).

Il dilemma è quindi, intraprendere questo percorso in autonomia, o optare per la formula del franchising?

Il franchising, o affiliazione commerciale, è una formula di collaborazione tramite la quale, il franchisor (affiliante) concede al franchisee (affiliato) un insieme di diritti con lo scopo di commercializzare prodotti e/o servizi, in cambio di un corrispettivo.

Sicuramente il franchising sarà il giusto alleato nel

tuo nuovo percorso verso il successo, con un modello di business studiato e collaudato, grazie ad anni di esperienza nel settore.

I vantaggi di aprire in franchising

Il principale vantaggio è sicuramente l'accesso a un pacchetto già pronto e collaudato, con un format testato, che ti permetterà di gestire la tua attività anche senza alcuna esperienza nel settore. Oltre a questo però, avrai tutta una serie di altri vantaggi. Vediamoli insieme.

- La casa madre ti supporterà in tutte le fasi, dalla scelta del locale, alla gestione quotidiana del centro e tutto questo semplificherà di molto la gestione del tuo business.
- L'appartenenza al brand ti darà forti agevolazioni per

l'accesso a finanziamento e credito necessario.

- Riceverai consulenza e supporto costante. Formazione del team e accesso a procedure collaudate e di successo.
- Potrai accedere a prezzi agevolati, presso fornitori specializzati.
- Potrai godere della buona reputazione dell'azienda madre, senza doverla costruire da zero.
- Ma soprattutto, spenderai meno di quello che spenderesti aprendo in autonomia!

I numeri del franchising in Italia

Non è un caso che i numeri del franchising in Italia sono estremamente positivi e in continua crescita. Sempre più persone desiderano mettersi in gioco, cercando di abbassare considerevolmente il rischio d'impresa.

Il giro d'affari è di circa 30 milioni di euro e i punti aperti in franchising sono oltre i 50 mila.

A questo punto ti starai chiedendo se sei la persona giusta per aprire un'attività in franchising

In realtà non esiste un profilo più o meno adeguato per entrare in questo mondo.

Se pensi di essere pronto ad affidarti a chi ha esperienza nel settore, niente paura! Sarà la scelta giusta.

Come scegliere il franchisor giusto per te?

1. Decidi il settore

La scelta del settore in cui aprire dovrebbe essere un connubio tra ciò che è profittevole e ciò che ti appassiona. Perché se è indubbio che chiunque investe lo fa per avere un introito il più redditizio possibile, è anche vero che la passione è alla base di tutto, soprattutto per il lavoro.

2. Definisci il budget che vuoi investire

Nessun budget è inadatto per aprire un franchising. Ci sono opportunità per tutti i portafogli. E se quello che ti appassiona non è a portata delle tue tasche, perché non aprire un franchising in società? Ci sono molte altre persone nella tua stessa situazione.

3. Analizza il territorio

Prima di proseguire fermati un attimo ad analizzare il territorio in cui vorresti aprire. Cosa manca nella tua zona? E quali sono le opportunità che il territorio potrebbe offrirti?

A questo punto avrai il profilo completo dell'attività giusta su cui investire con il franchising e potrai iniziare a selezionare i brand che rientrano nei tuoi canoni.

E se il settore di tuo interesse è il fitness? Continua a leggere...

"Forse sei un appassionato del fitness e da tempo ti solletica l'idea di aprire un centro fitness tutto tuo. O sei uno sportivo alla ricerca di nuove sfide professionali. Potresti anche essere un proprietario di una palestra e fai fatica a ripartire dopo il periodo di chiusura forzata.



Oppure hai una palestra a conduzione familiare e non riesci a fronteggiare i grandi marchi della concorrenza. O ancora, possiedi un locale di almeno 1100 mq che potrebbe diventare un centro fitness."

In ogni caso ICON Palestre è il franchisor giusto per te!

A seguito dello stop forzato a causa della pandemia, ognuno di noi ha voglia di muoversi e rimettersi in forma. Per il mercato del fitness si prevede infatti, un incremento del giro d'affari nei prossimi anni. Il 2022 è quindi sicuramente l'anno giusto per avviare il tuo business di successo in questo settore.

Tra i franchisor del fitness spicca il format di ICON Palestre, che tra i vantaggi rispetto ai competitor, garantisce la risoluzione del problema delle basse stagioni. Il marchio offre infatti ai propri affiliati la generazione continua di lead in target, interessati e geolocalizzati, ossia potenziali acquirenti che, attraverso le varie piattaforme di comunicazione, esprimono il loro interesse al servizio lasciando informazioni utili per essere contattati per una proposta commerciale. Sarà possibile così, generare continue opportunità di vendita, in qualsiasi stagione dell'anno. Inoltre, tutta l'attività di digital marketing e social media marketing è centralizzata.

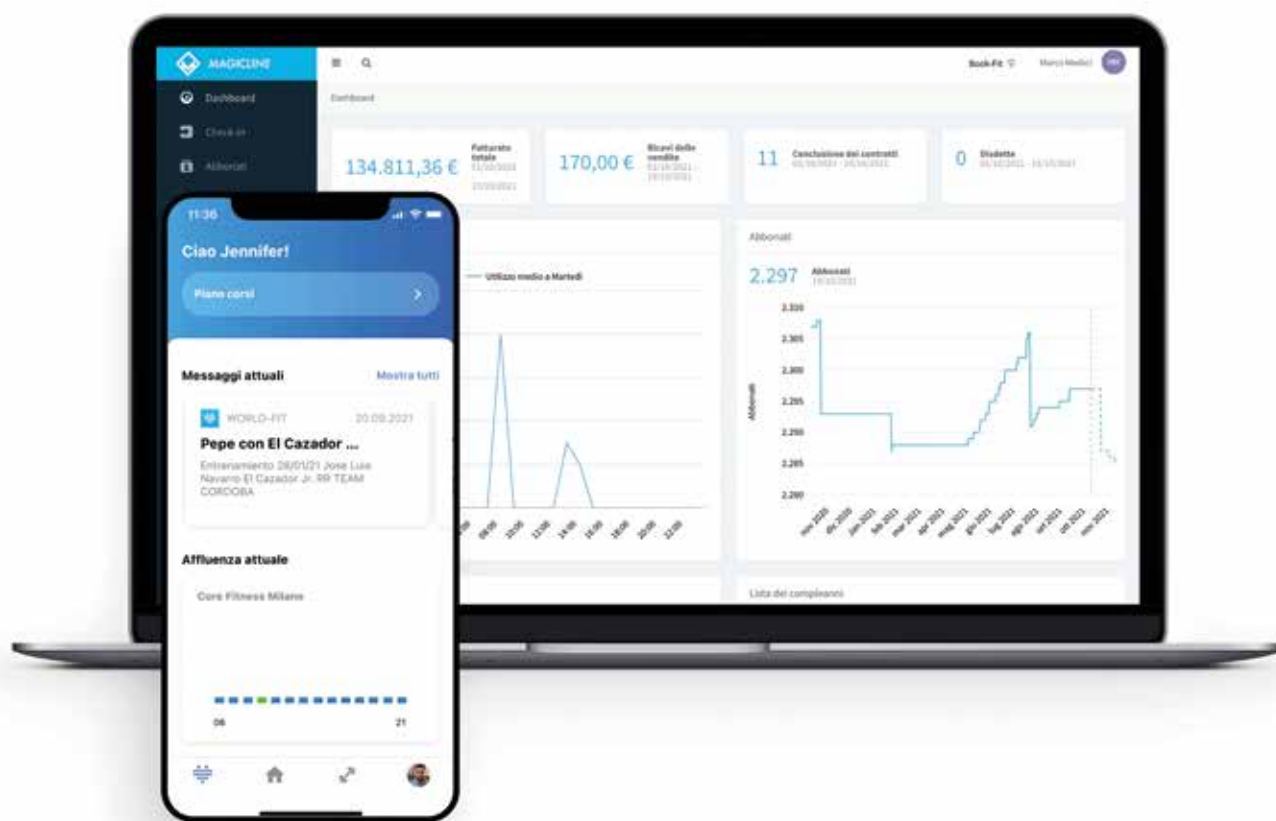
Il franchising di ICON Palestre fornisce poi, procedure e linee guida chiare e dettagliate per gestire l'attività e formazione del team. Gli affiliati ICON Palestre hanno a disposizione un software gestionale personalizzato tramite il quale è possibile monitorare l'andamento quotidiano del Club, anche da remoto.

Il 90% degli imprenditori che ha aperto un centro fitness a marchio ICON Palestre, non aveva esperienza pregressa nel mondo del fitness. Tutti però hanno avuto una rapida e costante crescita che ha permesso di aprire più di un club ad alta redditività.



ICON Palestre
franchising@iconpalestre.it
www.iconpalestre.it

RIPARTI CON MAGICLINE IL GESTIONALE PER PALESTRE PIÙ UTILIZZATO IN EUROPA



Dopo un altro anno di difficoltà per l'intera industria del fitness, e seppur con la sussistenza di numerose incertezze che tuttora offuscano le prospettive di piena **ripartenza** per il comparto, sembra proprio che il peggio sia oramai alle spalle.

In un contesto di questo tipo, caratterizzato da impatti socio-economici rilevanti per i **gestori di palestre**, e in qualche modo ulteriormente aggravati dall'attuale emergenza venutasi a creare con il conflitto in Ucraina, diventa fondamentale pianificare con largo anticipo le azioni da intraprendere per mettere in sicurezza il proprio business ed assicurarsi la necessaria continuità, soprattutto in un'ottica di scrupolosa attenzione nei confronti dei **costi fissi** e dei vantaggi derivanti da tutta una serie di automatizzazione dei processi aziendali. Ecco perché la scelta di un **gestionale per palestre** efficiente e in grado di garantire l'adeguato supporto

al business della propria **struttura sportiva** può rivelarsi vincente non solo da un punto di vista squisitamente operativo ma anche, e soprattutto, strettamente strategico. È questo il caso di **Magicline**, il **software per palestre** più utilizzato in Europa che grazie ai suoi **oltre 4.500 clienti in tutto il mondo** - compresi **prestigiosi e noti brand del fitness internazionale** - ha saputo incontrare e coniugare alla perfezione le necessità operative e strategiche di piccoli, medi e grandi operatori del settore.

Magicline: l'opinione di Michele Parisi, Regional Director Southern Europe

Qualche mese fa, la Redazione de LA PALESTRA aveva già avuto modo di invitare **Michele Parisi, Regional Director Southern Europe di Magicline** per un'intervista esclusiva incentrata sull'arrivo del celebre gestionale per



palestre sul mercato italiano e in quell'occasione si era discusso dei piani di sviluppo del Gruppo tedesco. A distanza di circa un anno, questa volta Parisi torna sul nostro magazine per condividere con tutti i nostri affezionati lettori gli strepitosi risultati raggiunti dal gestionale sia in termini di penetrazione del mercato che di sviluppo di nuove ed innovative funzionalità che attireranno ancora di più l'attenzione dei gestori di palestre.

Buongiorno Michele e benvenuto nuovamente. Sono trascorsi un po' di mesi dalla nostra ultima chiacchierata. Quali sono stati i risultati finora raggiunti dal vostro arrivo sul mercato?

“Devo dire con tutta franchezza che i risultati sono davvero lusinghieri e per certi versi addirittura sorprendenti. Ad oggi, infatti, siamo praticamente presenti in tutti i segmenti di mercato - compresi noti brand del **fitness internazionale** - e continuiamo a registrare un vero e proprio boom di richieste, in particolar modo negli ultimi 3/4 mesi”.

Quali sono le ragioni di questo evidente successo, soprattutto alla luce di un mercato particolarmente frammentato e caratterizzato da un'arena competitiva molto radicata?

“Al di là di un expertise ventennale ed esclusivamente verticale sull'industria del fitness acquisito grazie alla collaborazione con **oltre 4.500 clienti** in tutto il mondo e ad un Team di oltre 300 appassionati ed altamente qualificati professionisti, riteniamo di aver realizzato uno dei migliori gestionali per palestre attualmente in circolazione a livello internazionale!

Abbiamo rilasciato, infatti, funzionalità più uniche che rare come, a mero titolo esemplificativo e per nulla esaustivo, la gestione di un **programma di fidelizzazione**

della clientela, la possibilità di realizzare direttamente dal gestionale, e senza l'aiuto di nessuna web agency o sviluppatore, delle accattivanti **landing page** specifiche per **campagne di marketing** con integrata la **sottoscrizione online di abbonamenti**, **l'accesso alle nostre API** per integrare tutta la tecnologia e la potenza di Magicline all'interno del proprio ecosistema digitale, il **gestione delle schede di allenamento**, l'utilizzo di avanzatissime dashboard di **business intelligence** per monitorare dettagliatamente le performance della propria struttura sportiva e tanto altro ancora. Per non parlare, poi, di un **servizio gratuito di assistenza e supporto** di altissimo livello integrato direttamente nella piattaforma con livelli di servizio elevatissimi, di moduli di formazione personalizzati volti ad offrire alla nostra Clientela una Customer Experience impareggiabile e di un pricing chiaro, univoco, trasparente e realmente All Inclusive”.

I prossimi step?

“Intanto, diamo appuntamento a tutti i lettori de La Palestra, così a come tutti gli interessati ai nostri innovativi servizi, al **Rimini Wellness** che si terrà **dal 2 al 5 giugno**. **Avremo un nostro stand** e saremo davvero lieti di raccontare nel dettaglio come **Magicline** possa concretamente **digitalizzare** i processi di ogni operatore del fitness e fornire un **supporto strategico ed operativo** nella crescita del proprio business. Il resto, credetemi, lo scoprirete nei prossimi mesi con tante novità in arrivo che ci permetteranno di consolidare ulteriormente la nostra presenza sul mercato italiano, e non solo.

Non mi resta che ringraziare la Redazione per lo spazio riservatoci, i lettori per il tempo dedicatoci, gli affezionati Clienti per la fiducia ed augurare a voi tutti quello che rappresenta la nostra mission aziendale, **More Sport**”.



Michele Parisi
Regional Director Southern Europe
michele.parisi@sportalliance.com
Tel: +39 0971 16 80 048
Cell: +39 340 93 39 419
www.magicline.com/it

FITNESS & BUSINESS...

È ANCORA POSSIBILE?



QUANTO
CONVIENE
INVESTIRE
NEL FITNESS
OGGI? E IN

CHE MISURA GLI EVENTI
DELL'ULTIMO PERIODO
HANNO INCISO
E INCIDERANNO?

Il mondo del fitness ha subito negli ultimi 2 anni un forte cambiamento che possiamo definire una potentissima accelerazione verso l'evoluzione del nostro settore!

Ritengo che questa situazione abbia messo sotto la lente di ingrandimento il mondo del fitness in generale aumentando l'interesse verso le nostre attività da parte di un pubblico nuovo.

Già questa considerazione può portarci a rispondere SÌ alla domanda iniziale, quindi Fitness & Business sono due parole che possiamo mettere insieme nella stessa frase.

Assunto il fatto che ancora conviene investire nel fitness va tenuto conto però di quanto ho scritto pocanzi ovvero che il nostro settore ha subito una forte evoluzione e ciò merita una serie di riflessioni prima di intraprendere un investimento. Spesso la volontà di aprire un club



nasce dalla passione per il fitness magari da ex atleta o da semplice appassionato che diventa poi il nostro lavoro, chiaramente la passione deve essere alla base ma da sola non basta.

Nuova apertura: l'importanza delle misure

Appena ventiliamo l'ipotesi di aprire un club si sente spesso pronunciare il **"magico"** consiglio **"se proprio vuoi investire fai una cosa piccola"**.

Consiglio giusto e prudente sono molto d'accordo, in teoria più è piccola la struttura meno sono gli investimenti e di conseguenza minore è il rischio finanziario. Ma è questa l'unica regola da seguire? **No!** Però è un ottimo inizio.

Scegliere una soluzione piccola come le Boutique del Fitness (soluzioni tra 200 e 300 mq.) stanno ottenendo ottimi risultati tanto da poter affermare che **"Le Boutique del Fitness vincono il confronto con le palestre medio grandi dieci a zero"**.

Ecco qui a seguire quali sono i 10 punti di forza delle Boutique del Fitness

1. Location
2. Investimento
3. Brand
4. Posizionamento
5. Specializzazione
6. Attrazione
7. Conversione
8. Fidelizzazione
9. Redditività
10. Scalabilità

Location

Per location intendiamo le dimensioni del locale contenute in 200/300 mq e la posizione strategica. Più semplice trovarla rispetto ad una palestra medio grande. Anche l'ambiente ne va a beneficiare con contenuti l'atmosfera all'interno risulta essere più attrattiva.

Investimento

L'investimento è spesso la nota dolente. Nel nostro caso invece è un vantaggio in quanto l'investimento per l'apertura solitamente è piuttosto contenuto. Considera che l'allestimento tecnico per una Boutique del Fitness si attesta mediamente sui €120/150 al mq ai quali vanno aggiunti circa €80/90 al mq per la ristrutturazione interna. Naturalmente queste cifre posso lievitare notevolmente se ci lasciamo attrarre da ciò che offre il mercato in termini di attrezzature e tecnologie.

Il prossimo punto infatti rappresenta la linea guida fondamentale per non cadere nell'aspetto emozionale che spesso va a rendere critico l'investimento.

Brand

Il Brand è la combinazione di elementi quali **nome, slogan, logo, comunicazione, storia e reputazione** che rappresentano il segno distintivo e identificativo di una impresa. Il Brand racchiude in sé **immagine, valori, significato**, che lo differenziano dai competitor. Determina il rapporto con il pubblico di riferimento. Il brand è «tutto ciò che un prodotto o servizio rappresenta per i consumatori», il Brand è la risorsa più durevole dell'impresa, vive più a lungo dei singoli prodotti e delle strutture. Se non abbiamo un nostro brand va creato altrimenti scelgo un brand al quale affidarmi.

Posizionamento

I concetti chiave del posizionamento sono due:

- 1) Mettere il proprio Brand nella scala mentale del potenziale cliente possibilmente al primo posto.
- 2) Differenziare ovvero trovare ciò che rende il tuo business diverso dai competitor e più interessante per il cliente.

Specializzazione

Evidenziare con forza in cosa sei uno specialista (Functional Trainer, Personal, Dimagrimento, Postura, Allenamento solo Donna, ecc.). Essere specialisti di un determinato servizio significa essere riconosciuti come i migliori.

Attrazione

Dobbiamo essere attrattivi. Questa caratteristica possiamo rafforzarla solamente attraverso un buon lavoro di Marketing. Il Marketing rappresenta il carburante principale della nostra

Vieni a brindare con noi "LA PALESTRA N°100"
Giovedì 2 giugno ore 17.00
HALL Sud - Stand LA PALESTRA - RiminiWellness

LA PALESTRA
www.lapalestra.it

Anno XVII - N. 100
 maggio/giugno 2022

Edita da: Api Editrici Srl
 Sede legale: Via Michelangelo 6
 20051 Cassina de' Pecchi (MI)
 Sede operativa: Via Tortona 33
 20144 Milano
info@lapalestra.it

Direttore editoriale:
 Cesare Salgaro

Direttore Responsabile:
 Moreno Soppelsa

Coordinamento editoriale
 Pierluigi De Pascalis

Per la vostra pubblicità:
 342.1168712
pubblicita@lapalestra.it

Hanno collaborato:
 Daniele Di Geronimo, Serena Kumar,
 Emanuele Pianelli, Carmine Santangelo,
 Fabio Swich, Davide Zanichelli.

Immagini: LA PALESTRA archivio,
 depositphotos.com

Copertina: LA PALESTRA archivio.

Stampa: Alpha Print

Distribuzione: gratuita per aziende
 e centri fitness

**Se non desiderate ricevere più la copia
 gratuita de LA PALESTRA, scriveteci a**
cesare.salgaro@lapalestra.it
 oppure chiamaci al 342.1168712

LA PALESTRA

Publicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. Api Editrici S.r.l. con il N° 32109. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono esclusivamente le opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore, che dichiarano di avere le specifiche conoscenze necessarie. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche dei materiali e dei prodotti che vengono presentati nella rivista sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La presentazione di prodotti è a titolo gratuito, le eventuali presentazioni sponsorizzate sono indicate come tali. La Api Editrici S.r.l. declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie

alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Editrici S.r.l. ma anche di terzi cui la stessa Api Editrici abbia autorizzato la pubblicazione. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito.

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

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

*NOTA INFORMATIVA SUGLI INTEGRATORI ALIMENTARI

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

MEDIA PARTNER

FITNESS
 ITALIA

WWW.FITNESSITALIA.IT

azienda. Fare Marketing significa budgettizzare le risorse suddividerle per periodo e per strumenti di acquisizione. L'obiettivo è essere attrattivi verso il nostro target di riferimento.

Conversione

La capacità di convertire un semplice interessato in cliente pagante è uno degli elementi essenziali per il successo della nostra azienda fitness. La conversione in centri posizionati e specializzati è nettamente maggiore rispetto a palestre generaliste.

Fidelizzazione

La capacità di mantenere i clienti determina il successo a "lungo termine" o "l'insuccesso a breve termine". Per avere un parametro numerico una fidelizzazione eccellente si attesta intorno al 70% del parco clienti. Ciò avviene quando la maggior parte dei clienti sono soddisfatti ovvero persone che ottengono risultati tangibili grazie ad un metodo specifico in una struttura fortemente specializzata.

Redditività

La redditività costituisce la misura della remunerazione del capitale investito in azienda. È data dal rapporto tra risultato operativo e capitale investito. È detta anche Return on Investments (ROI). Tradotto in parole semplici **in quanto tempo recupero l'investimento fatto**. È facile immaginare che investendo meno si recupera più alla svelta ma è anche vero che se non tengo conto di buona parte delle considerazioni che stiamo facendo anche un piccolo investimento può tardare parecchio prima che mi dia una soddisfazione in termini di redditività o alla peggio che non me la dia affatto. Una Fitness Boutique ben organizzata e posizionata è in grado di offrire un guadagno in percentuale a doppia cifra già dal primo anno di attività. Consideriamo che tra il **25% ed il 30%** di utile aziendale annuo sia la minima aspettativa da questa tipologia di business.

Scalabilità

Un business "scalabile" è fondamentale per essere imprenditori invece di essere "schiavi" del nostro business.

Un modello scalabile si intende regolato da procedure di gestione tecniche e commerciali chiare ed efficaci che oltre a semplificare i processi di gestione ci permette di ottimizzare le performance operative dello staff. Questo modello è più semplice crearlo quando abbiamo un **chiaro posizionamento una forte specializzazione** ed una struttura che rispecchia il modello della **Fitness Boutique**.

Adesso abbiamo ben chiaro quali sono i punti di forza che contraddistinguono una Fitness Boutique da una palestra medio grande generalista resta l'ultimo passo: conoscere la risposta ad una serie di domande determinanti per il nostro business.

Quale sarà la mia specializzazione?

Essere specialisti è la caratteristica principale che deve avere una Fitness Boutique

Quale location scegliere?

Centro, periferia, bacino di utenza, reddito procapite, fare una attenta analisi della location rappresenta uno dei principali punti di partenza per un business di successo.

Budget?

Quale è il budget che voglio destinare? Spesso capita di trovarci a fare i conti con un incremento anche del 30/40% rispetto al budget iniziale. Una Fitness Boutique richiede un investimento che parte da € 50.000/70.000 fino ad oltre € 100.000 in funzione della tipologia di posizionamento e del target di riferimento.

Il budget va gestito con attenzione e destinato nelle giuste proporzioni verso le 3 funzioni principali:

- **Hardware** inteso come attrezzature, impianti, arredi;
- **Software** inteso come il team, formazione tecnica, formazione commerciale;

- **Marketing** dove è consigliato investire tra il 15 % ed il 20 % dell'investimento iniziale.

Chi saranno i miei partner?

Scegliersi bene gli stakeholder rappresenta buona parte del nostro business. Nello specifico intendiamo i partner tecnici, partner commerciali, partner di servizi ed i collaboratori. Questi ultimi hanno un peso importantissimo e vanno scelti con attenzione specificando nel dettaglio cosa ci aspettiamo da loro, quali competenze devono avere utilizzando un dettagliato mansionario che gli verrà sottoposto in fase di colloquio.

Quanto vale il servizio che andrò ad offrire? Semplicemente quanto mi faccio pagare?

Il prezzo è l'espressione monetaria di un bene o servizio e soprattutto il prezzo determina l'utile o la perdita di ogni azienda. Avere ben chiaro il valore del nostro servizio è essenziale.

Quanto tempo ti sei dato per rientrare dall'investimento?

Questa risposta è di vitale importanza considerando anche il fatto che ci sono Fitness Boutique che sono riuscite a recuperare buona parte dell'investimento in fase di lancio per poi andare a recuperare totalmente l'investimento in un arco temporale che varia tra i 18 e 24 mesi!

Facendo quindi una riflessione finale la fitness boutique ha almeno **10 buone ragioni** per reggere o anche superare il confronto con le palestre medio grandi e alla domanda "Fitness & Business è ancora possibile ?" la risposta è: assolutamente **SI!** ■

Carmine Santangelo

Responsabile commerciale Violet Consulting, Consulente & Formatore Marketing.
carmine2903@gmail.com
 Skype: carminesantangelo.violetsrl



MAGICLINE
A Sport Alliance Company



3 MESI GRATIS

3 mesi scontati al **50%**

magicline.com/it – Leader di mercato in Germania e utilizzato già da oltre 4.500 clienti in Europa.



PURE fitness



EMSLOUNGE®



BODY STREET®



fitbox
DIE FITNESS REVOLUTION

terra
sports

Al via RiminiWellness 2022

TUTTO PRONTO PER LA SEDICESIMA EDIZIONE



**DAL 2 AL 5 GIUGNO
LO SPORT E IL BENESSERE
TORNANO A ESSERE
PROTAGONISTI ASSOLUTI
PRESSO LA FIERA DI
RIMINI E SULLA RIVIERA
ROMAGNOLA GRAZIE
ALLA MANIFESTAZIONE
DI ITALIAN EXHIBITION
GROUP**

Lattesa è quasi finita. RiminiWellness 2022 – la manifestazione di riferimento europeo dedicata a fitness, benessere, sport, cultura fisica e sana alimentazione – torna dal 2 al 5 giugno presso la Fiera di Rimini e sulla Riviera romagnola con un programma ricco di attività, eventi e novità. Ad ogni edizione l'evento di Italian Exhibition Group racchiude sotto lo stesso tetto operatori professionali, i più famosi presenter a livello mondiale e tutte le aziende leader dell'universo wellness: dai produttori di macchine per l'attività fisica alle palestre, le scuole e le associazioni di categoria, ai cultori del fisico, passando per le SPA del relax, le scienze riabilitative, la danza e tanto altro.

Un format vincente e coinvolgente

Il successo dell'inedita Active Edition di settembre 2021, prima vera ripartenza del settore sportivo dopo due anni di stop, ha messo in luce l'enorme potenziale del fitness come strumento di aggregazione per riscoprire una nuova socialità, fatta di divertimento e di esercizio fisico in totale sicurezza. Quest'anno il format di RiminiWellness torna al gran completo con tutte le 'anime' che lo hanno reso famoso a livello internazionale.

Pro.Fit, la sezione B2B riservata agli operatori professionali, come i proprietari di palestre e centri fitness, personal trainer ma anche fisioterapisti, medici sportivi etc, nella quale troverà

APP per prenotazioni,
acquisti, allenamenti e
ingresso ai tornelli



La soluzione più scelta in Italia.



Prenotazioni corsi e attività



Notifiche in APP



Acquisti e pagamenti online



NEW News del centro sportivo



Accesso al tornello con QRCode



Schede e diario di allenamento

Contattaci su:



wellness@teamsystem.com



www.teamsystem.com/wellness/wellness-in-cloud



[@teamsystem.wellness](https://www.facebook.com/teamsystem.wellness)

Scopri di più



spazio l'ampia area espositiva per tutte le attrezzature e le tecnologie innovative proposte dai principali player sul mercato. A questa si aggiungeranno momenti di formazione professionale, come seminari, workshop e convegni e corsi di certificazione. Torna anche **FoodWell Expo**, il padiglione dedicato ai brand del settore alimentare che propongono le migliori soluzioni alimentari da abbinare ad ogni specifico stile di vita – anche a quelli più frenetici – ma senza rinunciare alla qualità e alla salute.



Active, una sezione che concentra una forte carica di entusiasmo. Per 3 giorni, infatti, il pubblico potrà allenarsi e divertirsi scegliendo tra i palchi dedicati alle lezioni dal vivo tenute dai personal trainer più famosi nel panorama sportivo e ideatori di alcuni dei trend più belli e interessanti del vivere bene e dello stare in forma a 360 gradi.

RiminiSteel è la parte dedicata al body building, cultura fisica e sport da combattimento, che abbraccia tutte le discipline che hanno come elemento comune la palestra, sia quella vissuta secondo la concezione più tradizionale di

attività fisica, sia quella volta ad attività di combattimento ed arti marziali.

Discipline olistiche, molto in voga negli ultimi anni proprio per la loro capacità di curare non solo l'aspetto fisico ma anche quello mentale. Yoga, Pilates, massaggi, in fiera ci saranno tanti professionisti che dimostreranno le molteplici declinazioni di queste pratiche e i loro benefici.

Molto attesa la settima edizione di **Italian Showdown**, la più grande competizione in Europa riconosciuta e accreditata CrossFit®

che attrae i Master, i principianti e chiunque abbia voglia di sfidare i propri limiti fisici.

Infine, torna la sezione professionale dedicata alle scienze e le tecnologie per la riabilitazione e la rieducazione motoria di **Riabilitec**, area che si rivolge a medici fisiatristi, fisioterapisti, terapisti della riabilitazione, massofisioterapisti, chinesioologi, operatori della riabilitazione e associazioni. ■

 **RiminiWellness**
www.riminiwellness.com



SCOPRI CHE COSA
CI RENDE **DIFFERENTI**



www.paviflex.it

PaviFLEX

PAVIMENTI PER PALESTRE

FLEX



RIMINIWELLNESS

Venite a trovarci a RW22 il prossimo 2-5 giugno | **Pad D3 Stand 048**

Installation: Fitness Flex Ruse (Bulgaria). Panatta Showroom awarded installation in 2021

PNRR E SPORT

700 MILIONI DI BANDI

PER PROGETTI SPORT E INCLUSIONE SOCIALE



IL PIANO
NAZIONALE
DI RIPRESA
E RESILIENZA
HA TRA I

SUOI OBIETTIVI ANCHE
QUELLO DI REALIZZARE
E RIGENERARE GLI
IMPIANTI SPORTIVI.
FACCIAMO IL PUNTO SUI
SOGGETTI COINVOLTI
E SUGLI INTERVENTI
FINANZIABILI

I Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), uno degli strumenti che attua il piano di ripresa **NextGeneration UE (NGEU)** con il quale l'Unione Europea ha stanziato un fondo di 750 miliardi di euro, è ormai realtà. Una realtà che si articola su diversi progetti per la realizzazione di riforme e investimenti entro il 2026 per il **raggiungimento di alcuni specifici obiettivi**. Tra questi c'è quello legato allo sport, nello specifico la missione 5 denominata *Sport e inclusione sociale*. Una realtà potenzialmente straordinaria con la quale ammodernare le strutture grazie alle quali si articola e anima **il settore sportivo del nostro Paese**, con tutte i benefici di cui l'attività sportiva, sia dal punto di vista educativo che economico senza trascurare quello sulla salute, si fa portatrice.

In cosa consiste il PNRR per il settore dello Sport

Come si legge nell'apposita sezione del sito del **Dipartimento per lo sport**, la missione del PNRR legata al mondo dello sport è finalizzata a *"inclusione e l'integrazione sociale attraverso la realizzazione o la rigenerazione di impianti sportivi che favoriscano il recupero di aree urbane"*. Per il raggiungimento di questo ambizioso obiettivo sono stati identificati **tre diversi cluster di intervento** che sono raggruppati in due avvisi pubblici.

Avvisi e Cluster del PNRR per lo Sport

Nel primo Avviso rientrano i **Cluster 1 e 2** ed è destinato ai **Comuni capoluogo di Regione** e quelli **capoluogo di Provincia** che hanno una popolazione superiore ai 20.000 abitanti e a tutti gli altri

RIMINIWELLNESS

noi ci saremo!



prenota un appuntamento

2-5 GIUGNO 2022
PAD. D3 STAND 008



SCONTI E TARIFFE SPECIALI
PER ACQUISTI E ORDINI
EFFETTUATI DIRETTAMENTE IN FIERA!

DIGITALIZZA INSIEME A NOI IL TUO CENTRO SPORTIVO



Club Manager - Software per una gestione facile e completa del tuo centro sportivo.

My Smart Club - L'app mobile per i tuoi servizi di prenotazione e acquisto di corsi, eventi e promozioni.

Dispositivi di Controllo - Tornelli, gadgets, termo-scanner e telecamere per rendere sicura la tua struttura sportiva.

Training Program Pro - L'innovativo software in cloud per creare e monitorare gli allenamenti personalizzati + App Mobile per l'allenamento.

TI ASPETTIAMO!



Comuni con una popolazione superiore ai 50.000. Il Cluster 1 riguarda la realizzazione di interventi atti a favorire il recupero di aree urbane tramite la realizzazione di un impianto polivalente indoor, un impianto natatorio o una Cittadella dello sport. **Per questo Cluster la dotazione è di 350 milioni di euro. Il Cluster 2, invece, che prevede una dotazione di 188 milioni di euro**, si rivolge alla rigenerazione di impianti già esistenti per l'efficientamento delle relative strutture.

Il secondo Avviso, invece, nel quale rientra il Cluster 3, è rivolto a tutti i comuni italiani nei quali vi sia **l'interesse delle Federazioni Sportive** nella realizzazione di nuovi impianti o nella rigenerazione delle strutture esistenti. Nello specifico il Cluster 3 prevede una **dotazione di 162 milioni di euro**.

Il ruolo delle Federazioni Sportive nell'attuazione del PNRR per lo Sport

Come emerge dalle indicazioni relative alle descrizioni degli **avvisi del PNRR** per il settore dello sport si rivela fondamentale il ruolo delle Federazioni. Il loro coinvolgimento, infatti, è orientato a garantire la promozione dello sport nelle realtà locali, garantendo quella promozione sociale che è tra gli obiettivi del PNRR. Questo anche alla luce di quanto dichiarato da **Valentina Vezzali**, Sottosegretario alla Presidenza del Consiglio dei ministri con delega allo sport

che, nel corso dell'audizione in Commissione Cultura alla camera sullo stato di attuazione del PNRR ha precisato come, secondo le **indicazioni dell'Unione Europea**, la realizzazione di nuovi impianti debba riguardare al 40% realtà del Sud Italia.

Come presentare le domande

Possono presentare le domande di accesso ai fondi del PNRR per lo sport solamente le Federazioni sportive in possesso dei requisiti. Si tratta, come chiarito dalle **FAQ del Ministero**, delle Federazioni Sportive Nazionali e le Federazioni Sportive Paralimpiche a livello nazionale rientranti nel **Comitato Olimpico Nazionale Italiano** o nel **Comitato Italiano Paralimpico**. Sono quindi escluse direttamente le associazioni e le società sportive dilettantistiche così come le federazioni a livello regionale e le leghe professionistiche. Le Federazioni sportive manifestano il loro interesse agli interventi oggetto del Cluster 3 attraverso una **nota firmata digitalmente dal legale rappresentante** che attesti l'effettiva volontà di costruire o rigenerare un impianto sportivo. Ogni Federazione può manifestare l'interesse per un unico intervento a livello nazionale. Gli interventi di rigenerazione riguardano esclusivamente gli **impianti di proprietà pubblica** e in questi casi è il Comune a dover presentare la manifestazione d'interesse.

Le manifestazioni di interesse, che consistono in una descrizione sommaria dell'intervento, vanno inviate tramite PEC all'indirizzo **pnrrsport@pec.governo.it** indicando nell'oggetto il Cluster al quale si desidera partecipare. Per assistenza e approfondimenti si rivela utile il **ricorso alla consulenza fiscale**, come quella dello Studio Co.De. Accounting di Roma, capace di supportare la redazione della domanda e la gestione di tutte le pratiche successive.

Sport e inclusione sociale: un valore aggiunto che cambia la Costituzione

Il PNRR ha lo scopo di concretizzare il **valore dello sport**. Una realtà, come anticipato, che ha un potenziale enorme sotto diversi punti di vista. Lo sport svolge un contributo decisivo non solo dal punto di vista economico costituendo una realtà attraverso la quale trovano lavoro migliaia di professionisti, ma si rivela indispensabile anche nella **costruzione e definizione degli spazi pubblici**, nello stabilire un ponte tra le culture e le generazioni e nell'abbattimento delle barriere culturali e sociali. Una realtà che merita di essere riscoperta, tanto che a inizio marzo 2022 è stato approvato il disegno di legge che prevede la **modifica dell'articolo 33 della Costituzione Italiana**.

La modifica introduce nell'articolo 33 l'espressione *"La Repubblica riconosce il valore educativo, sociale e di promozione del benessere psicofisico dell'attività Sportiva in tutte le sue forme"*. **Lo sport, in tutte le sue forme amatoriali, dilettantistiche e professionali è un bene da tutelare e sul quale investire** e non, come troppo spesso accade, una realtà da snobbare o di cui mettere in discussione la sua centralità per la crescita del Paese. ■

Daniele Di Geronimo

Giornalista pubblicista e Copywriter per passione e professione. Laureato in Lettere Moderne collaboro con lo Studio Co.De Accounting di Roma per la redazione di contenuti editoriali per il web con particolare attenzione verso il settore dello sport, degli enti sportivi dilettantistici e delle varie tematiche fiscali e normative che li regolamentano

YOUR WELLNESS SOLUTION PROVIDER
CARDIO - STRENGTH - GROUP TRAINING
WWW.IMPULSEFITNESSITALIA.IT



im impulse

L'offerta Impulse sulla gamma cardio è tra le più profonde con **tapis roulant, ellittiche, bike verticali e orizzontali, vogatori, spin bike, stepper e air bike.**

I nostri tapis roulant sono innovativi nel design, nei materiali e nelle soluzioni per ridurre il rumore e le vibrazioni. Tecnologia **touch screen, TV via cavo, scenari virtuali, adattamento dell'inclinazione,** motori fino a **5HP** e **ampia superficie** di corsa.

Rinnova davvero la tua palestra con prodotti di ultima generazione, affidati alla qualità Impulse.

Cambia in meglio. Scegli Impulse.

**VI ASPETTIAMO A
RIMINI WELLNESS
DAL 2 AL 5 GIUGNO 2022!
PAD. D2 - STAND 001**

im impulse

FITGYM DISTRIBUTORE UFFICIALE CERTIFICATO PER L'ITALIA
COMMERCIALE +39 3456481270 - SERVICE +39 3206789975
INFO@IMPULSEFITNESSITALIA.IT



@IMPULSEBYFITGYM

CERTIFICAZIONI: ISO9001:2000 - ISO9014 - ISO14001 - ISO10015 E OHSAS18001

GESTIRE UN CENTRO SPORTIVO

I VANTAGGI DI UN SOFTWARE INTEGRATO



PROPRIETARI
E GESTORI
DI IMPIANTI
SPORTIVI SONO
ALLE PRESE CON

UNA SERIE IMPORTANTE
DI ELEMENTI LEGATI ALLA
GESTIONE DEL CLUB, UN
SOFTWARE PUÒ ESSERE
UN VALIDO AIUTO



Nell'organizzazione di una palestra, una piscina o un centro sportivo coesistono numerose esigenze da gestire.

Come prima cosa occorre strutturare un **business plan**, in modo da delineare la propria offerta in base ad un bilancio previsionale che consideri spese e ricavi; dopodiché l'offerta va concretizzata, pianificando abbonamenti e pacchetti e le relative modalità di vendita.

Se si opta per il canale dell'**e-commerce**, c'è bisogno di prevedere di appoggiarsi ad un sistema solido di gestione dei pagamenti digitali – e così anche nel caso in cui si volesse promuovere una formula di **abbonamento che si rinnovi automaticamente** ogni mese.

Il passo successivo diventa quello di pubblicizzare l'offerta attraverso un **piano di marketing** ben strutturato e di organizzare le vendite in modo da rendere semplice e veloce la registrazione dei dati e l'emissione del documento correlato (che sia

esso scontrino, fattura o ricevuta). Da qui parte l'aspetto più pratico e incisivo del piano imprenditoriale: la qualità della fruizione del servizio offerto, ovvero il rendere l'**experience dell'utente** qualcosa di unico e irrinunciabile.

I vantaggi di un software specifico

Tener presente tutte queste necessità di gestione non è affatto banale: il ricorso agli strumenti informatici diventa così indispensabile per lavorare in modo preciso e ordinato e per riuscire a tenere tutto sotto controllo. La soluzione vincente è senza ombra di dubbio quella di affidarsi da un **software gestionale** che integri tutte le funzionalità indispensabili per la gestione di un centro sportivo: dall'archivio delle anagrafiche alla vendita e gestione del pagamento onsite e online, dalla compilazione del bilancio al controllo accessi con verifica del

certificato medico e delle scadenze, fino alla creazione del piano di allenamento personalizzato. Tutto nell'ottica di facilitare e valorizzare la user experience.

Quali funzioni aspettarsi da un buon prodotto

Volendo schematizzare, un software gestionale completo per il centro sportivo, che integri tutte le funzionalità necessarie per una corretta gestione, facilitando e velocizzando il lavoro svolto quotidianamente, deve necessariamente:

- 1. strutturare le schede anagrafiche** in modo preciso e ordinato, in modo che i dati possano essere richiamati al bisogno (per analisi specifiche o semplicemente per costituire il libro soci), in linea con le normative sul GDPR;
- 2. consentire di pianificare un piano di azioni di CRM** attraverso email, sms, notifiche o telefonate

Software gestionale per palestre, piscine e centri fitness



-  Prenotazioni corsi e attività
-  Abbonamenti e rinnovi automatici
-  Acquisti e pagamenti online
-  Gestione contabilità ASD e SSD
-  Controllo accessi
-  Schede allenamento

Contattaci su:



wellness@teamsystem.com



www.teamsystem.com/wellness/wellness-in-cloud



[@teamsystem.wellness](https://www.facebook.com/teamsystem.wellness)



Scopri di più



La soluzione più scelta in Italia.



e monitorarne i risultati in termini quantitativi;

3. prevedere formule di pagamento e agevolazioni sui rinnovi degli abbonamenti (anche grazie ai pagamenti digitali), che fidelizzino il cliente e gli semplifichino il saldo delle rate;

4. predisporre la documentazione inerente alle vendite (ricevute, fatture elettroniche, documenti commerciali), necessaria per le dovute comunicazioni fiscali;

5. facilitare il lavoro di chi si trova al desk, delegando all'utente alcune operazioni come la compilazione dei dati anagrafici o la possibilità di prenotare corsi e appuntamenti o effettuare saldi e rinnovi;

6. supportare il lavoro operativo di trainer e istruttori nell'organizzazione degli allenamenti e verifica delle presenze;

7. fornire al commercialista report e analisi precise e puntuali per la corretta gestione della contabilità, dei bilanci e dei necessari adempimenti fiscali;

8. monitorare scadenze di certificati, iscrizioni e pagamenti (anche attraverso il controllo accessi);

9. comunicare con i servizi accessori come docce, phon e armadietti, in modo che il cliente possa gestirne l'utilizzo in autonomia.

L'integrazione con gli smartphone...

In tutto questo, un elemento chiave è sicuramente rappresentato dall'applicazione per smartphone.

L'app del centro sportivo, preferibilmente nativa del software gestionale piuttosto che integrata, è uno strumento importantissimo che consente al cliente di avere sempre a portata di mano la possibilità di interagire con il centro stesso, favorendo una experience appagante e stimolante. Attraverso l'app, infatti, l'utente può consultare i propri dati, gestire le prenotazioni e i pagamenti, consultare le schede di allenamento e i piani alimentari, rimanendo sempre in contatto con il proprio personal trainer.

Il vantaggio di un'app che "parli" direttamente con il software gestionale è dato dal fatto che i dati vengano **sincronizzati in tempo reale**: le prenotazioni dall'app finiscono infatti direttamente nel palinsesto consultabile dalla reception, le operazioni di pagamento digitale creano la vendita direttamente sul software che provvede ad emettere il giusto documento; in senso inverso, le modifiche effettuate dal gestionale (ad esempio i cambi orario di un corso) sono istantaneamente visibili anche nell'app. Inoltre, avere a disposizione un sistema integrato, consente di gestire le comunicazioni in modo semplice e diretto, senza dover trascrivere numeri di telefono o indirizzi email – con conseguenti errori o omissioni.

Un altro grande vantaggio è rappresentato dalla possibilità di utilizzare l'app anche per il **controllo degli accessi**, ad esempio attraverso la generazione di un QRcode che, richiamando l'anagrafica, consenta

di verificare se il cliente possieda o meno tutti i parametri in regola per poter accedere.

... e l'integrazione con gli allenamenti

Se anche il sistema di creazione dei programmi di allenamento è integrato, il **trainer** potrà richiamare i dati anagrafici senza doverli richiedere nuovamente al cliente e predisporre la scheda che sarà visualizzabile direttamente da app: la diretta conseguenza è quella di poter fornire un servizio più completo e più performante rispetto a quanto possibile con una semplice scheda cartacea.

Ma avere uno strumento dove tutte le informazioni si sincronizzano non avvantaggia solo l'utente o i trainer. Chi lavora dietro le quinte di un centro sportivo, infatti, ha ben chiara l'importanza di avere **dati chiari e trasparenti su cui poter basare rendiconti e bilanci**. Una soluzione che contempli, oltre alla cura del cliente, anche la gestione della contabilità, degli immobili e i cespiti, le comunicazioni IVA, i pagamenti ai fornitori, le lettere d'incarico e i compensi dei collaboratori è sicuramente un valore aggiunto nella gestione di un centro sportivo. Attingere da un unico bacino di dati è sicuramente vincente per lavorare in modo pulito e ordinato.

Vantaggi per il centro, ma anche per il cliente

Un sistema che integri gli aspetti pratici di gestione, con quelli amministrativi e contabili, che sia in grado di avvalersi di uno strumento come l'app, orientato a massimizzare la customer experience, e che possa appoggiarsi a un solido sistema di digital payments, permette dunque di avere una visione completa di tutto quello che è il lavoro all'interno del centro sportivo, delegando allo strumento informatico un lavoro molto impegnativo (e spesso a basso valore aggiunto) con risultati più che sorprendenti. ■

Serena Kumar

Psicologa della comunicazione, da anni nel settore fitness e Wellness di TeamSystem dove si occupa di marketing e digital sales.

GABEL
e-poles
fit

DIGITAL OUTDOOR, DIGITAL FITNESS

 RiminiWellness®

**Padiglione D3
Stand 115
Area Piscine**

DAL 2 AL 5
GIUGNO 2022

Per maggiori informazioni: tel. 0424 561144 » fitness@e-poles.com » e-poles.com

L'INBODY 970

RIVOLUZIONA IL MONDO DELL'IMPEDENZIOMETRIA!

InBody, con il 970, introduce una nuova tecnologia per gli analizzatori della composizione corporea

InBody ha da poco lanciato sul mercato il **nuovo modello top di gamma 970** che alza l'asticella in fatto di precisione e qualità dei dati raccolti. Distribuito in esclusiva dall'azienda Caresmed S.r.l., è arrivato anche sul mercato italiano il nuovo nato in casa InBody. Grazie al nuovo standard di innovazione, il **970 è dotato di un sistema a multifrequenza e multi-segmentale** che, associato alla capacità di gestire frequenze fino a 3MHz e al nuovo design ergonomico, rendono questa tecnologia all'avanguardia, il **miglior impedenziometro** attualmente presente **sul mercato**.

Quali sono i punti di forza di questo nuovo modello?

Il nuovissimo top di gamma della famiglia **InBody** ha fatto un **salto tecnologico** davvero importante utilizzando la tecnologia a multifrequenza.

Questa funzionalità permette all'**InBody 970** di calcolare separatamente AEC (acqua corporea extracellulare) e AIC (acqua corporea intracellulare) restituendo un dato più completo anche dell'ATC (acqua corporea totale) e **consentendo così una valutazione del bilancio idrico più completa**.

Ma non solo, permette anche un **miglior calcolo della reattanza**, cioè la capacità del corpo di opporsi al passaggio della corrente elettrica in funzione della presenza di membrane cellulari. Dato importante per valutare lo stato di **salute della massa cellulare corporea**.

Applicando la tecnologia a multifrequenza, questa informazione viene indagata a livello dei cinque distretti corporei:

- entrambe le braccia,
- entrambe le gambe,
- il tronco.





Prima dell'avvento di InBody 970, le alte frequenze potevano generare misurazioni irregolari, mentre la capacità di controllare i 3MHz apre alla possibilità di penetrare con più efficacia le membrane cellulari e quindi di **calcolare con maggiore accuratezza l'acqua corporea totale**, distinguendo tra acqua intracellulare ed extracellulare.

È questo che permette a InBody di effettuare un'**analisi BIA precisa**, su pazienti che hanno composizioni corporee molto diverse tra loro.

Coi suoi 3MHz, InBody 970 ha tracciato una linea di demarcazione nella bioimpedenziometria, definendo uno standard che sarà difficile da superare.

InBody 970 è davvero unico nel suo genere e **supera tutte le precedenti BIA**, avendo resa obsoleta la necessità di utilizzare stime o equazioni empiriche.

Le precedenti generazioni di impedenziometri avevano infatti due grossi limiti:

- misuravano solo il corpo intero;
- usavano la mono frequenza.

Soprattutto per queste due ragioni integravano ai dati rilevati anche quelli statistici correlati a età, sesso ed etnia. I dati processati, quindi, venivano riparametrati in correlazione allo stesso dato statistico per età, sesso ed etnia.

InBody 970, adoperando la misurazione segmentale e il sistema a otto frequenze, **fornisce risultati** che non sono influenzati da età, sesso o etnia, pertanto **più precisi e veritieri**.

Lo strumento ideale per palestre e centri fitness

Tante le palestre e i centri fitness che si sono dotati di un modello InBody per aumentare l'appeal della propria offerta commerciale.

Massa grassa e magra, muscolo scheletrico, metabolismo basale, sono alcuni dei dati che aiutano il personal trainer a valutare l'efficacia dell'esercizio fisico e a pianificare un programma di lavoro equilibrato. Solo uno strumento come l'InBody, **l'unico sul mercato a utilizzare 8 frequenze fino a 3MHz**, può garantire di monitorare i progressi di chi si allena nella tua palestra.

InBody e i benefici fiscali

Il 2022 farà registrare certamente un boom di vendite dei prodotti della linea InBody tra le palestre, anche grazie ai benefici fiscali previsti dal **Piano Nazionale Transizione 4.0** e dal **Bonus Sud**. Le deduzioni previste per l'anno in corso, infatti, permetteranno alle imprese italiane che decideranno di investire in beni strumentali tecnologicamente avanzati, di recuperare fino all'85% del costo di acquisto della macchina.

Anche l'acquisto di un analizzatore di composizione corporea della linea **InBody** permette di accedere a questi benefici statali: la tecnologia InBody si avvale, infatti, di tutti i principali protocolli di **digitalizzazione delle fasi del processo diagnostico**, nonché della possibilità di interfacciarsi ad altri sistemi informatici per gestire le anagrafiche dei pazienti e l'archiviazione dei referti.

In particolare, grazie al software dedicato **CaresGest** il flusso di lavoro diventa molto semplice e pratico, integrando anche il calendario delle prenotazioni e favorendo la possibilità di una consultazione a distanza dei referti.

Infine nei sistemi InBody è integrato il collegamento da remoto dell'assistenza tecnica e della formazione applicativa.

La tua palestra, quindi, potrà dotarsi di uno strumento all'avanguardia beneficiando anche di interessanti vantaggi fiscali.

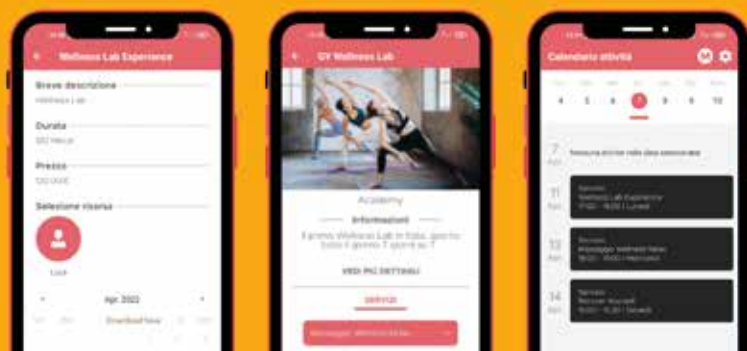
InBody

importato e distribuito da
Caresmed S.r.l.
Tel: +39.02.40741546
info@inbodyitalia.it
www.inbodyitalia.it

BASTA STRESS, CI PENSA GURYOU

IL GESTIONALE PER ATTIVITÀ DEL BENESSERE CHE TIENE TUTTO SOTTO CONTROLLO PER TE

Con il gestionale giusto
Più controllo, meno stress.



*CON GURYOU AVRAI FINALMENTE UN GESTIONALE COMPLETO
PER ORGANIZZARE LA TUA ATTIVITÀ, COMPRESA L'APP PER I TUOI CLIENTI*

GurYou è un software italiano. Grazie alla nostra consolidata esperienza, abbiamo realizzato un gestionale pratico pensato appositamente per chi gestisce un'attività nel mondo del benessere. I clienti potranno prenotare appuntamenti in base alle disponibilità che avrai impostato sul tuo profilo.

Tieni tutto sotto controllo

Da un unico portale YouDeal (disponibile sia in versione web, sia come app) potrai finalmente tenere sotto controllo tutta la tua attività:

- Creare il catalogo dei tuoi servizi, corsi ed eventi
- Pubblicare e vendere videolezioni
- Creare schede di allenamento e piani di nutrizione
- Vendere abbonamenti online e monitorare gli acquisti
- Accettare pagamenti in anticipo 24h/24
- Inviare notifiche ai tuoi clienti in tempo reale, via app e via sms
- Organizzare il calendario degli appuntamenti
- Importare i dati dei tuoi clienti e aggiornare l'anagrafica
- Gestire il personale (appuntamenti, ore di lavoro e ferie)

Basta rincorrere i tuoi clienti! Incassa in anticipo con i pagamenti online

Se lo desideri, potrai ricevere i pagamenti già al momento della prenotazione. **I tuoi clienti potranno acquistare online** qualsiasi servizio, lezione, video, pacchetto o abbonamento.

Per i pagamenti all'interno del nostro software abbiamo scelto Stripe, una tra le più affidabili aziende a livello internazionale specializzate nei pagamenti online.

Vuoi una tua APP?



Nessuno sforzo da parte tua: l'APP è già pronta! Grazie alla nostra tecnologia Cloud di ultima generazione, **dovrai solo personalizzarla con i colori del tuo brand.** In pochissimi giorni sarà già scaricabile da Google Play e da Apple Store.

Sfrutta al massimo il tuo sito web e vendi anche lì i tuoi servizi

La tua attività ha già un sito web? Con GurYou puoi integrare facilmente il catalogo e offrire la possibilità di prenotare e pagare direttamente dal tuo sito.

È semplicissimo: sempre **dal tuo gestionale crei il widget** che puoi posizionare dove vuoi sul tuo sito (i colori li scegli tu in linea con l'identità dell'azienda).

E se ancora non ti abbiamo convinto... Ecco cosa dicono di noi i nostri clienti:

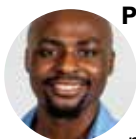


Paola Endrizzi, proprietaria del centro yoga L'albero della vita.

Ho iniziato ad usare GurYou per la mia piccola realtà L'Albero della Vita avendo bisogno di

Scopri il pacchetto più adatto a te sul nostro sito a partire da 0 euro al mese!

uno strumento per le prenotazioni e gestione degli studenti. Francesca ed il suo team mi hanno seguita fin dall'inizio per impostare tutte le info. Sono gentili e super disponibili. L'applicazione è comunque intuitiva e veloce per gli allievi. Ha tante funzionalità e spero di poter implementarle tutte con il crescere della scuola. La consiglio.



Paul Aibi, personal trainer e Wellness coach

Piattaforma molto funzionale, ottima per la gestione dei clienti, intuitiva e semplice da utilizzare. Il team è molto disponibile, veramente pronti a prenderti per mano e guidarti nel trovare soluzioni per ogni ostacolo. Consiglio assolutamente di affidarsi a GurYou.



Antonio Pannella, proprietario di Red Zone Training racconta la sua esperienza.

Mi chiamo Antonio Pannella e sono il proprietario di Red Zone Training, un centro di Personal Training e Preparazione atletica che ha scelto GurYou per migliorare il proprio lavoro.

Come ti trovi con GurYou?

Sono molto fiero di essermi affidato a GurYou perché senza il loro gestionale non riuscirei ad affrontare tutta la mole di lavoro. È come avere una segreteria digitale che si occupa di far pagare, prenotare, disdire o annullare gli appuntamenti ai clienti.

Come è cambiata la tua vita lavorativa da quando hai scelto GurYou?

Se ci penso non so se ridere o piangere... Ho scelto di affidarmi a GurYou in piena pandemia, quando non potevamo stare aperti e quindi non c'erano entrate.. una pazzia totale per tanti miei amici e parenti. È stato l'investimento più soddisfacente da quando è nata Red Zone, ho sicuramente fatto impazzire il programmatore Francesco che con la pazienza più grande del mondo insieme a Francesca e i suoi collaboratori sono riusciti a permettermi di avere una palestra completamente autogestita da un'App.

Ti ha semplificato in qualche modo la vita?

Non devo più occuparmi personalmente di prendere prenotazioni e riscuotere soldi. Grazie all'app sono riuscito a creare una community tra i clienti della palestra che mettendosi d'accordo da soli decidono quando prenotarsi dando la possibilità a me e ai ragazzi che lavorano da Red Zone di staccare completamente nel nostro tempo libero.

Che significa per te avere una tua App?

Per me è uno scalino in più verso la realizzazione del mio sogno (aprire un franchising). Sicuramente avere un'app propria aggiunge tantissimo valore alla palestra agli occhi del cliente, dando un segno di alta professionalità.

C'è una funzionalità in particolare che ti piace?

La possibilità da parte del cliente di allenarsi in un gruppo di 2-3 persone usufruendo di un servizio di qualità senza spendere tanto per un Personal Trainer.

Vuoi provare gratuitamente il gestionale e vedere in anteprima come sarebbe la tua App? Prenota la tua demo gratuita qui:

Vuoi provare gratuitamente il gestionale e vedere in anteprima come sarebbe la tua App? Prenota la tua demo gratuita qui:



www.guryou.com/youdeal

Seguici anche sui nostri canali social:

www.instagram.com/guryou_official/

www.facebook.com/guryou/

www.linkedin.com/company/gy

PROMO SPECIALE



Solo per i lettori de *La Palestra*:

200€ di sconto per i professionisti

500€ di sconto per i centri

su tutti i piani annuali!

Offerta valida fino al 15 settembre

IMPULSE

YOUR WELLNESS SOLUTION PROVIDER



Soluzioni Impulse: risparmia spazio, denaro, attira nuovi clienti rinnovando

Il mondo del fitness e del benessere sta per ripartire dopo due anni di chiusure: secondo il *Global Report 2021* sui 70 maggiori mercati mondiali, *“in un mondo maggiormente preoccupato per la salute, i fitness club occuperanno una posizione privilegiata”*. Come prepararsi alla ripartenza? È il momento di ripensare spazi e funzionalità, e dotarsi di attrezzi di ultima generazione, più longevi.

Con Impulse, l'usato non serve più: rinnova innovando ad un costo concorrenziale

Perché acquistare un tapis roulant usato e antiquato, pagandolo di più, quando potresti avere una macchina nuova e di ultima generazione? Il valore del brand non giustifica questa scelta: **tra chi frequenta le palestre l'80% non associa le macchine ad un brand.**

Se hai macchinari dal design datato, **vecchi e ingombranti, che hanno bisogno di costose manutenzioni straordinarie**, scegli la **gamma di soluzioni Impulse**: avrai a disposizione macchinari che stimolano nuove funzionalità, in grado di attrarre altri clienti, senza bisogno di giocare al ribasso.

Con Impulse, innovare significa rinnovare davvero: le nostre macchine hanno garanzie più lunghe, un rapporto qualità/prezzo migliore e un costo dei ricambi del 50% inferiore. **Non dovrai più sostituire macchine obsolete con altre macchine obsolete solo per risparmiare.**

Scopri le nostre **soluzioni e abbatti le difficoltà economiche** grazie al nostro **programma di rateizzazione**.

Le soluzioni Impulse per il cardio

L'offerta Impulse sulla gamma cardio è tra le più profonde: puoi scegliere tra 7 tapis roulants, 5 ellittiche, 5 bikes verticali, 5 bikes orizzontali, 2 vogatori tra cui il rivoluzionario Sky row brevettato, 1 Air bike e 2 spin bikes. Tra i tapis roulants, **il top di gamma è senza dubbio l'RT 950**: prestazioni di alto livello ad un **prezzo di listino del 30% più basso della media**. RT 950 ha un touch screen da 18,5 pollici basato sullo standard SMTPE, TV via cavo Internet e scenari virtuali, adattamento dell'inclinazione, motori da 5 hp e 7,5 di picco, nastro da 3,3 mm Harbasit, sospensioni Puliflex, tavola reversibile.

Un'ipotesi meno impegnativa? La **RT 500**, con 7 finestre led, motore da 3 hp, picco 4,5 hp, e velocità fino a 20 km, inclinazione fino a 15 gradi, telemetria, fan a 3 livelli: **il prezzo scende del 35% inferiore, rispetto alla concorrenza. Se volete ridurre rumori e vibrazioni, la serie AC è quello che fa per voi**: l'AC 4000 ha migliorato l'ergonomia di corsa e la visibilità verso la console da 18,5 pollici. L'AC 4000 ha angolazione a 60 gradi, e colonne che fissano la console direttamente alla pedana da corsa per ridurre al minimo le vibrazioni, anche a 20 km all'ora.

L'AC 2990 offre **una versione full black con ampia superficie di corsa, ridotte vibrazioni** durante l'allenamento, nuovi materiali plastici per maggiore resistenza e durata: anche qui, il prezzo di listino è del 30% inferiore rispetto alla concorrenza.



AC2990
TREADMILL



AC4000
TREADMILL



SKI
ROW

Soluzioni per spazi ridotti, per studi personal, hotel, aziende: design raffinato a costi contenuti

Devi arredare un **piccolo studio, o un'area benessere per hotel, b&b o aziende**? Impulse ti propone la **linea Encore**, composta da un tapis roulant, una bike verticale e una orizzontale, un'ellittica, una multifunzione da 3 postazioni, e una dual adjustable pulley. Una linea intrigante esteticamente, e dalle misure compatte: bastano 20/25 mq per allestire una palestra-gioiello.

Sky Row: l'innovativo vogatore multifunzione

La gamma Impulse è ricca di prodotti innovativi, a livello tecnologico ma anche di impiego: un esempio è il rivoluzionario vogatore sky row HSR007. La sua versatilità rende lo Sky Row **adatto ad ogni ambiente e per ogni utente**: con i suoi 2,12 mq in orizzontale e 1,10 mq in verticale, è **perfetto per i piccoli spazi**.

Sky Row ha un esclusivo sistema di resistenza combinato, magnetico e ad aria (MARS), e consente di **personalizzare l'allenamento con 20 livelli di resistenza**: ma **Sky Row può diventare macchina multifunzione se posizionata in verticale**, con un **risparmio di superficie del 48%** rispetto agli altri rowers. In posizione verticale può allenare per lo sci, vogatore alto, rotazione del busto, tricipiti, crunch, oppure aiutato dalla cinghia per le caviglie, fare i cavi, glutei, alzate laterali, distensioni gambe, flessioni, curl gambe, adduttori. Oltre a poter essere posizionato ovunque, **non richiede prese elettriche e ha una garanzia di 7 anni**, ad un prezzo sorprendente.

Ultra Bike: utile e innovativa, per tutti gli ambienti

Altrettanto utile ed innovativa è la Ultra Bike, che consente un allenamento totale del corpo: l'utente è in grado di scegliere il livello d'intensità e di resistenza.

La resistenza è trasmessa dal ventilatore anteriore, mosso dalla velocità e potenza delle pedalate; il ventilatore ha 26 palette in ABS stampate su un unico pezzo che rendono l'allenamento più stabile e silenzioso. **I dati dell'allenamento possono essere sincronizzati con il tuo smart device** e trasmessi all'istruttore. I supporti del sellino

e dei pedali sono in alluminio, meno soggetto alla ruggine e alla corrosione. La ultra bike non ha catena di trasmissione, ma una **cinghia che assicura una trasmissione morbida e riduce al minimo la manutenzione**.

Impulse Fitness Italia: Fitgym è il partner per far ripartire il tuo fitness

Fitgym è il distributore italiano di Impulse: per aiutarti a costruire il tuo spazio fitness nella maniera più semplice possibile, Fitgym è **convenzionata con società di credito che possono concedere leasing e noleggi operativi a tassi molto interessanti, per pagamenti da 24 a 60 mesi con riscatto finale**. Cosa significa? **Ogni acquisto di macchine Impulse può essere rateizzato fino a 5 anni**.

È tempo di ripartire, è necessario rinnovarsi con proposte innovative e adeguate ai nuovi bisogni: fidelizzare i tuoi attuali clienti e nel contempo attrarne di nuovi.

Se pensi di ripartire cambiando, cambia in meglio: scegli Impulse.

CAMBIA IN MEGLIO, SCEGLI IMPULSE



FITGYM



www.impulsefitnessitalia.it
info@impulsefitnessitalia.it
Commerciale 3456481270
Service 3206789975



@IMPULSEBYFITGYM

Saremo presenti dal 2 al 5 Giugno 2022

PAD. D2 – STAND 001



LA COMPLETEZZA DEL SETTORE TECNICO



COMPETENZA E
COMPLETEZZA
DEL SETTORE
TECNICO
CONSENTONO

IL RAGGIUNGIMENTO
DEL BENESSERE
PER GLI ISCRITTI AL
CENTRO SPORTIVO, MA
OCCORRE UNA CRESCITA
FONDAMENTALE

Quando si parla del settore tecnico in palestra ci si riferisce agli istruttori, sia di sala attrezzi e sala cardio che di corsi. Tutti i settori sono importanti in una società di servizi basati sul benessere fisico, ma va da sé che, visto la natura del servizio, **il settore centrale è quello tecnico.** Mi viene da ricordare subito che tutto il sistema di organizzazione di un centro wellness deve ruotare intorno al concetto principale del servizio. Parlando di benessere è necessario che i settori commerciale, ricevimento, medico e manutenzione siano concentrati sul concetto di base.

Vendendo benessere, il settore medico deve ragionare in funzione di ciò che viene proposto e praticato in palestra, la manutenzione deve assicurarsi che tutto ciò che serve



a procurar benessere funzioni, il ricevimento deve accogliere i clienti in modo che essi si sentano bene e ricevano tutte le informazioni sulle attività; il settore tecnico deve impostare tutto il suo lavoro su questo obiettivo principale: **far stare bene i clienti** attraverso le attività proposte.

Far star bene non è solo uno slogan

“Far stare bene” è una frase ripetuta all’infinito nei centri wellness, ma come si articola e si sviluppa in realtà? Cosa concretamente fa

star bene i clienti di un centro? Chiaramente si dà per scontato che chi frequenta un club sportivo debba trovarsi bene ma occorre superare l’aspetto superficiale del messaggio e addentrarsi nei programmi proposti e venduti. Il settore tecnico nasce da quello che una volta nelle palestre era l’elemento più semplice dell’organizzazione. Quando iniziai io, nel 1978, eravamo noi istruttori avevamo come input (datoci dal “capocentro”) di seguire bene i clienti. Punto e basta: **null’altro ci veniva detto.**



GateApp
www.gateapp.net



UN GESTIONALE CLOUD SEMPLICE ED AVANZATO PER IL TUO CLUB !

ZSE è una Azienda Italiana che vanta una esperienza di oltre 25 Anni nei Sistemi Gestionali e Controllo Accessi per Centri Fitness, Palestre e Piscine.

**TORNELLI
PORTELLI
GIRELLI
TRANSENNE**

**TESSERE RFID
BRACCIALI
TERMINALI
LETTORI**

**SOFTWARE
GESTIONALE
E CONTROLLO
ACCESSI**

**PROGETTAZIONE
FORNITURA
INSTALLAZIONE
ASSISTENZA**



**SPORT
LIGHT**

19€

**SPORT
BASIC**

29€

**SPORT
PROFESSIONAL**

39€

**SPORT
ENTERPRISE**

49€

COMPUTER - TABLET - TELEFONO



MORE INFO

**PER VEDERE TUTTE LE
CARATTERISTICHE DEL
GESTIONALE E RICHIEDERE
UNA DEMO INQUADRA IL
QR CODE O VAI SUL SITO
www.GateApp.net**



**Via Mario Idiomi 10/o
20090 ASSAGO (MI)
Tel. +39.02.45713858**

**gateapp@zse.it
<http://zse.it>
<http://gateapp.net>**

Seguire bene allora voleva dire essere di aiuto nell'usare gli attrezzi e (dove c'erano) aiutare ad usare gli ergometri. In alcuni casi l'evoluzione del ruolo consisteva nello scrivere le cosiddette schede di palestra, i programmi di allenamento che si basavano su una serie di esercizi cercando di utilizzare gli attrezzi che c'erano a disposizione.

Però già allora capivamo che più ci si dava **una linea guida** su cui basare tutto il lavoro e più ottenevamo attenzione dai nostri clienti. Come in tutte le cose se si dà un senso a quello che si fa si ottiene consenso.

Gli elementi fondamentali per raggiungere il benessere

La filosofia che individuammo era cercare di impostare tutta l'attività proposta verso l'ottenimento di tre punti essenziali:

1. **Dimagrimento**
2. **Mobilità e scioltezza**
3. **Resistenza**

A questo si poteva aggiungere "forza" ma era più specifico come richiesta. La gente comune che frequenta un wellness club cercava quelle tre cose essenzialmente. Al tempo esisteva pochissima tecnologia di supporto, si iniziava vagamente a parlare di massa grassa, di calorie da consumare, di supporti tecnologici attraverso macchine di ultima generazione. ecc...

Oggi tutto questo esiste e ancora di più! La sensazione però è che poco si è fatto per migliorare la professionalità del tecnico, la crescita professionale dell'istruttore. Eppure, sono cresciute scuole di formazione, l'università dello sport (ISEF e Scienze Motorie) ha inserito nel piano di studi il fitness e i titolari dei centri si stanno impegnando nel proporre programmi, test, servizi al cliente per arricchire l'offerta.

Due sono i punti su cui si può basare la crescita professionale di un istruttore:

1. **Economico**
2. **Culturale**

La crescita economica dell'istruttore

Un istruttore deve essere motivato economicamente, un professionista che ha frequentato corsi di formazione, o peggio università non può essere pagato meno del personale di servizio. Ma il punto cruciale qual è: se un club ha un listino basso non potrà mai **pagare un istruttore adeguatamente**. Tutto parte da lì.

Non è pensabile creare dei veri professionisti se al cliente medio si chiede per un anno circa 400 €. Se una persona spende meno di 35€ al mese non può pretendere personale qualificato, l'acqua calda, il centro pulito e tutti i corsi che vuole. Non è possibile. A meno che gli si offra solo l'essenziale e tutto il resto diviene a pagamento, e qui veniamo al secondo punto.

La crescita culturale dell'istruttore

Se il futuro del fitness prende questa strada, cioè prezzo base abbastanza basso e tutti i servizi aggiuntivi a pagamento, allora il professionista che si propone e si offre al cliente deve essere all'altezza, un vero professionista del suo mestiere. Questo vuole dire tre cose:

1. **Preparazione di alto livello** (corsi di specializzazione, università, ecc..)
2. **Programmi** da presentare al cliente completi di test e verifiche
3. **Disponibilità** e interazione con gli altri settori

La preparazione

Un personal trainer o un corsista che si propone come un vero professionista del settore deve, come in tutti i settori, avere una preparazione di buon livello. Occorre che abbia nel suo curriculum la partecipazione a corsi, scuole, o università che attestino la sua preparazione. Bisogna che abbia una buona conoscenza dell'anatomia umana, della fisiologia, e di tecniche di allenamento parimenti a conoscenze sull'aspetto alimentare. Egli non dovrà assolutamente sostituirsi a figure professionali come il medico e il dietologo, ma dovrà

saper affrontare tali problematiche **collaborando con gli specifici professionisti**.

I programmi

I programmi che l'istruttore propone devono prevedere **test iniziali**, verifiche in corso di programma e test finali per poter motivare il cliente a partecipare attivamente alle sue aspettative. Il professionista tecnico occorre che sappia dove vuole arrivare, quali obiettivi si prefigge, altrimenti rimarrà sempre un "guardiano" della palestra, un ruolo per il quale non potrà certo pretendere una crescita economica.

Disponibilità e interazione

Uno dei punti più negativi che spesso si notano è il totale distacco della figura dell'istruttore da tutto il resto della struttura. L'istruttore è spesso completamente isolato da tutto, lavora come se fosse in una sua bolla personale. Non partecipa alle attività collaterali (medico-dietologo-corsi). Spesso non si interessa neanche degli eventi che la struttura organizza dimostrandosi anche poco collaborativo.

L'istruttore invece deve **interessarsi dei clienti a 360°**, sapere se hanno fatto la visita medica, se hanno eseguito test strumentali (analisi corporea, capacità di scambio di ossigeno, ecc) e interloquire con gli altri professionisti. Partecipare agli eventi proprio come esperti del benessere in modo da diventare punti di riferimento per i clienti. Questo arricchisce i servizi offerti e migliora l'immagine del centro. Per concludere quindi si può dire che un centro può migliorare la sua offerta se può contare sui suoi collaboratori, così come un tecnico professionista può crescere economicamente e professionalmente se il centro lo considera tale e lo riconosce motivandolo anche economicamente. ■

Fabio Swich

Ideatore di UpWell, società di servizi benessere, e pioniere del cardio-fitness dal 1986.

fswich@upwell.it

Wellness Point

vendita attrezzi
usati rigenerati
con ricambi
originali e garanzia
12 mesi

ALCUNE NOSTRE OFFERTE

01

Technogym
Climb Advanced 1000
LED P
€ 4.000,00

02

Technogym
Skillrun Unity 5000
€ 8.500,00

03

Technogym
Dual Adjustable Pulley
€ 3.000,00

04

Technogym
Pulldown Pure Strength
€ 1.700,00

LA NOSTRA AZIENDA

Wellness Point è la risposta all'esigenza di quelle strutture sportive che richiedono strumenti per il Fitness sempre più sofisticati sia sotto l'aspetto tecnico, che estetico.



VIENI A TROVARCI

Via dell'Industria
Zona Industriale, c/o Boccardi
81020 San Marco Evangelista (CE)

- 📍 WELLNESS POINT
- 📧 WELLNESSPOINT_CE
- 👤 WELLNESS POINT SRL UNIPERSONALE

Contattaci

+39.0823.422787 - info@wellness-point.it

Maggiori informazioni

www.wellnesspoint.it

WELLNESS IN CLOUD

GESTIRE LE PALESTRE ED I CENTRI FITNESS IN MODO SEMPLICE E SICURO

Nell'ultimo biennio, l'importanza del digitale e la sua centralità nel settore del wellness sono notevolmente aumentate. Il digitale è oggi senza dubbio una leva fondamentale per il business di palestre, piscine e centri sportivi. Rendere la propria azienda sportiva più moderna e tecnologica porta infatti con sé innegabili vantaggi che ne aumentano la competitività sul mercato.

Cosa può fare il digitale

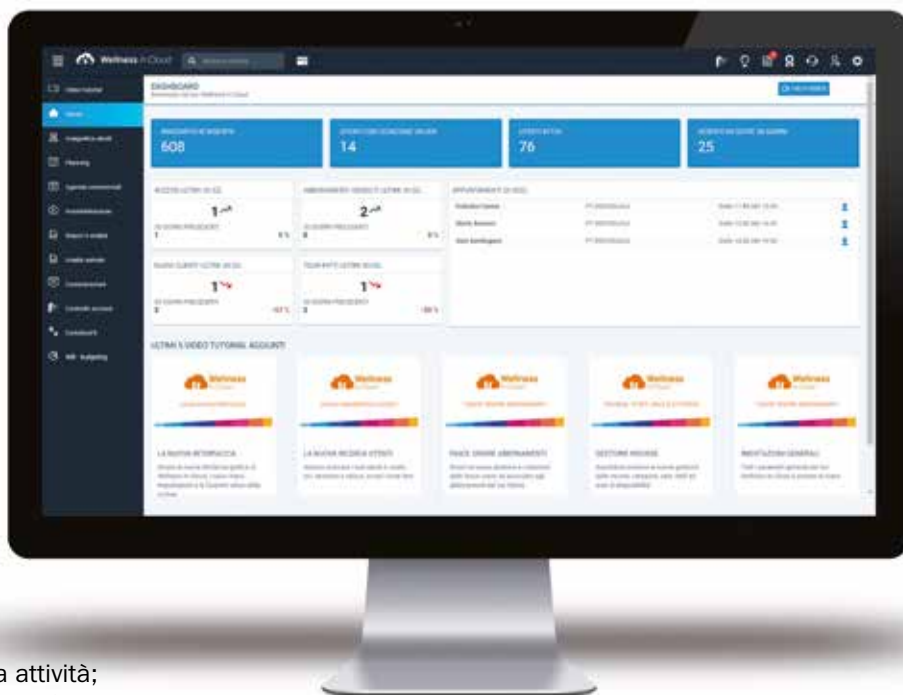
Per le palestre, le piscine ed i centri fitness, affidarsi al digitale significa, in estrema sintesi:

- possibilità di monitorare con facilità ed efficacia tutte le attività e prendere così decisioni *data driven*, in grado di dare un impulso al business della propria attività;
- processi aziendali più semplici da gestire, più agili e più flessibili (e più efficienti nei risultati);
- minor dispiegamento di risorse per attività a basso valore, lasciando così le proprie persone più libere di concentrarsi sul core business del centro;
- vantaggi sia per il cliente finale che può godere di una customer experience "potenziata" dal digitale, che per gli operatori (come, ad esempio, i personal trainer) che possono appoggiarsi a nuovi tool e funzionalità per semplificare e migliorare il proprio lavoro.

Il software giusto

In questo scenario, diventa quindi cruciale adottare un software gestionale di alto livello in grado di raccogliere e monitorare tutti i dati e le informazioni necessari per creare le condizioni ideali per prendere le decisioni corrette per il buon funzionamento della propria azienda o associazione sportiva.

Di fronte alla moltitudine di software gestionali che il



mercato offre, però, occorre saper scegliere. Un software in grado di gestire e controllare gli accessi, ad esempio, rappresenta una grande vantaggio (sia per i centri sportivi medio-grandi che per le piccole palestre e piscine), ma è importante sapere che un gestionale può fare anche molto altro, rispondendo non solo alle necessità specifiche del momento, ma adattandosi ai bisogni di un'attività che cambia, anticipando e adattandosi alle variazioni del mercato.

Il nuovo Wellness in Cloud di TeamSystem

TeamSystem è una tech company italiana leader nel mercato delle soluzioni digitali per la gestione del business di imprese e professionisti – e primo player nel mercato dei software gestionali per il mondo del wellness.

In occasione di RiminiWellness (2-5 giugno), TeamSystem presenterà la nuova versione della sua suite per la gestione di palestre, piscine e centri sportivi polifunzionali: **Wellness in Cloud**, ripensata grazie ad una solida esperienza nel settore per garantire un'esperienza di fruizione totalmente rinnovata, in grado di rendere sempre più semplice, veloce ed efficace la gestione della propria azienda sportiva.

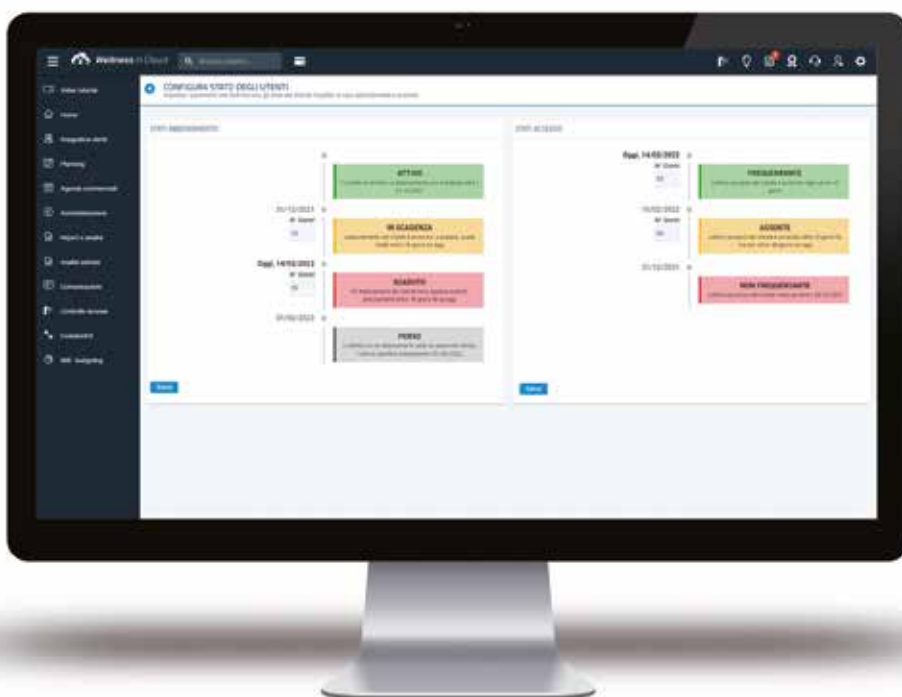
Wellness in Cloud è un prodotto completo che, grazie al ricorso a tecnologie cloud, supporta e migliora il lavoro quotidiano di un centro fitness sotto molteplici aspetti: dalla compilazione delle anagrafiche in linea con il GDPR, alla gestione economica di vendite e incassi con relativa documentazione fiscale, alle analisi per il monitoraggio dell'andamento del centro e degli obiettivi di budget, al CRM con la pianificazione di azioni sia dirette che automatizzate. Grazie all'integrazione nativa con Sportivi in Cloud per la gestione amministrativa e contabile dell'azienda o associazione sportiva, le funzionalità della nuova versione di Wellness in Cloud si estendono. Grazie ad un unico strumento diventa infatti possibile dividere i corrispettivi per competenza, registrare acquisti e pagamenti, monitorare le scadenze, effettuare i bilanci e gestire i compensi dei collaboratori; ma anche gestire i Libri Sociali e i Verbali delle assemblee, gli immobili e i cespiti, le polizze e le assicurazioni. E ancora: le lettere di incarico, i compensi e i rimborsi per i collaboratori sportivi, le certificazioni uniche, gli ordini materiali e perfino l'organizzazione del magazzino.

A livello finanziario è inoltre possibile ottenere la prima nota e le schede contabili, gestire i centri di costo e il budget, la fatturazione attiva e passiva, lo scadenziario dei pagamenti, i bilanci e i rendiconti finanziari. Tutte attività che solitamente fanno perdere molto tempo ai gestori di piscine, palestre e impianti sportivi, distogliendoli dal vero centro della loro attività – ed esponendoli peraltro al rischio di incorrere in sanzioni anche molto pesanti in caso di imprecisioni o gestioni non corrette delle operazioni.

Oggi tutto questo è automatizzato grazie a Wellness in Cloud che permette ai gestori delle palestre di gestire anche tutto ciò che riguarda gli abbonamenti e i rinnovi, abilitando anche le sottoscrizioni a rinnovo automatico.

L'APP mobile: una nuova digital wellness experience

Per quanto riguarda i vantaggi immediatamente percepibili dall'utente finale, Wellness in Cloud è in linea con le esigenze di una clientela sempre più digitalizzata



e connessa, per permettere di vivere una nuova “digital wellness experience”.

Wellness in Cloud “esce” infatti dal centro sportivo per arrivare in mano all'utente finale tramite l'APP per smartphone ed il sito web, automatizzando tutta una serie di operazioni e migliorando così la user experience. Il cliente può, ad esempio, monitorare le proprie scadenze e provvedere tempestivamente al saldo di rate tramite pagamento digitale, può prenotare la lezione o l'appuntamento con il personal trainer, consultare la sua scheda di allenamento e il suo piano alimentare e rimanere sempre aggiornato sulle news e le promozioni del centro.

Vantaggi per tutti: direttori tecnici e personal trainer

La soluzione Wellness in Cloud completa l'offerta di digitalizzazione per le palestre entrando anche nella sala attrezzi con la soluzione specifica per direttori tecnici e personal trainer.

Grazie all'esperienza pluriennale di EvolutionFit, oggi nuove funzioni sono integrate direttamente con il gestionale per poter offrire anche ai trainer lo strumento per disegnare e monitorare i piani di allenamento e permettere al cliente di allenarsi nel modo migliore. Le nuove funzionalità attivano inoltre una serie di controlli utili a mantenere costante la voglia di allenarsi, illustrando i progressi, evidenziando le aree critiche su cui poter migliorare e garantendo così al cliente uno standard di allenamento di alta qualità.



✉ wellness@teamsystem.com

🌐 <https://www.teamsystem.com/wellness/wellness-in-cloud/>

📱 [@teamsystem.wellness](https://www.teamsystem.com/wellness/wellness-in-cloud/)



FARESS

SPECIALISTI NELLO SPORT

DA OLTRE 50 ANNI



una qualità ineguagliabile ha guadagnato la leadership nel settore sportivo in territorio Regionale e Nazionale fornendo ed allestendo i maggiori Centri Sportivi, Circoli Tennis, Piscine, Palestre, Centri Crossfit® e di Allenamento Funzionale con attrezzature fitness ed arredi per gli spogliatoi.

Non solo, Faress è da sempre punto di riferimento per gli Enti Militari, Comuni, Federazioni Sportive ed Istituti Scolastici realizzando per loro strutture ed arredi ad hoc. Come "Specialisti nello Sport", l'azienda offre prodotti delle migliori marche e personale qualificato pronto a soddisfare tutte le richieste della clientela, nella sede operativa di Roma di oltre 1400 mq di esposizione, magazzini, uffici commerciali e vendita al pubblico.

Da settembre 2008 Faress è anche www.faress.com per poter acquistare, anche online, più di 3000 prodotti per lo Sport e per il Fitness.

L'azienda partecipa dal 2012 alla prestigiosa fiera di Rimini Wellness, principale appuntamento in Italia per tutti gli amanti del fitness a 360°.

Faress opera dal 1967 nel mondo delle attrezzature per lo sport con particolare specializzazione nel fitness, importando e distribuendo una vasta gamma di prodotti per uso Professionale, Light Commercial ed Home Fitness, di grande qualità e sempre con un occhio attento al miglior rapporto qualità/prezzo.

Nel corso degli anni, Faress ha costantemente ampliato la gamma dei prodotti proposti alla sua clientela sempre con affidabilità, competenza e garanzia.

L'azienda, offrendo da sempre un servizio puntuale ed





Le attrezzature Faress

Faress propone una gamma di prodotti studiati appositamente per le esigenze degli sportivi, dai semplici materassini alle attrezzature di allenamento funzionale e potenziamento muscolare.

Da sempre abbiamo scelto la strada della qualità e siamo quindi alla continua ricerca di prodotti e materiali di qualità da proporre nel mondo del fitness con un ottimo rapporto qualità/prezzo. Produzioni Nazionali ed Estere compongono la nostra gamma di articoli per il fitness professionale.

Completiamo l'offerta con la serietà e competenza dei nostri commerciali e con un'attenta assistenza post-vendita per la completa soddisfazione del cliente.

Crediamo fermamente nella qualità dei prodotti italiani ove possibile ma quando selezioniamo articoli di produzione estera per il nostro catalogo, puntiamo alla qualità ed affidabilità nel tempo.

Insomma, per noi il cliente è al primo posto e gli articoli che proponiamo sono pensati e concepiti per soddisfare al meglio le sue esigenze di sport.

Come nasce Faress?

Faress nasce nel 1967 come azienda dedicata al divertimento all'aria aperta per Scuole statali e private, allestendo parchi gioco per bambini.

Alla fine degli anni '70 sono state inserite le attrezzature per gli sport di squadra e, con l'avvento delle palestre fitness in Italia, tutte le macchine isotoniche e cardio, iniziando collaborazioni con i più importanti brand del settore.

Quando l'allenamento si è evoluto ulteriormente con l'arrivo del CrossFit® in Italia, Faress ha avviato la distribuzione, su tutto il territorio nazionale, di un importante brand Usa. Agli accessori Faress affianchiamo attrezzature cardio professionali, macchine a carico libero ed altri prodotti della gamma TOORX Professional con la quale abbiamo accordi commerciali in esclusiva.

Quali novità porterà Faress a RiminiWellness?

Dopo quasi 2 anni di stop e distanziamenti sociali, tornare a Rimini Wellness è sicuramente un nuovo inizio che ci stimola ad una ripartenza volta a supportare le palestre in questa fase, particolarmente impegnativa, di ritorno alla normalità. Avremo nuove attrezzature di grande qualità e con prezzi assolutamente competitivi. Potenzieremo ed arricchiremo il sito www.faress.com con ulteriori contenuti e con tutte le novità del settore Professional.

Proprio grazie al nostro sito internet, durante il periodo di lockdown, siamo riusciti a rimanere in contatto con tutta la nostra clientela che ha scelto di attrezzarsi in casa per proseguire gli allenamenti interrotti in palestra.

Quali programmi ha Faress per i prossimi anni?

Sicuramente parte di questa espansione guarderà al digitale. Siamo stati tra i primi a proporre i nostri prodotti online. L'ingresso in rete di aziende generaliste ha spostato la competizione sul piano del prezzo a discapito della competenza, della qualità e della specializzazione.

La difficoltà a competere con queste multinazionali che applicano politiche di prezzo poco sostenibili, anche per loro, offrendo costi di spedizione troppo contenuti e customer care con scarse capacità tecniche, ha messo a dura prova le nostre performance di vendita sul web, inducendoci ad avviare un rinnovamento strutturale in Faress, con nuovi strumenti e software più sofisticati e performanti.

Abbiamo completato il restyling del sito e continuiamo a immaginare evoluzioni e servizi che ci permettano di rimanere al passo coi tempi.

Anche nella logistica abbiamo operato delle modifiche e potenziato la rete di trasportatori per essere più competitivi ed offrire tempi di consegna brevi.

Nuovi input provengono anche dalla Realtà Aumentata: prossima frontiera davanti a noi.

Immaginiamo un e-commerce con il quale si possa vedere il tapis roulant che voglio comprare collocato nella mia stanza; dove le specifiche tecniche mi appaiono alla vista dei dettagli dell'oggetto.

Già oggi esistono esperienze di vendita da remoto in cui il visitatore viene guidato nello show room da un venditore esperto che, come avrebbe fatto con chiunque fosse entrato in negozio, lo consiglia e lo guida all'acquisto.

Le persone hanno sempre più fiducia e confidenza nei confronti dei siti online; sono disposte a spendere anche cifre importanti comodamente dal divano di casa, per questo non possiamo non muoverci di conseguenza.

Saremo presenti dal 2 al 5 Giugno 2022

 **RiminiWellness**

faress
Specialisti nello sport



Faress
Tel. 06 71.350.124
www.faress.com
fornituresportive@faress.com

6 ELEMENTI INDISPENSABILI PER AUMENTARE DRASTICAMENTE LA FIDELIZZAZIONE IN PALESTRA



SE VI SIETE
CHIESTI COME
AUMENTARE
O MANTENERE
ALTA LA

FREQUENZA DEI
VOSTRI ISCRITTI, IN
QUESTO ARTICOLO VI
MOSTRO 6 ELEMENTI
INDISPENSABILI
PER RAGGIUNGERE
IL RISULTATO



Il mantenimento dei clienti in palestra è una delle leve più importanti per generare ricchezza. Il desiderio di avere sempre nuovi clienti è del tutto legittimo, ma è fondamentale comprendere che non c'è crescita se perdiamo clienti alla stessa velocità con la quale li acquisiamo. Il dato: In media le palestre Italiane perdono ogni singolo anno circa il 60% dei propri iscritti.

Ridurre l'abbandono e aumentare la retention: perché è importante?

L'abbandono è uno dei principali ostacoli che tiene bloccata la crescita di un'attività nel fitness. In media, ogni anno, circa il 60% dei clienti lascia il proprio club, una dato che non può passare

inosservato, ed in questo articolo vedremo come correre ai ripari. Diventare maestri nel trattenere più clienti porta più vendite, diminuisce i costi di acquisizione clienti e si traduce in maggior profitto.

Come aumentare fidelizzazione e retention?

Esistono 6 elementi in grado di fare tutta la differenza del mondo:

1. Il primo impatto;
2. Le aspettative del cliente;
3. Il coinvolgimento;
4. Le interazioni;
5. La consapevolezza;
6. La programmazione dell'allenamento.

Ciascuno di questi elementi ha il potere di ridurre le perdite del vostro centro fitness perché,

ricordiamolo, sono gli iscritti la vera ricchezza di ogni palestra e bisogna fare molta attenzione a **non perderli o lasciarli fuggire dalla concorrenza!**

Analizziamo i 6 elementi della lista per capire come sfruttarli a nostro vantaggio.

Elemento n°1: il primo impatto

La prima impressione non si scorda mai: è una verità assoluta. Il primissimo impatto che le persone hanno con la vostra palestra determina buona parte del vostro futuro insieme. In termini di fedeltà, il processo di onboarding del vostro neo-iscritto, può fare tutta la differenza del mondo. Se la prima impressione sarà negativa **non avrete possibilità di redimervi.**



GESTIRE IL TUO CENTRO SPORTIVO NON È MAI STATO COSÌ SEMPLICE!



On premise e Cloud

**APP dedicata con notifiche
in tempo reale**

Web LIVE planning

Biglietteria ONLINE

**Controllo accessi
Automazione servizi**

Portale VIDEO on demand

Pagamenti elettronici ricorrenti

Firma Elettronica Avanzata

UN SOFTWARE GESTIONALE COMPLETO PERSONALIZZABILE E FACILE

www.tommysgest.com

RICHIEDI LA TUA DEMO GRATUITA



Un piccolo segreto per rendere il primo impatto assolutamente vincente è quello di far sentire la persona nel posto giusto per lei. Accompagnare i clienti in ogni fase della loro permanenza in palestra, nel raggiungimento degli obiettivi di allenamento e dimostrare che sapete esaudire i loro desideri più profondi, vi garantirà fedeltà incondizionata.

Elemento n°2: le aspettative del cliente

Vendere un servizio/prodotto comporta che vengano fatte delle promesse a chi acquista: questo crea delle aspettative.

Un esempio pratico è il seguente: se promettete ai vostri iscritti di seguirli in ogni momento, ma poi non lo fate davvero, avrete disatteso le aspettative del cliente e perso ogni credibilità.

Se fate delle promesse, **le persone si creano delle aspettative**, se disattendete le aspettative perderete clienti.

Per non deludere i vostri iscritti siate chiari: spiegate cosa potete fare per loro e cosa no.

Vale per le promesse, per i risultati legati all'allenamento e per tutto ciò che riguarda la vostra palestra: team, orario, struttura, servizi.

Elemento n°3: il coinvolgimento

Coinvolgere i vostri iscritti è

fondamentale per tenerli legati a voi nel lungo periodo: aumentate sia il senso di appartenenza al club, sia il desiderio di frequentare la palestra. Quando una persona avverte di essere parte di un gruppo vorrà partecipare attivamente alle attività. Se imparate a coinvolgere i vostri iscritti, sarete in grado di stimolare automaticamente il quarto elemento per la fedeltà.

Elemento n°4: le interazioni

Rendere partecipi i vostri iscritti e interagire direttamente con loro li porterà a sentirsi più considerati e coinvolti.

Autorizzare e istruire i collaboratori a costruire legami con i vostri iscritti è un ottimo punto di partenza: anche semplicissime domande, saluti di benvenuto e congedo e **sorrisi aumentano la percezione del servizio da parte dei clienti**.

Create interazione, legami e inseriteli nel vostro processo di lavoro quotidiano, creeranno fidelizzazione.

Elemento n°5: la consapevolezza

Se un cliente è consapevole del servizio che offrite e delle motivazioni per cui allenarsi nella vostra palestra è la scelta migliore, sarà più facile guadagnarci la sua fedeltà.

Il ragionamento alla base è questo: se i clienti sanno perché si allenano e conoscono il percorso completo verso i risultati, avranno più determinazione ad arrivare in fondo e resteranno con voi a lungo. Ciò a cui dovete ambire non sono semplici clienti, ma **veri fan del servizio che offrite loro**.

Elemento n°6: la programmazione dell'allenamento

Una parte molto importante del servizio è rappresentata dalla programmazione: se i clienti hanno contezza di quali step dovranno superare per giungere al risultato finale sarà più facile invogliarli a restare ad allenarsi nel tempo. Ciò che spesso accade è che l'euforia iniziale si spenga insieme alla motivazione di raggiungere un obiettivo. Questo si verifica soprattutto se c'è troppa distanza tra l'inizio e la fine del percorso. Settare le aspettative, programmare il percorso di allenamento e motivare costantemente i vostri iscritti **ponendo delle tappe intermedie dell'allenamento**, li farà sentire soddisfatti di aver raggiunto un obiettivo e aumenterà il desiderio di raggiungere l'obiettivo finale.

Crea il tuo miglior futuro ora!

Ecco un riassunto di cosa questi elementi possono fare nel vostro centro fitness:

- **vendere di più;**
- **abbattere i costi di acquisizione;**
- **aumentare i margini.**

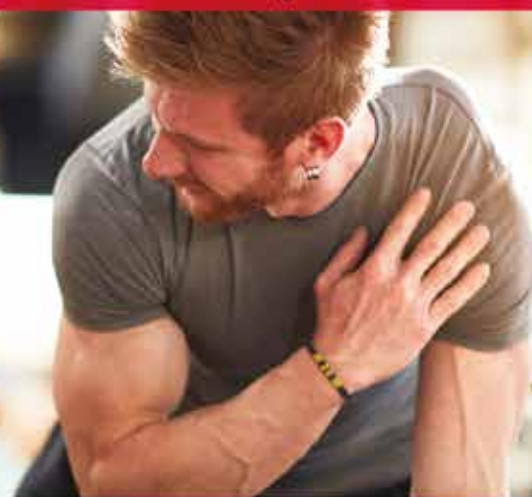
Se siete determinati a fare tutta la differenza del mondo nel settore del fitness e nel vostro mercato di riferimento, iniziate ad agire ora! Solo l'azione porta al successo e potete iniziare da questi 6 elementi indispensabili per generare clienti fedeli e remunerativi. ■

Emanuele Pianelli

Autore dei libri: "Da Palestra ad azienda", "Palestre di Mè!" e "Sistema Richfit"
 LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/emanuele-pianelli>
www.grupporichfit.com

CERTIFICATO EUROPEO

Corsi di formazione per il fitness



Oltre 40 certificazioni disponibili

Corsi riconosciuti AICS (EPS CONI)



ENTE DI PROMOZIONE
SPORTIVA
RICONOSCIUTO
DAL CONI

Riconoscimenti internazionali
AFAA/NASM, EurEthICS ETSIA



ELEVATING TODAY'S FITNESS PROFESSIONALS



#BEACTIVE

Per info e iscrizioni Tel 06 40403925
www.infocorsi.com

NONSOLOFITNESS.IT



Corsi per: Personal Trainer, Istruttore di Pilates,
di Body Building, di Ginnastica Posturale,
di Aerobica e Step, di Allenamento Funzionale,
Corsi per Preparatore Atletico e Sportivo e tanti altri!

Tutti i corsi sono riconosciuti dall'AICS (EPS CONI) e comprendono:
Diploma Nazionale e Tesserino Tecnico, libri di testo, video e slide di
approfondimento, accesso gratuito al MASTER con riconoscimento
INTERNAZIONALE, libretto formativo del fitness, quota d'esame,
inserimento a tempo indeterminato nella Banca Lavoro del Fitness.



- Bari • BOLOGNA • Brescia • Cagliari
- Catania • Firenze • Genova • Lecce • Mantova
- Massa e Carrara • MILANO • Napoli • Novara
- Padova • Palermo • Parma • Pesaro e Urbino
- Pescara • Pisa • Reggio Calabria • ROMA
- TORINO • Trento • Trieste • Udine • Verona



NonSoloFitness®

Divulgazione • Consulenza • Formazione

Alla scoperta di Xeniasoft!



Una breve chiacchierata con il CEO dell'azienda siciliana, per scoprire idee e novità per il futuro!

In occasione dell'imminente **Rimini Wellness 2022** abbiamo incontrato il **CEO** di una delle **aziende leader** in Italia in ambito di **tecnologie per il fitness** e per la gestione di palestre, piscine e centri sportivi: **Davide Givitta di XENIASOFT SRL**. È stata una stimolante opportunità di confronto per capire in che modo si stia muovendo la giovane realtà Catanese verso i nuovi orizzonti ed esigenze che il mercato richiede.

Davide, ci parli di voi e della vostra azienda. Come vi siete affacciati al mondo del fitness, qual è la vostra storia?

La **Xeniasoft** è un'azienda eterogenea, composta da un **team** di cui ho il piacere ad essere a capo, caratterizzato da **giovani professionisti** in campo informatico e business che ha sempre fatto dell'attività di **Ricerca e Sviluppo** in ambito **Sport-Tech** il cuore della propria vision operativa. Fin dall'inizio della **nostra avventura**, iniziata oltre **dieci anni fa**, ci siamo infatti posti l'ambizioso obiettivo di **offrire prodotti software e hardware altamente innovativi** e capaci di porre a disposizione di **palestre, piscine e centri sportivi di qualsiasi dimensione**, tecnologie all'avanguardia che siano in grado di migliorare gestione e vita dei clienti all'interno dei centri.

Sul vostro nuovo sito www.xeniasoft.it indicate come punto di forza la vicinanza e l'attenzione che riponete nei confronti dei vostri oltre 1000 clienti. Ci spieghi meglio...

Per noi, **ogni cliente è unico come la sua storia e le sue esigenze**. Per questa ragione **scegliamo un approccio diverso** dal solito, che ci spinge a creare prima di tutto un vero e proprio rapporto con ognuno di essi, basato su **fiducia e cooperazione** reciproca. Ogni giorno, infatti, lavoriamo per essere pronti ai continui cambiamenti che attraversano il settore, così da farci trovare vicini alle esigenze di tutti i nostri clienti.

...esigenze che in occasione del Covid sono diventate ancora più assillanti!

Esatto! Quanto stavo dicendo infatti è stato ancor più vero nel corso di questi **ultimi due anni**, così **complessi** da affrontare **per l'intero comparto del fitness**. I mesi di chiusura, le nuove disposizioni in materia di sicurezza e protezione dei soci hanno imposto un **"ripensamento"** delle nostre soluzioni e, soprattutto, un **nuovo modo di gestire le difficoltà economiche e gestionali**, che ogni centro si

è trovato ad affrontare. In ragione di ciò, lungo il periodo di pandemia, **abbiamo scelto anzitutto di stare accanto alla persona più che all'imprenditore**, accogliendone il più possibile richieste e ascoltandone le necessità per una ripartenza vigorosa ed efficace.

Ed i vostri prodotti, in che modo si iscrivono in questa vision?

La nostra suite di prodotti cerca di esprimere al meglio la volontà di proporci quale **partner ideale** per tutti i **professionisti del fitness** che desiderano crescere e migliorare la propria offerta. **Cuore** dei nostri software è il **gestionale Club Manager**. **Semplice e flessibile**, Club Manager è pensato per rispondere alle esigenze di ogni tipo di palestra, piscina o centro sportivo. È un software caratterizzato da una **user experience facile e veloce** che consente a titolari e collaboratori di **gestire in pochi click ogni aspetto del proprio centro**: dal **controllo accessi** alla gestione di **corsi e pagamenti**, riponendo al contempo cura e attenzione alla **comunicazione** e al **marketing** attraverso l'utilizzo di moduli e funzionalità personalizzabili nel tempo. Club Manager è stato pensato per **migliorare l'automazione dei processi** e divenire così un alleato indispensabile per il monitoraggio e l'organizzazione delle attività, per aumentare performance commerciali e di **sviluppo del business**.

Per il mondo Mobile, invece, cosa avete pensato per i vostri clienti?

Per fornire un aiuto concreto ai clienti che a causa delle restrizioni legate alla pandemia hanno dovuto integrare un servizio di booking abbiamo sviluppato un **App Generica dal nome: My Smart Club** che consente ai soci delle palestre di inviare ovunque si trovino ed in qualsiasi momento, una richiesta di **prenotazione per ciascuna delle attività proposte dai centri**. Tale richiesta viene poi **processata in real-time dal gestionale Club Manager** sulla base dei parametri impostati per la gestione degli ingressi in struttura, stabilendone o meno la validità. Inoltre, è possibile rinnovare o **acquistare nuovi abbonamenti**, prodotti in **magazzino** o ancora usufruire di **corsi Live e On-Demand**.



Insomma: tutto molto Smart! C'è però un ulteriore software che fa parte della vostra suite, che sembra aver attirato l'attenzione di tanti...

In effetti sì, e siamo davvero entusiasti di ciò. Completa infatti l'ecosistema digitale Xeniasoft il nostro **Training Program Pro**, un evoluto **software in cloud per la gestione degli allenamenti**. Semplice ed intuitivo, TPP consente di **facilitare il lavoro dei professionisti** del fitness impegnati nel monitoraggio e miglioramento delle performance dei propri atleti. È dotato di **oltre 500 esercizi corredati di video 3D**, **schede di allenamento preconfigurate** e personalizzabili attraverso le principali **tecniche allenanti** ed è disponibile in versione software On-Line come strumento di creazione e gestione delle schede di allenamento ed in versione App Mobile come tool per il workout ed il monitoraggio delle attività per gli utenti finali.

Grazie Davide per questa rapida presentazione. Purtroppo ci resta spazio solo per un veloce saluto. Cosa desidera dire a tutti i professionisti del fitness che ci stanno leggendo?

Ci tengo solo a **ringraziare** attraverso queste righe **tutti i nostri clienti** che anno dopo anno decidono di lavorare insieme a noi ed **invitare tutti a venirci a trovare dal 2 al 5 Giugno alla prossima Rimini Wellness**. Vi aspettiamo con il resto del Team al **Padiglione D3 – Stand 008**. Saremo felici di incontrarvi tutti. Grazie!



DAVIDE GIVITTA
CEO di XENIASOFT SRL



XeniaSoft SRL
Tel: +39 095 393205
info@xeniasoft.it
www.xeniasoft.it

PaviFLEX

SIAMO LA PAVIMENTAZIONE DELLA PALESTRA



Lo specialista delle pavimentazioni per palestre dal 1984. **PaviFLEX** è il principale produttore spagnolo di pavimenti per palestre. Più di 35 anni di produzione di lastre in gomma ed EVA ci forniscono le giuste conoscenze per offrire la migliore soluzione di pavimentazione per ogni attività sportiva.

Pavimentazione tecnica così confortevole che chiunque potrebbe allenarsi a piedi nudi. Prodotta con una potente gomma vergine antigraffio ad alta densità, la pavimentazione **PaviFLEX** è così elastica che restituirà l'energia dell'impatto e ridurrà il rischio di infortuni durante l'allenamento. È fatto per un uso intensivo, quindi è resistente e durevole come nessun altra sul mercato.

Produciamo tutti i nostri prodotti in Spagna e li distribuiamo a installazioni in tutto il mondo.

Scopri cosa ci rende diversi!

Prodotti in evidenza per RiminiWellness

PaviFLEX ACTION pavimentazione per corsi di fitness

Pavimentazione per fitness e attività di gruppo, appositamente sviluppata per attività di gruppo e lezioni dirette con o senza attrezzatura leggera. Ottimo grip e massima ammortizzazione.

Cosa differenzia action dal resto dei pavimenti?

Composizione combinata di aria e gomma vergine compatta, con un'elasticità senza pari.

Una superficie resistente ai segni delle attrezzature Fitness (gradini, manubri, ecc) supportata da una base in gomma espansa composta da milioni di bolle d'aria per fornire le migliori prestazioni, con proprietà elastiche che massimizzano l'assorbimento degli urti durante lo svolgimento di qualsiasi attività di gruppo.

Trazione bilanciata ottimale

La superficie di ACTION di Paviflex offre un bilanciamento perfetto per la trazione dell'atleta, un equilibrio eccezionale quando si eseguono esercizi aerobici, per non scivolare né frenare a secco ottimizzando al massimo il movimento

Comodo come una nuvola, solido come una quercia.

Quando ti alleni su ACTION di Paviflex, provi un senso di benessere senza pari e, allo stesso tempo, di sicurezza nell'esecuzione di tutti gli esercizi.

PaviFlex Fitness Monster for CrossTraining

Paviflex fitness Monster per CrossTraining... e Power-Lifting Il pavimento più resistente. Sviluppato per offrire



le massime prestazioni nelle aree di forza e sollevamento pesi. Assorbimento degli urti e riduzione delle vibrazioni e del rumore.

"Il pavimento più resistente mai visto"

PaviFLEX ha sviluppato una nuova e più robusta pavimentazione chiamata **MONSTER**, utilizzando gomma vergine compatta da 20 Kg/m² di 14 mm di spessore in una piastrina ad incastro puzzle di appena 1 mq, per soddisfare le richieste più esigenti per un uso intenso.

È un pavimento antiscivolo realizzato con una gomma vergine compatta ad altissima densità, che offre le migliori prestazioni per assorbimento degli urti, resistenza ai pesi, riduzione delle vibrazioni, supporto di attrezzature pesanti e caratteristiche di isolamento acustico.

OUTXtreme Eco per l'allenamento all'aperto

PaviFlex Gym Flooring ti offre diverse possibilità per l'allenamento all'aperto: OutXtreme, Monster e TurFlex.

Pavimentazione estrema per uso esterno che offre le migliori prestazioni agli atleti che amano la vita all'aria aperta. Sviluppato appositamente per Cross Training e altre discipline di resistenza con attrezzature esterne pesanti. Resistente agli agenti atmosferici come il sole, la pioggia, la neve...

Ha bisogno di incollarsi sulla superficie e ha le stesse proprietà del suo equivalente Fitness Xtreme Eco.

Soluzioni per pavimenti acustici

MAT 30 e **Confortsonic**: il guardiano del silenzio! CONFORTSONIC è un sottosuolo acustico costituito da piastrelle ad alta densità e di grande formato che offre il massimo coefficiente di assorbimento degli urti con le più elevate proprietà di isolamento acustico. MAT30 è un pavimento acustico isolante fornito in grandi piastrelle di un materiale ad alta resistenza, che offre il più alto coefficiente di assorbimento acustico da impatto.

Altri prodotti a catalogo paviflex...

ZONNAX per l'allenamento funzionale

Divertiti mentre ti alleni. Progettare circuiti di allenamento con segnaletica funzionale inserita nella pavimentazione o in erba sintetica turfex. Disegni personalizzati.

Scegli uno dei nostri circuiti o crea il tuo circuito di allenamento funzionale. Non esistono limiti di



personalizzazione e disegno per il pavimento per esercizi funzionali. Le superfici dei circuiti di allenamento ZONNAX sono realizzati con inserimenti in gomma di un colore contrastante e non si cancelleranno mai.

Progetta l'area di allenamento funzionale che desideri e offri ai tuoi clienti programmi di allenamento originali oltre che un design moderno e accattivante per pavimento e pareti. Nel nostro catalogo offriamo le superfici più comuni con cui realizzare infinite attività dove si impieghi la velocità, la reazione, la coordinazione, l'agilità, l'equilibrio, il ritmo o la potenza e vi invitiamo ad inviarci il disegno del vostro circuito funzionale per realizzarlo.

Scopri tutti i prodotti del catalogo su
www.paviflex.it

PaviFLEX è produttore di pavimenti per palestre in tutto il mondo dal 1984

PaviFLEX
PAVIMENTI PER PALESTRE

Manuel Martínez
Paviflex Executive Manager
www.paviflex.it
italia@paviflex.es
Viale Colombo 114,
50054 Fucecchio (FI)
Tel +39 0571 260843



STAI DAVVERO ASCOLTANDO IL TUO TARGET?



Ascoltare la domanda per poter offrire la soluzione: che cosa vogliono oggi i clienti e i potenziali clienti di un centro Fitness

Le abitudini sportive sono molto cambiate. La digitalizzazione, che ha portato la “ginnastica da casa” sugli schermi dei clienti di ogni palestra, ha contribuito a consolidare un nuovo modo di vivere il movimento. Che sia stato su un 55 pollici oppure sul proprio smartphone, il mondo virtuale ha permesso di svolgere attività fisica anche durante la pandemia, entrando a pieno titolo nel vivere quotidiano. In fin dei conti, è risaputo che l’adattamento sia una delle più grandi virtù del genere umano. Sapersi adattare, infatti, è una delle caratteristiche che ci contraddistinguono, non solo dal punto di vista scientifico. Nell’ambito del management e del marketing, adattarsi può essere anche sinonimo di innovazione.

Quando adattarsi significa innovarsi

Le tendenze e le richieste del mercato sono ciò che influenza le scelte di ogni gestore di una palestra o di un centro Fitness. Il cliente chiede, la palestra offre. Ma cosa vuole oggi il cliente? Una soluzione. Una soluzione alla voglia di stare all’aria aperta che la pandemia ha reso sempre più forte. Una soluzione all’affaticamento che, spesso, porta molti clienti a non iscriversi in palestra. Una soluzione alla voglia di qualcosa di nuovo, che non sia la classica aerobica tra le quattro mura della sala. Soprattutto, qualcosa che funzioni davvero. Soluzioni, ecco che cosa chiedono i clienti post pandemia, che hanno una voglia incredibile di stare all’aria aperta

svolgendo un'attività piacevole, con un certo controllo della fatica e in grado di portare al raggiungimento dell'obiettivo. Il calo delle iscrizioni a causa di un nuovo modo di vivere il Fitness ne è la prova: le persone vogliono stare all'aria aperta.

Che cosa fare? Offrire la giusta soluzione outdoor, in grado di combinare tecnologia e fitness, così da incrementare i guadagni.

Che cos'è e-poles fit

La ricerca di spazi aperti ha fatto nascere e-poles fit, il Digital Fitness Outdoor. e-poles fit è un nuovo modo di concepire il contesto sportivo. La palestra rimane come punto di riferimento di un'attività che apre le sue porte per portare i propri clienti all'aria aperta. Il programma e-poles fit combina tecnologia, sport e outdoor, grazie ad un concept d'eccezione e ad una strumentazione digitale unica al mondo. I bastoncini digitali e-poles, infatti, sono gli unici in grado di monitorare il movimento della parte superiore del corpo. Con una certa precisione, soprattutto nella pratica del Nordic Walking, la strumentazione e-poles fit permette di svolgere il monitoraggio digitale di vari parametri cinematici. Dai parametri angolari agli indici valutativi, i bastoncini rappresentano il valore aggiunto che ha reso l'outdoor digitale una vera e propria tendenza.

Come funziona e-poles fit

e-poles è una piattaforma elettronico-digitale in grado di acquisire e gestire una serie di parametri cinematici. Grazie alla compagine elettronica presente nei bastoncini omonimi, il sistema e-poles è in grado di rilevare e registrati dati utili per comprendere i progressi del cliente e il modo in cui costruire la tabella di allenamento.

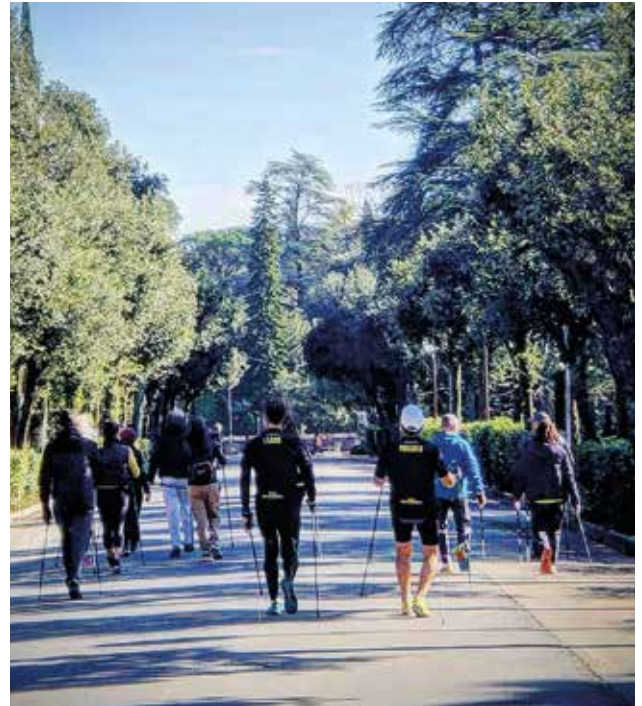
Il sistema e i bastoncini e-poles, infatti, sono strumenti utili e concreti per svolgere attività fisica all'aperto, perdere peso, migliorare postura e coordinazione, affrontare malattie metaboliche e molto altro. Grazie agli studi e agli sviluppi di questa tecnologia, ogni dato viene reso consultabile attraverso l'applicazione e-poles, disponibile per iOS e Android, oppure su Portale Web.

Perché e-poles fit è perfetto anche per i clienti della tua palestra

Il concept e-poles fit si basa su un nuovo modo di vivere il Fitness, che unisce tecnologia e outdoor in un'attività che bene si combina con il mondo della palestra. Questo programma di outdoor digitale permette ad ogni professionista del fitness di unire le proprie competenze ad un sistema di monitoraggio scientifico. I dati ottenuti con e-poles fit, infatti, permettono di avere una base concreta per poter avviare, modulare e incrementare un certo percorso sportivo.

e-poles fit ti permette anche di risparmiare sulla bolletta

Soprattutto in questo periodo, il caro energia sta continuando a preoccupare molti gestori. e-poles fit risponde anche all'esigenza di un certo risparmio. Grazie al suo essere una strumentazione a basso consumo, e-poles fit non implica l'aumento di costi sull'energia.



I bastoncini digitali, infatti, presentano batterie agli ioni di litio ricaricabili tramite cavo USB. Hanno una capacità di registrazione pari a 40 ore, con 500 cicli di ricarica garantiti e una durata di 20.000 ore di utilizzo.

Prova e-poles fit e rispondi alle esigenze dei tuoi potenziali clienti

Provare per credere. La fiducia in una nuova proposta richiede di toccare con mano ciò che viene definito come una soluzione. Inoltre, provare non implica nessun costo. Allora non perdere l'occasione di testare e-poles fit: passa allo stand Gabel a Rimini Wellness (Padiglione D3 – Stand 115 | Area Piscine) e prova la tecnologia digitale e-poles. Puoi prenotare una prova gratuita anche nella tua palestra dal sito e-poles.com sezione "e-poles fit". Potrai testare in prima persona l'attività outdoor e la strumentazione digitale. Grazie alla guida e al supporto degli assistenti e-poles fit, potrai immergerti nel sistema digitale applicato all'aria aperta.

Pronto per offrire la soluzione?

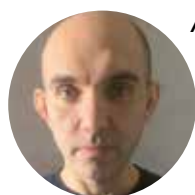
Conosci i tuoi clienti. Sai quali sono le loro esigenze. Hai una soluzione da provare e offrire. Ora tocca a te.

GABEL
e-poles
fit

e-poles fit
+39 0424 56 11 44
fitness@e-poles.com
www.e-poles.com

IL PALINSESTO CORSI

E LE SUE CRITICITÀ



**ANALISI E
COSTRUZIONE
DI UN
PALINSESTO
DELLE ATTIVITÀ**

**È UN ELEMENTO CARDINE
NELLA CORRETTA
GESTIONE DEL PROPRIO
CENTRO SPORTIVO**

È sicuramente se non la prima, la seconda informazione che viene richiesta e ricercata da parte di chi desidera iscriversi ad un centro fitness. È quindi fondamentale, per chi gestisce, capire in quali orari fare i corsi, come ottimizzare l'uso delle sale o della singola sala e capire quali corsi inserire: sono tutti fattori che possono influenzare il successo del centro.

La costruzione di un palinsesto corsi: quali variabili considerare?

Nella preparazione di un palinsesto corsi (anche conosciuto come planning), se dovessimo partire da zero dobbiamo considerare alcune variabili fondamentali: geolocalizzazione della palestra,

tipologia di iscritti al centro, numero di iscritti, metri quadri complessivi della sala.

Circa la **geolocalizzazione** del centro fitness, sebbene possa sembrare esclusivamente un parametro importante per le campagne pubblicitarie dei social e motori di ricerca, in realtà ha un valore fondamentale nella strutturazione del planning corsi. Il posizionamento del centro fitness all'interno di una zona industriale, oppure in una zona residenziale, comporterà delle differenti scelte sugli orari dei corsi. In una zona industriale, ad esempio, con fabbriche nelle vicinanze, potrebbe essere utile conoscere i turni orari delle stesse e il tipo di lavoro che viene svolto per coordinare ad hoc l'orario (considerando i turni aziendali) e possibilmente una

16^{MA} EDIZIONE

RIMINIWELLNESS

FITNESS WELLNESS & SPORT ON STAGE

2-5 GIUGNO 2022

FIERA E RIVIERA DI RIMINI



MOVING FORWARD

 RiminiWellness



[RIMINIWELLNESS.COM](https://www.riminiwellness.com)

Organizzato da

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

In collaborazione con



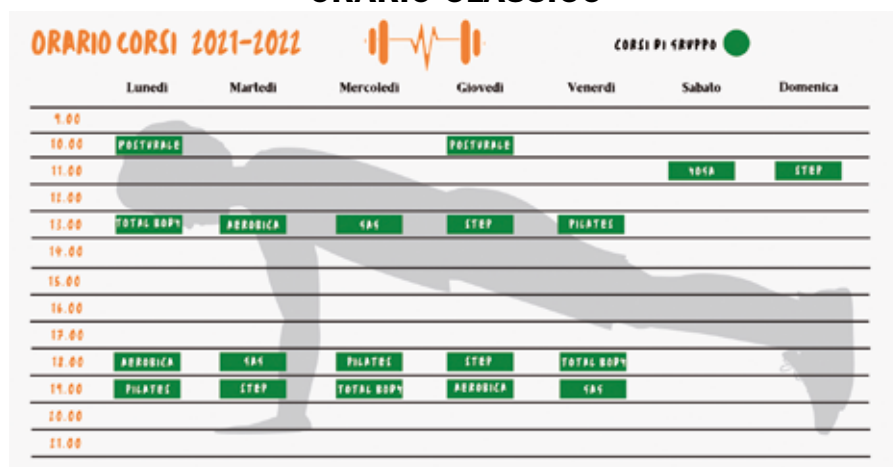
Sezioni speciali

FOODWELL EXPO
RIMINI STEEL
RIABILITEC
PILATES JUNCTION

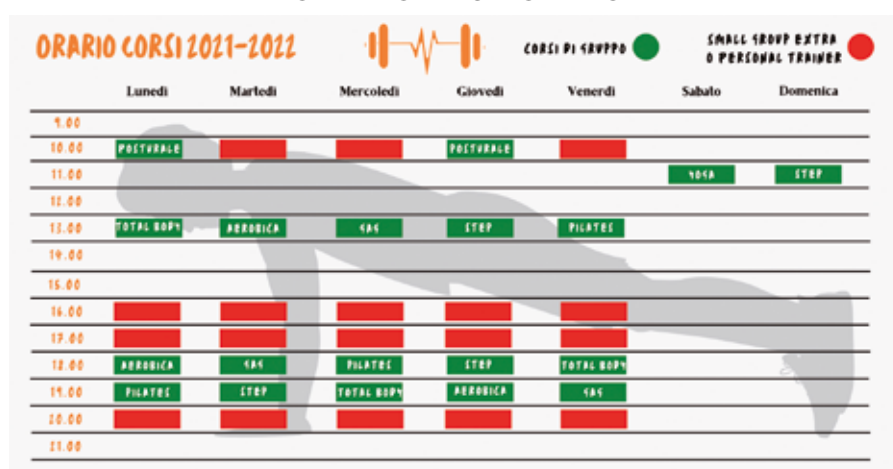
**IEG WELLNESS
NETWORK**

RIMINIWELLNESS
DUBAI MUSCLE SHOW
DUBAI ACTIVE INDUSTRY
MEXICO ACTIVE & SPORT EXPO
BRASIL TRADING FITNESS FAIR

ORARIO CLASSICO



ORARIO MIGLIORATO



tipologia di corso adatta. Sempre le tipologie di corsi possono essere proposte in base ai trend del momento, proponendo però anche corsi ormai consolidati nel panorama del fitness come il Total Body, il GAG, il Pilates e il Posturale.

I frequentatori del centro fitness rappresentano un'altra variabile, sempre in continuo mutamento, sia in base al numero (di iscritti), che in base alla tipologia. Per questo motivo, tipologia e quantità di corsi dovranno andare a soddisfare le richieste e necessità di gruppi eterogenei che si distribuiranno in base ad interessi e orario. Questo dato, andrà poi considerato e rapportato sulla sala corsi in base ai **metri quadri a disposizione**. Considerando gli attuali distanziamenti, la capienza massima è un dato essenziale e i **sistemi di prenotazione** dovranno essere uno strumento utile per gli iscritti, per

garantirsi il posto a lezione. Le fisiologiche liste d'attesa saranno quindi gestite da segreteria o con eventuali messaggi automatici dal software, per avere sempre la sala con il massimo numero di partecipanti.

Come far rendere i metri quadri della sala

Più persone riusciamo ad accogliere ai corsi, più corsi svolgiamo, e maggiore sarà la resa della sala in relazione ai suoi metri quadri. In alcune fasce orarie la sala potrebbe risultare deserta o quasi: come tentare di risolvere il problema? Proviamo a fare un esempio pratico: ecco qui il palinsesto corsi di un centro fitness ipotetico con un classico orario corsi con attività definibili standard, quali Pilates, Yoga, Posturale, GAG, Total Body, ecc. Proposto in questo modo è facile intuire che le persone andranno a

indirizzarsi esclusivamente negli orari proposti. Conseguentemente, il fisiologico affollamento delle classiche ore risulterà incentivato direttamente dal planning promosso. L'inserimento a palinsesto, **in modo chiaro e soprattutto esplicito** di corsi a richiesta (small group) o sessioni di Personal Trainer, o eventualmente affitti della sala a squadre sportive, può migliorare lo sfruttamento dei metri quadri della sala, altrimenti inutilizzati proficuamente. Ma dovrà essere attuata una comunicazione adeguata, per spingere queste attività dell'orario corsi, come ad esempio la seguente.

Come è facile intuire questo è uno spunto per una più efficace comunicazione mirata ad ampliare l'utilizzo della sala corsi, non più solo per i classici corsi che il centro propone, ma anche per attività extra, di nicchia e alternative (Kettlebell, Calistenico, ginnastica in gravidanza,...), differenti da quelle già in essere e magari spinte da una minore sensazione di affollamento, elemento che oggi molte persone cercano di evitare.

La principale criticità da risolvere quindi qual è?

L'orario corsi è sicuramente un fattore che spinge le persone ad accedere alla struttura (e alla sala corsi) in maniera analitica e specifica, ma allo stesso tempo può essere un fattore che limita passivamente l'accesso degli iscritti in orari differenti. Senza dover necessariamente aumentare il numero di corsi in programma a settimana, magari alcuni superflui e poco redditizi, proporre la sala corsi come area polifunzionale (senza quindi lasciarla spenta per troppe ore al giorno) permetterebbe di sfruttare il massimo dei metri quadri, in un periodo come quello attuale, caratterizzato da forti limitazioni e distanziamenti. ■

Davide Zanichelli

Dottore in Scienze Motorie, Docente NonSoloFitness, Socio Amm. della Fit Up Solution srls, Provider NASM e co-ideatore del progetto Allenati Online.

www.fit-up-solution.com



Non c'è competizione tra salute e benessere. La nuova idea di palestra è HEALTHNESS®.

Per incrementare la propria attività le palestre hanno la necessità di evolvere ed offrire una gamma di servizi: non solo mera attività fisica ma anche servizi salute.

Upwell da più di 25 anni opera come consulente nel mondo del fitness e dispone di un'esperienza unica in Italia per assistere l'evoluzione delle palestre tradizionali verso le nuove esigenze del mercato.

Upwell, consulenza e servizi per il mondo fitness.

info@upwell.it

www.upwell.it

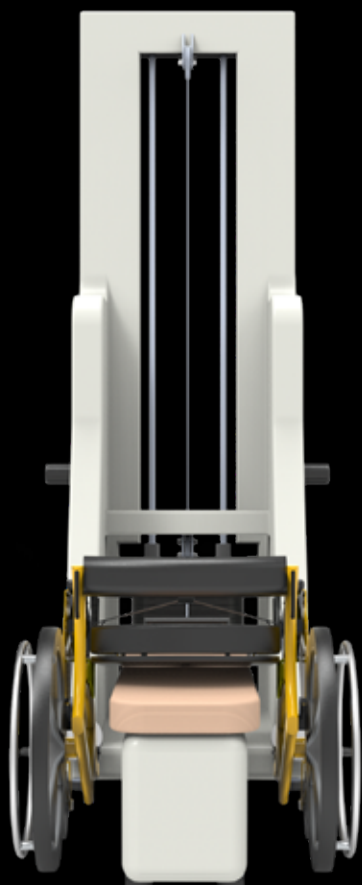
upWell
benessere come stile di vita

normale sarai tu

★★★★★
PREMIO
LA PALESTRA
2021/2022

VIENI A PROVARLA A RiminiWellness DAL 2 AL 5 GIUGNO

HALL SUD STAND "LA PALESTRA"



Prenota la **PROVA GRATUITA**
nella tua struttura
(in base alle disponibilità)

 **wheel**®

MILANO

www.owheel.it

info@owheel.it



Inquadra il QR Code
per guardare il video

DISPOSITIVO MEDICO
CLASSE 1



MADE IN ITALY



TESTATA DAL
POLITECNICO
MILANO 1863