



LA PALESTRA.it

DAL 2005 LA GUIDA PER I PROFESSIONISTI DEL FITNESS

RiminiWellness 2023

Torna l'appuntamento
imperdibile per tutti
gli amanti del fitness
da giovedì 1
a domenica 4 giugno

Technogym svela le ultime novità

Una gamma completa di esperienze
di allenamento connesse grazie
al **Technogym Ecosystem**
Open Platform

Claudia Fink

Osteopata, Atleta e Formatrice
Senior del Metodo
STOTT PILATES® nel mondo

“La Palestra Meet Up”

Venerdì 2 giugno - RiminiWellness

Un evento gratuito volto a mostrarvi
come migliorare le prestazioni
del vostro centro fitness

UPTIVO

MATTER OF INTENSITY



Uptivo Boxing Tracker



Uptivo Belt-D



Uptivo Lightband

Engagement Through Actionable Data



Tracciamento dati

Telemetria cardio e dati di allenamento sport-specifici



Reportistica

Storico allenamenti e misurazioni biometriche avanzate



Gamification

Sfide personalizzabili, configurazione obiettivi e classifiche del Club



Gestione e CRM

Gestione relazioni con i clienti, abbonamenti e pagamenti

metafit.it

30 MINUTI HIIT TRAINING



VIENI A PROVARE LE LEZIONI DI METAFIT

PAD C3 STAND 107:



- *Non è necessario prenotare in anticipo*
- *Due lezioni al giorno per quattro giorni*
- *1 x Mattina e 1 x pomeriggio*
- *Ritira da noi gli orari delle lezioni!*



METAFIT IN ITALIA & PERCHÉ UNIRSI CON NOI

VIENI A SCOPRIRE METAFIT® IN ITALIA

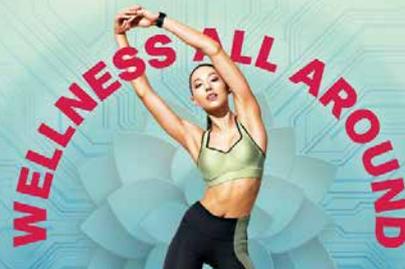
La lezione Metafit® ha una durata totale di 30 minuti comprensiva di riscaldamento e stretching, la parte più intensa, il vero HIIT è di circa 22 minuti e consiste in vari esercizi ideati e accompagnati dalla musica del marchio Metafit®.

Così Metafit® ha ideato un Workout molto allenante ma adattabile a tutti, in cui gli esercizi HIIT sempre nuovi, sono montati su una base musicale di esclusivo utilizzo per i suoi Metafit® Coach.

Il Corso di Formazione Metafit® si può fare online o in palestra.

La lezione per allievi sono sempre di persona con allenatori Metafit® (mai online)!

RIMINIWELLNESS
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW
1 - 4 GIUGNO 2023
FIERA E RIVIERA DI RIMINI



STANCO DI INSEGNARE I SOLITI METODI DI ALLENAMENTO?

Con Metafit, I tuoi clienti ameranno allenarsi meglio con la metà del tempo.

Ecco METAFIT, il metodo di allenamento HIIT per la prima volta in Italia.

Entra anche tu a far parte della famiglia METAFIT ITALIA, diventa un coach qualificato!

Contatta Metafit (Italia)
www.metafit.it renata@metafit.it
WHATSAPP: +44 7919 341 705
f [metafititalia](#) @ [metafititalia](#)



RIMINIWELLNESS

THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW



RIMINIWELLNESS
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW
1 - 4 GIUGNO 2023
FIERA E RIVIERA DI RIMINI

Organizzato da

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

In collaborazione con



Scopri di più

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





MAGICLINE 
A Sport Alliance Company

IL GESTIONALE PER LA TUA PALESTRA

**Demo
personalizzata
gratuita**

Fai decollare il
tuo business

magicline.com/it – Leader di mercato in Germania e utilizzato già da oltre 6.000 clienti in Europa.





Inquadra il QRCode o vai su WWW.FARESS.COM



faress[®]
Specialisti nello sport

SIAMO PRESENTI AL

RIMINIWELLNESS

FITNESS WELLNESS & SPORT ON STAGE

1-4 GIUGNO 2023



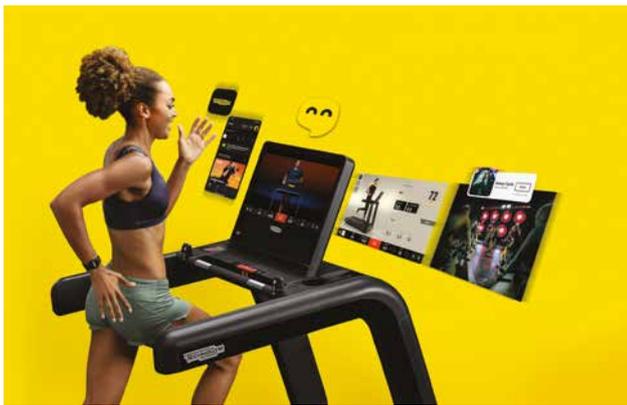
CHI SI
ALLENATA
NON SI
FERMA



Technogym svela le ultime novità

UNA GAMMA COMPLETA DI ESPERIENZE DI ALLENAMENTO CONNESSE GRAZIE AL TECHNOGYM ECOSYSTEM OPEN PLATFORM

Da anni Technogym investe in un ecosistema digitale esclusivo con l'obiettivo di far crescere il settore e renderlo più attraente agli occhi degli utenti finali, nonché maggiormente credibile verso terzi di natura più istituzionale (assicurazioni, sistemi sanitari, ambiente medico). L'ecosistema Technogym comprende attrezzature connesse, app e contenuti video on-demand per gli allenamenti, permettendo a ogni singolo utente di connettersi a un'esperienza di allenamento personalizzata ovunque e in qualsiasi momento, in ambito fitness, sport e salute.



Il Technogym Ecosystem è una piattaforma aperta e facilmente integrabile con attrezzature per il fitness (anche di altri marchi) e con i software (per la gestione delle iscrizioni, piattaforme di marketing e pagamento, dispositivi per l'analisi e la valutazione corporea) già utilizzati dalle palestre o con le app per consumatori e i dispositivi indossabili dei clienti. MyWellness, il CRM Wellness dell'ecosistema Technogym, consente anche alle palestre di accelerare la propria strategia digitale, migliorando l'esperienza dei soci e aumentando il ROI grazie a un incremento del tasso di interesse da parte degli utenti, di fidelizzazione, di upselling e di spese correlate.

La **Technogym App** è il punto di accesso del consumatore all'ecosistema Technogym, dove può connettersi alla sua esperienza di allenamento personale in qualsiasi momento, dentro o fuori dalla palestra. Inoltre, grazie alla Technogym App, gli utenti hanno accesso a una varietà incredibile di contenuti di allenamento on-demand.

Universe: la migliore soluzione modulare per allenare la forza

Universe, il nuovo **sistema modulare per gli allenamenti funzionali della forza**, è stato appositamente progettato da Technogym per soddisfare le specifiche di questa tipologia di training e per offrire agli utenti una varietà mai vista prima di esercizi e contenuti di allenamento digitali e per la resistenza. Gli utenti possono seguire workout sempre nuovi e sempre diversi per allenare il corpo



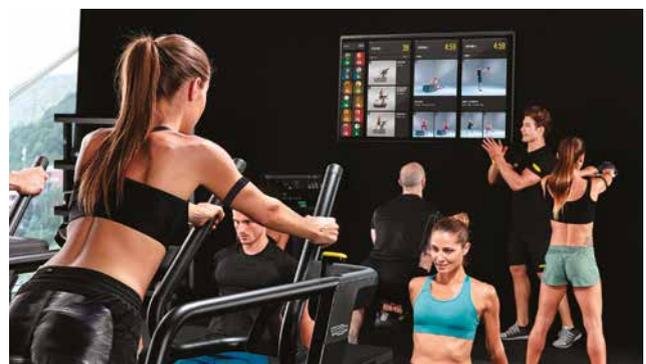
nel modo più completo e integrato possibile sfruttando sette tipi di resistenza (pesi, cavo, inerzia controllata, resistenza magnetica, elastica e isoinerziale e corpo libero), stimolando la muscolatura a 360° gradi per prepararsi a sfide mai uguali tra loro, migliorando contemporaneamente le prestazioni.

Skillrun Bootcamp: la Technogym HIIT experience definitiva

Skillrun Bootcamp è una Bootcamp experience divertente, coinvolgente e completamente guidata, che offre una varietà di esercizi ineguagliabile e commisurata alle prestazioni. Combina l'allenamento cardio con quello della potenza all'interno di training experience diverse e completamente guidate, per allenamenti ad alto tasso adrenalinico e per aumentare l'affluenza in palestra. La classe sfrutta la tecnologia e le performance esclusive di Skillrun (velocità, paracadute, slitta...) e le unisce alle infinite opzioni di allenamento della forza che solo la gamma Technogym Bench è in grado di offrire. Gli allenamenti alternano sessioni di corsa, funzionali e di potenziamento della forza, garantendo varietà di allenamento e un efficace raggiungimento degli obiettivi.

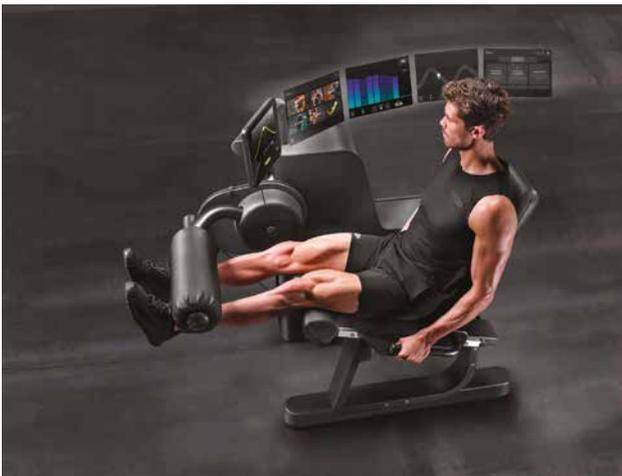
Teambeats: la soluzione digitale per gli allenamenti di gruppo

Il nuovo Teambeats è **la soluzione digitale per gli allenamenti di gruppo** che aiuta gli utenti ad allenarsi facilmente senza distrazioni, divertendosi e ottenendo risultati migliori più



in fretta. È versatile e si adatta a qualsiasi allenamento funzionale o HIIT. È stata progettata per **offrire agli utenti la migliore guida possibile durante la classe**. L'interfaccia utente è stata completamente rivista per essere ancora più intuitiva e per aiutare gli utenti ad allenarsi in maniera corretta e alla giusta intensità durante la classe. In più, i trainer hanno la possibilità di creare le classi con la massima flessibilità per infinite training experience, su uno o più schermi, che traggono ispirazione da un'enorme libreria di workout e contenuti strutturati per offrire varietà e divertimento ai massimi livelli, senza trascurare le istruzioni per lo svolgimento corretto dell'esercizio.

Biostrength: la rivoluzione nell'allenamento della forza



Biostrength, la **nuova linea di Technogym per l'allenamento della forza**, si adatta all'utente grazie a una tecnologia brevettata basata sull'intelligenza artificiale e la ricerca scientifica che, nello stesso tempo, assicura risultati migliori del 30% rispetto all'allenamento tradizionale con attrezzi e pesi. Biostrength garantisce agli utenti il carico giusto per le loro esigenze, oltre che l'ampiezza di movimento, la postura e la velocità di esecuzione corrette, indicando anche il numero di serie, di ripetizioni e il tempo di recupero ottimale. Il **sistema Biodrive** brevettato, che si avvale di una tecnologia aerospaziale, offre sei tipi diversi di resistenza che possono migliorare l'efficacia dell'esercizio in base all'obiettivo da raggiungere. L'utente viene guidato attraverso ogni aspetto dell'allenamento per raggiungere il massimo in termini di risultati, in modo sicuro e divertente.

Biostrength REV

Partendo dall'esclusiva tecnologia Biostrength, Technogym ha sviluppato Biostrength REV, specificamente per il mercato della salute o per quei fitness club che desiderano offrire prodotti per la riabilitazione e il recupero. Biostrength REV è il percorso più rapido ed efficiente per recuperare e migliorare le prestazioni. Le nuove due attrezzature (Leg Press REV e Leg Extension REV) aggiungono all'esclusiva tecnologia Biostrength un focus specifico sulla riabilitazione e sul recupero e



i sensori posti sull'attrezzatura permettono di rilevare le informazioni necessarie e raccogliere tutti i dati per raggiungere l'obiettivo in modo più sicuro ed efficace.

PURE: la gamma iconica per allenare la forza

Pure, la **gamma di prodotti plate-loaded più innovativa del settore**, è frutto della vasta esperienza di Technogym nell'allenamento dei migliori atleti al mondo in qualità di fornitore ufficiale delle ultime otto edizioni dei Giochi Olimpici e di tantissimi campioni dello sport di fama internazionale. La linea Pure è stata ampliata con l'aggiunta di due nuovi attrezzi che possono essere usati per lo svolgimento di due esercizi molto popolari che rispondono al crescente interesse per l'allenamento della forza: i Belt Squat e i Deadlift.

La gamma Pure, arrivata a comprendere 22 attrezzature differenti, consente all'operatore di creare la soluzione perfetta per il proprio centro, nonché circuiti di allenamento strutturati dedicati a programmi specifici e a nuovi gruppi di utenti. Un esempio è il circuito Glute Builder Training, un'eccellente ed innovativa modalità per attirare una nuova clientela interessata a migliorare il proprio corpo dal punto di vista estetico.

KINESIS MINDFUL: il nuovo approccio olistico nell'allenamento

Kinesis Mindful è una nuova esperienza di allenamento Technogym basata su un approccio olistico che migliora l'equilibrio e la coordinazione, aumenta la flessibilità e sviluppa la forza, il tutto in modo delicato per il corpo. Grazie alla tecnologia brevettata Full Gravity, Kinesis offre agli utenti una resistenza in tutte le direzioni, offrendo la più ampia varietà di esercizi focalizzati su singoli muscoli o interi gruppi muscolari, attivando catene cinetiche in tre dimensioni. L'esperienza di allenamento è arricchita da programmi digitali coinvolgenti e immersivi che guidano gli utenti attraverso un allenamento completo per tutto il corpo.



www.technogym.com

LA PALESTRA

www.lapalestra.it

Anno XVIII - N.106
maggio/giugno 2023

Edita da: Api Editrici Srl
Sede legale: Via Michelangelo 6
20051 Cassina de' Pecchi (MI)

Sede operativa: Via Rosalba Carriera 15
20146 Milano
info@lapalestra.it

Direttore editoriale:
Cesare Salgaro

Direttore responsabile:
Moreno Soppelsa

Comitato redazionale:
Andrea Rivelli, Cesare Salgaro, Sara Saracino.

Grafica:
Antonella Favaro

Per la vostra pubblicità:
342.1168712
pubblicita@lapalestra.it

Hanno collaborato:
Marco Ascenzo, Mauro Brignoni, Claudia Fink,
Fabrizio Monticone, Emanuele Pianelli,
Carmine Santangelo, Patrizio Viani.

Immagini: LA PALESTRA archivio,
depositphotos.com

Copertina: Claudia Fink
Foto di Franco Covi

Stampa: Alpha Print

Distribuzione: GRATUITA per aziende
e palestre

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

LA PALESTRA

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

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

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

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

*NOTA INFORMATIVA SUGLI INTEGRATORI ALIMENTARI

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

Dal 2005 l'unica rivista distribuita
GRATUITAMENTE a tutti i Manager di PALESTRA.

Un GRAZIE ai NOSTRI PARTNER

LA PALESTRA N.106



Siamo Media Partner di:



SE HAI UN'AZIENDA DEL SETTORE

E VUOI INSERIRE LE TUE COMUNICAZIONI

SUI NOSTRI CANALI **PRINT, WEB E SOCIAL**

CONTATTACI SUBITO PER SCOPRIRE

LE OFFERTE A TE DEDICATE

+39 3421168712

info@lapalestra.it

WWW.LAPALESTRA.IT



Seguici anche su



InBody

COMPOSIZIONE CORPOREA DEFINITIVA

970

Alessandro Paoloni fotografato da Federica Capo



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.

 RiminiWellness

PADIGLIONE B1
STAND 48

VIENI A TROVARCI
DAL 01/06 AL 04/06

FINO AL
-65%
CON LE AGEVOLAZIONI
FISCALI 2023

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 2023 e risparmia fino all'**65%** sul costo dell'**InBody**!

Trovi tutte le informazioni sul nostro sito:
inbodyitalia.it

www.inbodyitalia.it



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

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

La gamma InBody



S10

120

270

570

770

BWA

UPTIVO

IL SISTEMA CHE TRASFORMA I DATI IN *GAMIFICATION*

Uptivo, software house italiana attiva in tutto il mondo, unisce il monitoraggio della frequenza cardiaca e il tracciamento dei parametri relativi alla performance sportiva a funzioni di **gamification**, per fornire un approccio all'allenamento basato sui dati, che aumenti il coinvolgimento e la fidelizzazione dei membri di un Club. Il sistema Uptivo è ricco di soluzioni, in continua crescita, e oltre a presentare funzionalità di monitoraggio e gamification specificatamente studiate per l'**allenamento funzionale**, il **combat fitness**, il **ciclismo indoor**, il **ciclismo outdoor** e gli **sport acquatici**, include anche **interfacce avanzate di CRM** e di programmazione delle attività.

La tracciabilità dei dati di allenamento

La tracciabilità e l'utilizzo dei dati individuali relativi alla performance sportiva, per mezzo di tracker specifici indossati dagli atleti – come i diversi sensori della gamma Uptivo - permette il controllo e la misurazione delle prestazioni in tempo reale, lo sviluppo di dinamiche di gamification, nonché la formulazione di una reportistica precisa al termine di ciascun allenamento che permette una valutazione costante dei progressi nel tempo. La trasmissione sui monitor o proiettori installati in palestra dell'intensità di allenamento offre una vista in tempo reale dei colori delle **zone cardio**, del numero di **calorie bruciate** e delle **dinamiche di gioco**, rendendo la sessione di allenamento ancora più divertente e stimolante.



Come constatato dai diversi **Club e Fitness Boutique che hanno scelto Uptivo**, ciò si traduce in un aumento considerevole della motivazione degli atleti, un sostanziale incentivo allo sviluppo di amicizie e di una sana competizione tra i membri del Club, con l'ulteriore risultato di aumentare la consapevolezza degli stessi e la loro soddisfazione al termine dell'allenamento.

Le leve di *gamification*

La *gamification* è un modo efficace per rendere l'attività fisica più divertente rispetto a una sessione di allenamento tradizionale. Uptivo basa la propria *gamification* sui risultati raggiunti dai membri durante il percorso di allenamento, misurando l'impegno profuso in ogni sessione attraverso tracker specifici per diversi sport. Le Classifiche, i Livelli, i Badge e i Trofei personalizzabili di Uptivo sono solo alcune delle funzionalità divertenti e stimolanti basate sull'impegno, che aiutano le persone a rimanere concentrate sui propri obiettivi e a godersi il percorso di fitness che hanno intrapreso. Più i membri si impegnano nell'allenamento, più saranno premiati. Insieme ai livelli di serotonina e dopamina naturalmente innalzati dall'attività fisica, gli strumenti di gamification di **Uptivo portano gli atleti a un grado di soddisfazione e divertimento maggiore rispetto ad una classica sessione di workout.**

I sensori Uptivo

Uptivo si distingue per aver scelto di sviluppare sensori specifici per diverse situazioni di allenamento. L'azienda italiana, infatti, offre due modelli di cardiofrequenzimetri: **Uptivo Belt-D**, il sensore da petto dal design moderno ed ergonomico ideale per il functional training e per la maggior parte delle situazioni di allenamento in palestra, e **Uptivo Lightband**, il cardiofrequenzimetro da braccio con luci LED che cambiano colore in base all'intensità dello sforzo, adatto persino agli sport acquatici.



Ma non solo, Uptivo conta device specificatamente studiati per il mondo Combat, nonché per il ciclismo indoor e outdoor, come **Uptivo Rider** e **Uptivo Cadence Sensor**.

Una soluzione dedicata al mondo Combat

Il significativo slancio che il mondo delle classi di boxing e combat fitness stanno vivendo non è sfuggito alla software house italiana che, in collaborazione con atleti e trainer professionisti, ha sviluppato una soluzione verticale che le è valsa la nomination ai **FIBO Adwards 2023**.

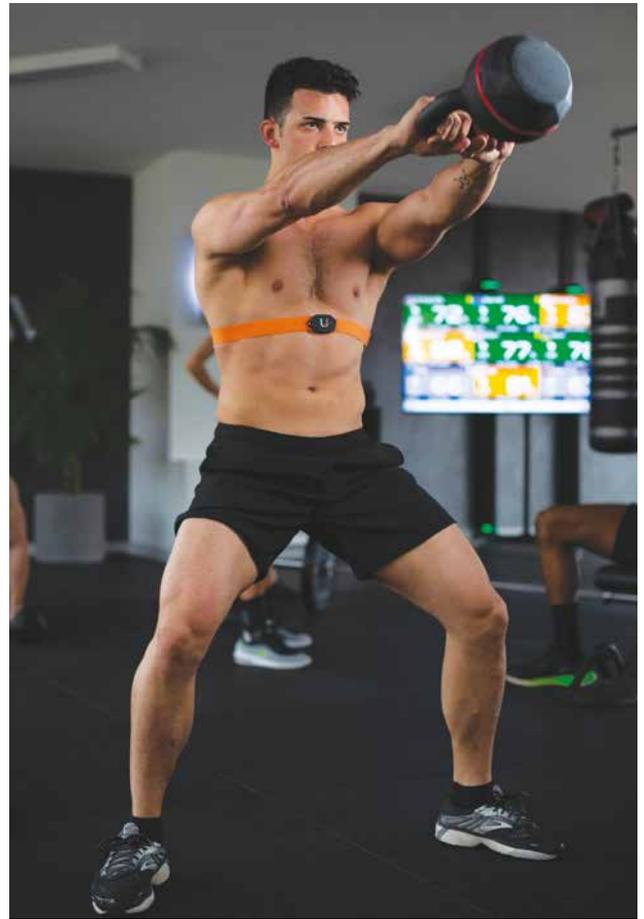
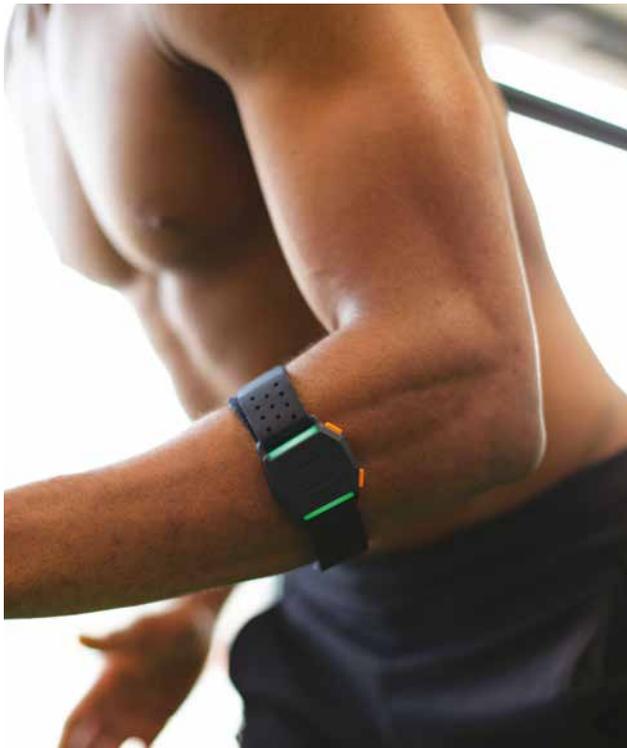
Grazie all'utilizzo degli **Uptivo Boxing Tracker**, i sensori da polso che tengono traccia del numero di colpi (sinistri e destri), della loro potenza e velocità, Uptivo permette di creare sfide di gruppo in tempo reale per un coinvolgimento all'ultimo colpo.

Non solo: benché i sensori possano essere indossati sopra o sotto i guantoni con apposite straps, Uptivo ha realizzato dei **guanti da boxe con sensore integrato** per offrire al mondo Combat una soluzione completa, pratica e attenta alle effettive esigenze di utilizzo.

Associata al sistema di monitoraggio della frequenza cardiaca, la soluzione per il mondo combat permette di offrire un'esperienza di allenamento adrenalinica e incredibilmente stimolante.

Funzionalità di gestione e CRM

Per offrire un servizio completo e funzionale a trainer e boutique fitness, il sistema **Uptivo mette a disposizione degli strumenti utili anche alla gestione di questioni organizzative e operative**, come le sottoscrizioni, i pagamenti e le prenotazioni delle lezioni, analoghe a quelle dei più diffusi CRM.



La **Dashboard Uptivo** permette di classificare i contatti etichettandoli come lead, lead qualificati, prospetti e clienti, e permette di selezionarli facilmente per l'invio di notifiche in app e SMS. Uno strumento utile per la creazione e la gestione di compiti specifici da associare allo staff del centro fitness, rendendo più efficace la comunicazione interna di un Club e più attento il servizio offerto ai suoi membri.

Inoltre, il sistema a calendario permette l'organizzazione dei servizi Beauty & Wellness messi a disposizione nel club, affiancato a quello per le Attività e dei Personal Trainer.

Richiedi una demo gratuita e scopri come Uptivo può dare nuovo slancio alla tua attività.

UPTIVO

Uptivo
www.uptivo.fit
<https://uptivo.fit/it/contacts/>
info@uptivo.fit
 +39 0362 1857437



BENVENUTO AL FITNESS BUSINESS FESTIVAL - 2023 -

**IL PRIMO FESTIVAL DEDICATO
AGLI IMPRENDITORI DEL FITNESS**

17 E 18 GIUGNO 2023 - SAN MARINO

Questo evento è **dedicato interamente al business del fitness** e offre due giorni di sessioni focalizzate su marketing, vendita, management, tecnologia, tendenze, fidelizzazione e programmazione.

Si tratta del primo festival dedicato agli imprenditori del fitness, un'opportunità unica per incontrare i tuoi pari e **celebrare il settore**.

Questo evento rappresenta un'occasione di sviluppo professionale per tutti coloro che operano nel settore del fitness.

**Perché un Festival dedicato
interamente al Business
del Fitness?**

Nel mondo in cui viviamo, il mercato del fitness è sempre **più competitivo e spietato**.

Inoltre, la mancanza di cultura verso il movimento ha portato ad un popolo di sedentari che **ha bisogno di essere educato** sull'importanza dell'esercizio fisico per la salute e il benessere.

In questo contesto, il marketing e la vendita sono diventati fondamentali per **distinguersi dalla concorrenza** e **creare abbondanza di clienti** e **opportunità** per ottenere sempre più vendite.

Non puoi più affidarti ai modelli basati su abbonamenti vecchio stile, **devi invece acquisire le competenze necessarie** per at-



**RICHIEDI IL TUO PASS AL
FITNESS BUSINESS FESTIVAL
DA QUESTO LINK:**

[FITNESSBUSINESSFESTIVAL.COM](https://fitnessbusinessfestival.com)

**OPPURE INQUADRA
IL QR CODE CON
IL TUO SMARTPHONE:**



**POSTI
LIMITATI**

tirare nuovi clienti e vendere i tuoi servizi in modo etico e convincente.

Per questo motivo, abbiamo creato il primo festival dedicato al Business del Fitness, **per diffondere le conoscenze e le tecniche** che ti permetteranno di avere successo in questo meraviglioso settore.

Il fitness è un'attività che ha il potere di **migliorare la vita delle persone**, rendendole più felici e sane.

Questo ti permette di vendere in modo etico al 100%, **perché più clienti avrai, più bene farai al mondo.**

La passione per il fitness non può esse-

re una giustificazione per accontentarsi di poco, **ma deve essere utilizzata come motore per raggiungere obiettivi sempre più grandi e soddisfacenti.**

Non c'è niente di più gratificante che fare la differenza nella vita delle persone e nel nostro territorio.

Sfrutta il **potere del fitness** come business etico per creare una comunità di clienti soddisfatti e felici, e rendere il mondo un posto migliore.

RICHFIT

La scuola di formazione per Fitness Manager N. 1 in Italia

TRASIMENO FITNESS FESTIVAL



TRASIMENO
FITNESS FESTIVAL

24-25 GIUGNO

CASTIGLIONE DEL LAGO



24-25 GIUGNO: IL MEGLIO DEL FITNESS INTERNAZIONALE TI ASPETTA IN UNA LOCATION DA SOGNO!

Trasimeno Fitness Festival giunge nel 2023 alla sua 9^a edizione, un evento che ogni anno richiama sulle rive del lago Trasimeno migliaia di appassionati e professionisti del settore.

Due giorni di fitness e divertimento nella splendida location di Castiglione del Lago, uno dei borghi più belli d'Italia, nel cuore dell'Umbria.

Due i palchi principali, uno in riva al lago che sarà una vera e propria esplosione di energia e divertimento grazie ai migliori presenter del fitness internazionale, i quali presenteranno le discipline più diffuse, dall'**aerobica** al **funzionale**, dallo **step** alla **fitboxe**.

L'altro, un palco dedicato alle **attività olistiche** che sarà situato al centro del borgo medievale, nei pressi della **Rocca del Leone**, una location suggestiva affacciata sul lago che permette un'intima connessione e armonia fra corpo, mente e natura.

Ma non solo Fitness, infatti per l'occasione, verrà allestito un vero e proprio **villaggio dello sport** con **un'ampia area dedicata al Crossfit** e tante associazioni sportive pronte a coinvolgere i presenti di tutte le età nel provare svariate attività dal **SUP** e **kitesurf** sulle acque del lago, alle **escursioni in barca a vela**, dallo **skateboard** alle **arti marziali** come **Karate**, **Taekwondo** e **Brazilian jujitsu**.

Campagne di sensibilizzazione per il sociale fra le quali:

- **promozione dello sport per la terza età** con la presenza del numeroso gruppo "la nuova età" di Prato che presenterà un'esibizione di ginnastica con allievi dai 65 ai 95 anni di età;

- **campagna "allenati contro il bullismo"** con Amnesty International.

Inoltre giochi, giostre e gonfiabili per bambini e ragazzi e stand espositivi, insomma, un connubio perfetto per un week end fuori porta!

Per conoscere meglio l'evento abbiamo intervistato l'organizzatore, Diego Fossati, noto imprenditore del settore Fitness in Umbria.

Signor Fossati quando e come nasce questo evento?

Trasimeno Fitness Festival nasce nel 2013 da una mia volontà di valorizzare il fantastico territorio in cui vivo unendo la sua bellezza con il mio mondo... quello del fitness!



Visto il grande successo della prima edizione, già dal secondo anno decido di invitare sul palco **presenter di fama mondiale** e proprio loro rimanendo incantati dalla location e dall'energia positiva, diventano di fatto i maggiori promotori dell'evento facendolo conoscere e affermare a livello nazionale.

Parliamo di numeri, il 2019 sappiamo essere stato l'anno del record, quest'anno punta ancora più in alto?

Sì, il 2019 è stato l'anno che ha registrato il record di presenze, ma non mi piace focalizzarmi su questo, in quanto lo spirito del Trasimeno Fitness Festival non è legato esclusivamente a questo.

Infatti **la nostra mission è quella di far vivere agli appassionati un'esperienza unica ed indimenticabile.**

Di giorno vivendo la passione per il fitness, godendosi panorami spettacolari e attività per tutte le età, la sera godendosi un'ottima cucina della tradizione e un paese animato da locali sul lungolago e nel centro storico.

Sicuramente dopo due anni di stop forzato per il Covid, nell'edizione 2023, l'evento torna a voler essere protagonista con una LINE UP di altissimo livello, fra cui:

Alessandro Uccellini, Guillermo Vega, Alessandro Muo, Cecilia Migliosi, Giulia Pagliaccia, Mattia Diamantini, Lorian Federici, Alex Giwa, Michele Ragni.

Inoltre sarà allestita un'area Olistica nei pressi della rocca medievale nella quale si alterneranno i migliori trainer di **Pilates** e **Yoga** con un panorama mozzafiato che valorizza ed esalta l'armonia con la natura.

Dove sarà possibile acquistare i biglietti?

Sarà possibile acquistare i biglietti sulla piattaforma **"Eventbrite"** e consultare il programma completo sui nostri canali social **Instagram** e **Facebook** "Trasimeno Fitness Festival".

- Promozioni rivolte ai gruppi organizzati e palestre: contattaci se sei Titolare o Trainer di una palestra e vuoi coinvolgere e fidelizzare i tuoi allievi con un'esperienza emozionante.
- Pacchetti con ingresso per i due giorni con



pernottamento e prima colazione in Hotel o sistemazione in campeggio a poche centinaia di metri dall'evento e a prezzi vantaggiosi per i primi 50 più veloci.

- Possibilità di stand espositivi per le aziende del settore.

Per l'organizzazione di un evento di questa portata si avvale di collaborazioni?

Sì, ovviamente, anzi ci tengo a ringraziarli tutti, dal **Comune di Castiglione del Lago**, all'ente di promozione sportiva **MSP UMBRIA**, al mio fantastico **staff delle palestre Perfect**.

Un ringraziamento va soprattutto ai nostri main sponsor: **R3BEL, FITNESS DISCOUNT, GB NUTRITION**, per la fiducia ed il supporto.

**Vi aspettiamo a Castiglione del Lago
il 24-25 Giugno
per un week-end a tutto Fitness!**



Diego Fossati
CEO Palestre Perfect
Ideatore ed organizzatore
del Trasimeno Fitness Festival



INFO E PRENOTAZIONI
Whatsapp: 3332528388
palestraperfect@gmail.com



RiminiWellness 2023

LA MANIFESTAZIONE CHE ANIMA IL MONDO DEL FITNESS



**TORNA L'APPUNTAMENTO IMPERDIBILE
PER TUTTI GLI AMANTI DEL FITNESS
E DELLO STILE DI VITA SANO.
DA GIOVEDÌ 1 A DOMENICA 4 GIUGNO
2023, IN FIERA A RIMINI E SULLA
RIVIERA ROMAGNOLA**

Tutto pronto per l'evento che inaugura ufficialmente l'estate e la bella stagione. **RiminiWellness 2023**, la manifestazione di **Italian Exhibition Group** dedicata all'intero ecosistema del mondo wellness, è pronta a tornare – **più in forma che mai!** – dall'**1 al 4 giugno 2023**, alla Fiera di Rimini e sulla Riviera Romagnola. Le ultime tendenze e le innovazioni, ma anche tanta formazione per i professionisti e gli appassionati del

fitness, benessere e sport: RiminiWellness si conferma un mix unico, capace di racchiudere sotto lo stesso tetto tutte le principali realtà del mondo wellness.

Un calendario ricco di novità per tutti gli appassionati di fitness

Il calendario eventi in fiera è già ricco di tante iniziative e novità. Non mancheranno, infatti, i palchi dedicati alle lezioni dal vivo, tenute dai personal trainer più famosi. Tra gli appuntamenti immancabili di RiminiWellness 2023 si riconfermano le numerose attività del team di Zumba che, con le masterclass di **Zumba®**, **Strong Nation** e **Zumba Gold®** e tanti presenter internazionali, animerà tutta la fiera.

Spazio anche alle **discipline olistiche**, vero trend degli ultimi anni, grazie alla 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. A dare vita a quest'area anche la 12esima edizione di **Pilates Junction**, dedicata alla formazione e all'approfondimento, con numerosi workshop pensati per scoprire tutti gli ambiti di applicazione del Pilates. Torna anche **Yoga On Stage**, con le lezioni dei trainer più amati dalla community e i talks nella Body and Mind Arena.

Per chi è alla ricerca di un allenamento davvero adrenalinico e ad alta intensità, l'appuntamento imperdibile è l'ottava edizione di **Italian Showdown**, la più grande competizione sportiva in Europa, riconosciuta e accreditata **CrossFit®**. Principianti alla prima esperienza, concorrenti intermedi e atleti esperti: Italian Showdown è un format unico, studiato per consentire a qualsiasi sportivo di provare l'emozione di scendere in campo dal vivo, indipendentemente dal livello di abilità e dall'età.

Inoltre, quest'anno RiminiWellness 2023 ospiterà il debutto assoluto in Italia di **HYROX**, la nuova disciplina sportiva che sta rivoluzionando il mondo del fitness con il suo mix unico di corsa e workout funzionali. La gara – che si svolgerà nelle giornate di venerdì 2 e sabato 3 giugno – ha un unico format, accessibile a chiunque. Si inizia con 1km di corsa, a cui segue 1 allenamento funzionale, il tutto ripetuto per 8 volte e svolto in un grande spazio al coperto, creando un'atmosfera coinvolgente per tutti i partecipanti.

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, chinesiologi, operatori della riabilitazione e associazioni.

Spazio al body building: si riconferma RiminiSteel

Torna anche quest'anno **RiminiSteel**, la parte più "heavy" di RiminiWellness che ospita sport da combattimento, arti marziali, body building e tutto ciò che riguarda la "cultura fisica". Questo spazio abbraccia tutte le discipline che hanno come elemento comune la palestra: sia quella



vissuta secondo la concezione più tradizionale di attività fisica, tramite l'allenamento con pesi e sovraccarichi e un'alimentazione specifica che si pone come fine ultimo l'aumento della massa muscolare, sia quella volta ad attività di combattimento e arti marziali.

RiminiWellness 2023, una fiera, due anime

RiminiWellness si contraddistingue da sempre per le sue due anime, che vede affiancare a quella **B2C** anche un'anima **B2B**, con le **principali aziende produttrici di attrezzature sportive**, che metteranno in mostra tutte le loro soluzioni e tecnologie innovative. Inoltre, le associazioni di categoria daranno vita a importanti momenti di incontro dedicati alla formazione degli addetti ai lavori e alle giovani risorser che vogliono intraprendere una carriera professionale in questo settore. Tra le riconferme di questa edizione c'è anche **FoodWell Expo**, che completa l'offerta di RiminiWellness proponendo uno stile di alimentazione ideale per chi cerca prodotti legati al benessere o è costretto a pasti veloci, senza rinunciare a qualità e salute.

RiminiWellness 2023: al via un'edizione ancora più social

Tra le tante novità di questa 17esima edizione di RiminiWellness anche il primo **"Wellness Community Village"**, un'area animata da tanti influencer del settore. Main Ambassador on Stage sarà **Davide Campagna** – meglio conosciuto come Cottoaldente – che sabato 3 giugno incontrerà dal vivo la sua vasta community in occasione dell'annuale **Tribù Reunion Day**.

RiminiWellness Off, per iniziative a non finire anche sulla riviera

Lo stile del wellness non si esaurirà in fiera. Infatti, un ricco palinsesto di iniziative denominato **RiminiWellness Off**, interesserà l'intera città: dal centro storico al lungomare una vera e propria palestra a cielo aperto. Il "fuorisalone" del benessere è promosso da IEG e dal Comune di Rimini.

Venite a trovarci
al nostro stand
del RiminiWellness
Hall Sud Stand
LA PALESTRA
tante riviste
GRATIS
per tutti voi

LA PALESTRA.it

PRESENTA

“La Palestra Meet Up”

Venerdì 2 giugno - RiminiWellness

“LA PALESTRA MEET UP”: UN EVENTO GRATUITO VOLTO A MOSTRARVI COME MIGLIORARE LE PRESTAZIONI DEL VOSTRO CENTRO FITNESS, CON LA COLLABORAZIONE DI ALCUNI OSPITI SPECIALI

Siamo felici di annunciare un evento speciale organizzato dalla rivista LA PALESTRA in occasione del RiminiWellness 2023.

Abbiamo il piacere di **invitare tutti i gestori di palestra, i personal trainer e imprenditori del fitness** a partecipare a un incontro esclusivo con due grandi nomi del settore: **Emanuele Pianelli e Paolo Ricchi**.

Emanuele Pianelli, imprenditore seriale del fitness con oltre 20 anni di esperienza, ci parlerà di come promuovere un centro fitness nel 2023 grazie al fitness marketing.

Imparerete dalle sue strategie vincenti per aumentare la visibilità e l'attrattività della vostra attività e acquisire nuovi clienti.

Paolo Ricchi, esperto in vendita corpo a corpo nel fitness, ci guiderà alla scoperta delle tecniche vincenti per vendere i vostri servizi in modo efficace e coinvolgente. Scoprirete come comunicare il valore della vostra attività e raggiungere i vostri obiettivi di fatturato.



L'evento si terrà il 2 giugno presso RiminiWellness e si suddividerà in due interventi

Il primo inizierà alle ore 10:00 con Emanuele Pianelli, mentre il secondo intervento sarà a cura di Paolo Ricchi e inizierà alle ore 11:00.

La capienza dell'aula è limitata a soli 45 partecipanti

Pertanto, vi invitiamo a confermare la vostra presenza compilando il form che trovate su questo sito:

<https://lapalestrameetup.com/>

Vi consigliamo di presentarvi in anticipo perché faremo accomodare gli ospiti in ordine di arrivo.

Vi ricordiamo che **l'evento sarà gratuito, ma con registrazione obbligatoria**, e rappresenta un'opportunità unica per chiunque desideri migliorare le prestazioni del proprio centro fitness.

Trovate tutti i dettagli dell'evento qui

<https://lapalestrameetup.com/>



Lavori nel Mondo del Fitness e sarai presente al Rimini Wellness?
Allora non perderti l'evento esclusivo organizzato da "La Palestra"

LA PALESTRA.it

MEETUP

2023

2 GIUGNO 2023

PRESSO RIMINI WELLNESS

SOLO
45
POSTI
DIPONIBILI

RISERVA IL TUO POSTO GRATUITO SU
LAPALESTRAMEETUP.COM

CON LA PARTECIPAZIONE DI

*Emanuele Pianelli e Paolo Ricchi, formatori d'élite da oltre 20 anni
che hanno accettato di condividere le loro strategie di crescita,
le stesse che hanno aiutato oltre 467 centri fitness in tutta Italia!*

IMPULSE FITNESS ITALIA BY FITGYM

PROGETTO CENTRI PILOTA

La nostra visione

Tutti i prodotti Impulse sono sviluppati con una grande attenzione all'innovazione e a un design elegante e moderno: guardiamo sempre al futuro e alla praticità, con prodotti polifunzionali, facili da installare e semplici da mantenere, pensati per risparmiare spazio e ottimizzare gli investimenti.

Impulse by Fitgym è la soluzione ideale per il tuo centro fitness!

Oltre 50 anni di esperienza

Impulse, nata nel 1975, è l'azienda leader nel mercato cinese e tra i primi tre produttori a livello mondiale, partner produttivo per i più importanti brand del settore fitness: un'esperienza che ci permette di avere una visione unica e globale.

Innovazione e funzionalità

La chiave della nostra proposta di valore è la combinazione tra innovazione tecnologica e funzionalità: con Impulse puoi attrezzare una palestra, un centro fitness o uno studio privato con macchinari polifunzionali ed eleganti, con un imbattibile rapporto qualità/prezzo.

Clienti soddisfatti

Siamo orgogliosi di poter offrire ai nostri clienti un'assistenza personalizzata: garanzie estese rispetto alla concorrenza e formule agevolate per l'acquisto dei macchinari.

Impulse by Fitgym vuole essere un partner fondamentale per il futuro dei propri clienti.

IL CENTRO PILOTA

Il Centro Pilota Impulse è un progetto che ha come obiettivo la creazione di una sinergia tra il vostro centro fitness e Impulse, curato da Fitgym, distributore ufficiale per l'Italia. Questa sinergia prende forma attraverso 3 direzioni:

Servizio esclusivo

Impulse by Fitgym offre al Centro Pilota un'assistenza tecnica personalizzata con l'obiettivo di mantenere un livello di eccellenza unico nelle prestazioni e nell'estetica delle attrezzature.

Centro unico

Il Centro Pilota riceve l'esclusività in termini di condizioni che lo rendono unico nel territorio.



Impulse Family

Entra a far parte della Impulse Family, con agevolazioni uniche e con la possibilità di ricevere in anteprima esclusiva i nuovi prodotti.

Servizio esclusivo

Impulse by Fitgym offre un'assistenza tecnica personalizzata con l'obiettivo di mantenere un livello di eccellenza unico nelle prestazioni e nell'estetica delle attrezzature.

Pezzi di ricambio

Ricambi gratis per 2 anni anche per le parti usurabili.

Centro esclusivo

Il Centro Pilota riceve delle condizioni che lo rendono esclusivo.

Unico nel territorio

Non sarà presente un altro centro pilota nelle vicinanze con gli stessi vantaggi.

Check Up periodico gratuito

Programma di check up semestrale totalmente gratuita per 3 anni su tutte le macchine.



Prova esclusiva di nuovi prodotti

Sviluppo di nuovi prodotti per 3 anni: per ciascuna macchina, potrai accedere a una prova esclusiva per 3 mesi nel tuo centro al termine dei quali potrai trattenere la macchina alle condizioni speciali a te riservate o restituire la macchina senza spese.

Impulse by Fitgym FAMILY

Entra a far parte della Impulse Family attraverso una serie di vantaggi esclusivi del centro pilota.

Inviti a partecipare alle fiere di settore

Il centro sarà invitato speciale di Impulse by Fitgym nelle fiere di settore.

Sviluppo del centro

Impulse by Fitgym offre al centro una consulenza speciale attraverso lo studio degli spazi, l'elaborazione di un piano di collocazione delle attrezzature, sviluppo design 3D, consulenza su possibili forme di finanziamento.

Prospetto di adesione

Centri pilota Impulse by Fitgym
Cogli l'opportunità di una sinergia esclusiva tra il tuo centro e Impulse by Fitgym.

Avrai

- 1 - Prezzi e condizioni di pagamento uniche nel tuo territorio.
- 2 - Check up semestrale programmato gratis.
- 3 - Ricambi gratis (tastiere, pedali cavi, cuscinetti lineari, molle) per 2 anni escluse imbottiture e impugnature.
- 4 - Sviluppo di nuovi prodotti per 3 anni: per ciascuna macchina, potrai accedere a una prova esclusiva per 3 mesi nel tuo centro al termine dei quali potrai trattenere la macchina alle condizioni speciali a te riservate o restituire la macchina senza spese.
- 5 - Layout in 3D del centro con la predisposizione delle macchine onde valutare preventivamente la migliore collocazione delle stesse.

Dovrai

- 1 - Far apporre all'entrata della palestra un'elegante targa con la scritta "Centro Pilota Impulse by Fitgym" che ti forniremo.
- 2 - Far apporre all'interno poster relativi alle varie linee e macchine.
- 3 - Renderti disponibile a ospitare eventi "Impulse by Fitgym" per potenziali clienti del territorio singoli o plurimi, senza nessuna spesa a tuo carico.
- 4 - Consentire i check up programmati sulle macchine in modo che le stesse siano sempre funzionanti ed esteticamente come nuove.

Attendiamo la tua manifestazione d'interesse alla seguente

e-mail: info@impulsefitnessitalia.it

Telefono al 345 648 1270

CAMBIA IN MEGLIO, SCEGLI IMPULSE



FITGYM



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



@IMPULSEBYFITGYM

di Claudia Fink

INVECCHIAMENTO O SARCOPENIA?

GUIDA ALL' IMPORTANZA
DELL'ESERCIZIO FISICO
PER CONTRASTARE
L'AVANZARE DELL'ETÀ SUI
MUSCOLI

Perché è importante allenarsi?

Molti non sono a conoscenza del fatto che i nostri muscoli diminuiscono di dimensione e forza con l'avanzare dell'età, portando a una condizione nota come **Sarcopenia**.

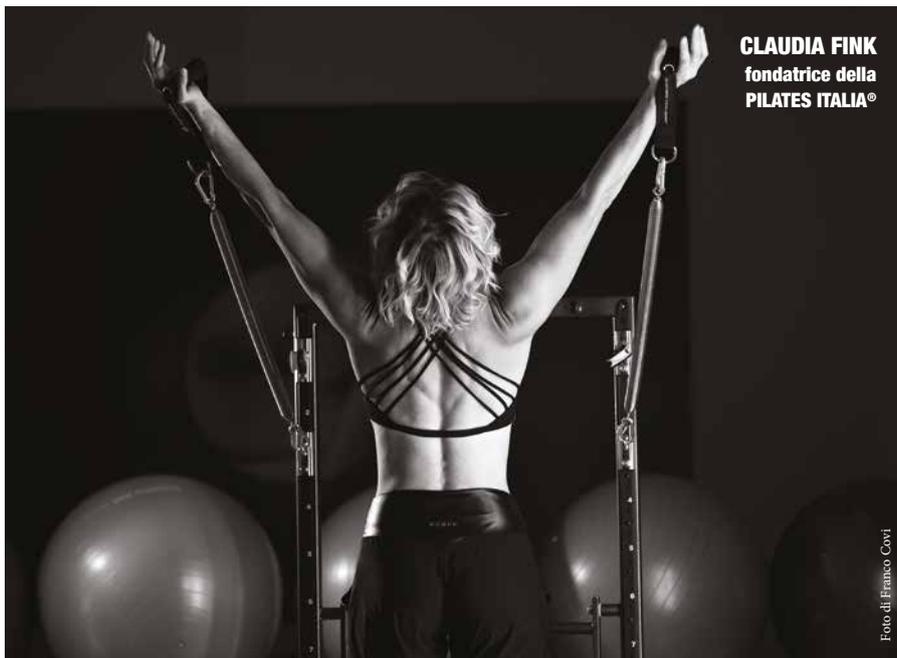
Avendo io stessa più di 50 anni, mi propongo di fare luce su un aspetto spesso trascurato ma cruciale dell'invecchiamento.

La perdita muscolare legata all'età, chiamata anche sarcopenia, inizia all'età di 30 anni e può portare a una perdita di circa il 15% della massa muscolare tra i 30 e gli 80 anni.

Contrastare la perdita di massa muscolare è molto importante per mantenere una buona mobilità e per l'equilibrio, per evitare cadute, infortuni e fratture soprattutto man mano che si avanza con l'età. Ciò ha portato i *Centers for Disease Control and Prevention* a riconoscerla come una **condizione medica segnalabile in modo indipendente**.

Con l'avanzare dell'età, il corpo tende naturalmente a perdere muscoli. Questa condizione è nota come sarcopenia o atrofia muscolare.

La perdita di massa muscolare può avvenire anche quando si è più giovani, ad esempio se si è costretti a rimanere a letto per periodi prolungati, in caso di malattie o infortuni. In alcuni studi, dei ricercatori hanno scoperto che si potrebbe perdere circa il 5,2%



CLAUDIA FINK
fondatrice della
PILATES ITALIA®

Foto di Franco Covi

della massa muscolare nelle prime due settimane di riposo a letto e fino al 10% della massa muscolare del quadricipite nei 10 giorni successivi.

Avere dei muscoli forti è importante **per la mobilità, l'equilibrio e la capacità di vivere in modo indipendente**.

Uno studio di *Harvard* ha dimostrato che consumare proteine non è sufficiente per proteggere la massa muscolare, è assolutamente necessario includere anche il rinforzo muscolare, che migliora il flusso sanguigno basale negli arti inferiori. Questo aiuta a proteggere contro la compromissione funzionale e la sindrome metabolica.

Cosa fare? Dieta e nutrizione aiutano a contrastare la sarcopenia

Uno studio del 2022 pubblicato sulla rivista *Nutrients* ha scoperto che l'aumento di alcuni nutrienti potrebbe ridurre il rischio di sarcopenia con l'età.

Integratori per prevenire la sarcopenia: Whey Protein

La dieta svolge un ruolo significativo nello sviluppo muscolare poiché i muscoli hanno bisogno di proteine per rimanere vitali. Un articolo del 2011 pubblicato sull'*American Journal of Nutrition* ha osservato che le differenze nella digestione e nell'assorbimento delle proteine alimentari possono modulare la crescita muscolare. Quindi, mentre si ha bisogno di proteine per costruire e mantenere i muscoli, alcune sono più facilmente digeribili e assorbite di altre. Introdurre il giusto tipo di proteina può fare la differenza nel potenziale rischio di sarcopenia. I ricercatori nello studio hanno incluso l'**aminoacido leucina** nell'intervento, che si trova anche in alte concentrazioni nelle proteine del siero di latte.

Il Pilates è sufficiente per aumentare la massa muscolare?

Anni fa il Pilates è stato definito in

Italia "ginnastica dolce". Se si cerca la definizione di ginnastica dolce si trova:

"un tipo di attività motoria nella quale prevalgono movimenti lenti e graduali, eseguiti al corpo libero senza richiedere uno sforzo particolare a chi la pratica".

Non è sicuramente il tipo di ginnastica che rafforza i muscoli facendo crescere massa, infatti è la scelta di molte clienti per rafforzare senza gonfiare.

Muoversi fa sicuramente bene alla salute, alle articolazioni, alla circolazione sanguigna e linfatica, alla coordinazione, alla consapevolezza del corpo, alla mente.

Ma c'è un'enorme differenza fra movimento e massa muscolare.

I muscoli muovono il nostro corpo grazie alle loro inserzioni e alla loro capacità di tirare e muovere le articolazioni tramite il loro asse di rotazione. Se bastasse solo muoversi per ottenere la crescita delle miofibrille...

Il Pilates è movimento consapevole perché si basa su esecuzioni molto precise per rispettare un aspetto prettamente coreografico. Il bello del Pilates è proprio che è "bello" da vedere.

Infatti, il metodo originale avendo

preso ispirazione dalla danza e dal circo, mostra un repertorio ampio di esercizi anche piuttosto acrobatici ma sconsigliati a persone con patologie ossee, discali, malattie metaboliche, pressione alta, gravidanza, e della terza età. Diciamo che molti esercizi sia sui macchinari sia a corpo libero (*Matwork*) hanno poco di dolce, anzi.

Con gli anni e con la nascita di varie versioni del Pilates più adattabili alle persone che ormai sono molto sedentarie e che frequentano gli studi di Pilates, abbiamo modificato gli esercizi creando delle regressioni che possano essere approcciate da tutti, ma sempre con la dovuta cautela.

Sicuramente però se si tratta di voler acquisire massa muscolare, le molle dei Reformer, Stability Chair o Cadillac non sono sufficienti.

È necessario usare pesi ma in che modo?

I video che sui social millantano esercizi per tutti e per tutte le età mirano a obiettivi che potrebbero creare seri infortuni nel cercare di raggiungerli.

Con il tempo il corpo si modifica, le ossa si deformano, il collagene diminuisce, lo spazio neutro delle articolazioni cambia, per cui anche



Foto di Franco Conti

MPX REFORMER CON VERTICAL STAND



La scelta ideale per chi vuole iniziare un'attività nel mondo del fitness, il Reformer MPX con Vertical Stand garantisce versatilità, funzionalità ed elevate prestazioni ad un prezzo competitivo.

Costruito utilizzando solamente materiali di alta qualità, questo Reformer è progettato secondo il design Merrithew™ e offre una migliore esperienza di allenamento per un uso continuo nel tempo.

<https://www.pilatesitalia.com/shop/mpx-reformer-package-vertical-stand/>

PILATES ANYWHERE



Pilates Anywhere® è l'online training di Claudia Fink pensato per chi vuole allenarsi meglio e per chi ha poco tempo a disposizione.

Si può accedere a tantissime lezioni online in base al proprio livello di preparazione e alle proprie esigenze, da pc, smartphone o tablet.

Lezioni per tutti i livelli: principianti, intermedi e avanzati.

<https://pilatesanywhere.it/>

il raggio di movimento disponibile è alterato. Ciò significa che anche i legamenti non riescono a svolgere il loro ruolo di legare le ossa fra loro. Se da una parte è fondamentale allenarsi, è altrettanto importante farlo nel rispetto dei cambiamenti. Bisogna anche considerare che la descrizione che si trova sui libri sui gradi di movimento di determinate articolazioni, non rispetta la realtà del corpo umano che è unica ed individuale. Le nostre ossa sono molto diverse da soggetto a soggetto e addirittura anche nel nostro stesso corpo fra un lato e l'altro. Per esempio, la capacità di fare degli affondi o squats profondi potrebbe essere totalmente diversa fra una persona e l'altra. Ciò non solo dipende dalla profondità della capsula articolare ma anche dalla lunghezza delle ossa a livello locale e globale, dalla proporzione di lunghezza fra tronco e arti inferiori, fra femori e tibie, la capacità di movimento dell'articolazione tibio tarsale e coxo femorale, la posizione del sacro rispetto agli emi-pelvi. Ecco perché intanto non è possibile pensare a un allenamento uguale per tutti, perché si rischia l'infortunio. Con pesi appropriati, l'esercizio (e il movimento) deve rispettare l'asse di movimento dell'articolazione (conoscenze anatomiche e

biomeccaniche obbligatorie). Nel caso del Pilates, per esempio, *Joseph Hubert Pilates* aveva creato un repertorio ai tempi in cui non si conosceva ancora la fisiologia muscolare. Se da una parte è stato un pioniere per l'idea geniale di riabilitare subito gli infortuni con l'attivazione muscolare attraverso l'uso di molle attaccate ad un lettino, dall'altra ha creato un repertorio ispirato a movimenti danzerecci.

Ma cosa significa esercizio fisico?

L'esercizio è prima di tutto progressione non programma. La progressione dell'esercizio corrisponde al processo di stimolazione e adattamento. Esercizio è forza applicata a un modello motorio. Sfida del corpo con determinate condizioni: durata-sforzo e ambiente esterno e interno.

Cosa bisogna valutare?

La gravità, forze e braccio del momento: il tipo di resistenza (molle, bande elastiche, tubi, cavi, dumbbells etc), in che modo le posizioni intervengano su anca, ginocchio, caviglia, spalla, gomito, polso. I benefici: esercizi appropriati alle necessità e ai bisogni individuali.

I rischi possono essere determinati da una non adeguata preparazione all'attività (chiamata warm-up), durata, applicazione delle forze, frequenza, e soprattutto deviazione dalla **funzione** (cioè quando si tenta di far svolgere un movimento a un'articolazione che non può fare: la struttura determina la funzione!)

Quante ore alla settimana?

Un'ora al giorno tutti i giorni sarebbe ideale, ma ancora una volta dipende da: tempo a disposizione, obiettivi, capacità fisiche legate anche al livello energetico. I nostri muscoli sono in grado di "funzionare"? Da cosa dipende questa capacità: la funzione si riferisce alla "funzione neuromuscolare, somma o massimo reclutamento dell'informazione neurologica delle fibre muscolari". Mentre l'eccitabilità, che è una delle principali caratteristiche del muscolo scheletrico, è "l'abilità di contrarre in risposta a segnali chimici ed elettrici". Se questi segnali sono lenti o disfunzionali, anche la risposta alla richiesta avverrà in modo lento e disfunzionale. Ecco perché è necessario saper riconoscere i segnali e un bravo trainer deve saper adattare il workout alla necessità di quel momento. ■

CLAUDIA FINK



Claudia Fink, D.O.M.P (Osteopata), Claudia lavora tra Milano e Toronto come terapeuta presso The Studio® e Corpus Sanus®. Dopo anni nel mondo dello sport, aerobica e Pilates, 2 figli e attività competitive, continua il suo agonismo nelle categorie masters e seniors di nuoto e sci nautico. Claudia ha enorme esperienza nel campo riabilitativo vissuto in prima persona. Licenziataria della Merrithew™ dal 2007 fondatrice della PILATES ITALIA®, Personal Trainer e Master Instructor Trainer per tutti i brands Merrithew™ (STOTT PILATES®, STOTT PILATES® Rehab, ZEN·GA®, Total Barre®, CORE®, Halo® Training) Master Instructor Trainer per Bosu®, Pink Program®, Pilates per la Sclerosi Multipla®, Body Strateg-Ex® e Smart Pilates Link™. Inizia a studiare Pilates negli anni 90, diventa formatrice per la Merrithew™/STOTT PILATES®, ambasciatrice del metodo, e presenter di fama internazionale. Oltre a formare

insegnanti in Pilates, Fitness e Anatomia, Claudia si impegna a gestire clinicamente infortuni lombari, del cingolo pelvico e scapolare combinando tecniche di Chinesiologia Applicata all'Osteopatia. Da molti anni una parte del lavoro di Claudia si è rivolto a migliorare la funzionalità delle persone affette da malattie neurologiche. Nonostante i suoi molteplici impegni, Claudia continua ad ispirare migliaia di studenti ed insegnanti formandoli ad essere pensatori critici e allenandoli in sicurezza, con adattamenti moderni rivisitati e corretti di tutto ciò che anche nel Fitness e nel Pilates può avere effetti negativi sul corpo. Il motto di Claudia: "È la continuità storica che mantiene le supposizioni, non la valutazione delle loro validità!" -Edward De Bono. Ecco perché evolversi ed uscire dai luoghi comuni fondati su inutili credenze è così importante!

> LA TUA FITNESS BOUTIQUE

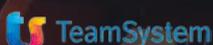
Scopri come aprire la tua fitness boutique o il tuo studio personal training con

500€ al mq

Ti mettiamo a disposizione la migliore qualità sul mercato attraverso collaborazioni con brand di alto livello.



ATTREZZATURA



GESTIONALE



FORMAZIONE
TECNICA



FORMAZIONE
COMMERCIALE

CONTATTACI ORA SU WHATSAPP!

> Per informazioni tecniche:

+ 39 3479602015

> Per informazioni commerciali:

+39 3487319337

LIBRA
FITNESS HOUSE



LIBRA FITNESS HOUSE

7 BUONI MOTIVI PER APRIRE UNA FITNESS BOUTIQUE NEL 2023

Aviare un'attività nel settore del fitness può essere un momento entusiasmante, ma allo stesso tempo scoraggiante, soprattutto se si tratta della tua prima attività imprenditoriale.

Trovare lo spazio, la posizione, redigere le pratiche amministrative e burocratiche, ma soprattutto trovare i clienti può essere paralizzante, capire da dove iniziare è già una grande impresa.

Per non parlare del tipo di palestra da scegliere: tradizionale su larga scala o una palestra boutique?

In questo articolo, cerchiamo di chiarire perché la palestra boutique è una valida alternativa se sei alla tua prima esperienza imprenditoriale o se vuoi trasformare il tuo attuale business nel mondo del fitness in qualcosa di personalizzato ed estremamente redditizio.

Ma prima...

Che cos'è una palestra in stile boutique?

Una palestra boutique è una palestra su scala ridotta (80-120 mq) che offre un'esperienza di fitness specializzata e altamente personalizzata.

Le palestre e gli studi boutique in genere sono focalizzate su un'unica modalità di allenamento e offrono ai propri clienti un'esperienza unica e personalizzata facendoli sentire parte di qualcosa. In pratica sono lo strumento ideale per creare community di fan che si radunano intorno ad un concetto di esclusività. Sebbene caratterizzate da piccole dimensioni, le migliori boutique gym sono piene di personalità e unicità. Consentono ai proprietari di scegliere gli stili di allenamento in base alla tipologia di clienti che vogliono attrarre.

Quindi non tutto per tutti, ma il meglio per pochi.

Ed è questo che consente di creare una community di clienti fidelizzata. Ciò che le palestre boutique mancano in dimensione lo compensano con il servizio clienti e un'esperienza unica e specializzata che dà agli stessi un senso di esclusività.

E allora **vediamo quali sono i 7 motivi per i quali la boutique gym è la scelta migliore.**

1) Ti consente di creare una community leale, fedele e alto spendente

Nessuna azienda, palestra o studio può prosperare senza una solida e fedele base di clienti costruita su una comunità di persone che la pensano allo stesso modo. Un ottimo esempio di questo è Cross Fit.

Entrando in una palestra di Cross Fit è evidente che c'è un chiaro senso di unità e appartenenza tra le persone che si allenano.

L'energia che si respira all'interno è il motivo per cui così tante persone adorano questa tipologia di allenamento, sono fedeli e continuano a frequentare nel tempo.

La tua palestra boutique ti consente di creare questa



percezione di unità ed esclusività per **far crescere la tua comunità.**

Sarai tu a decidere quali caratteristiche deve avere la tua comunità e chi potrà farne parte.

Puoi costruire quella comunità affiatata e leale che difficilmente puoi ottenere nelle palestre più grandi e senza focalizzazione.

Sono la tua focalizzazione e la tua differenziazione che ti consentono di staccare 30 abbonamenti da 1.000€ l'uno anziché 1.000 da 30€ (esempio indicativo) con un evidente aumento esponenziale dei margini di profitto.

2) Ti differenzi dalla concorrenza

Aprire e gestire la tua palestra boutique ti consente di fornire i servizi che desideri.

Quando crei una palestra boutique, puoi personalizzare il servizio che si adatta alle tue specializzazioni (fitness, yoga, pilates, boxe, ecc.), ai tuoi valori, alla tua personalità.

Questo ti consentirà di differenziarti dalle altre palestre rafforzando il tuo brand e facendoti conoscere all'interno delle comunità sportive.

L'apertura della tua palestra boutique ti dà la libertà di personalizzare il tuo servizio in linea con il tuo stile e i tuoi valori di riferimento per far vivere un'esperienza unica ai tuoi clienti, creando quel senso di appartenenza tra simili, che aiuterà a sviluppare quel senso di comunità.

3) Esprimi la tua personalità

Lo stile della tua palestra è un modo potente per trasmettere la tua personalità, il tuo servizio e consolidare ancora una volta il tuo marchio.

Credo che sia qui che brillano le palestre boutique, poiché come proprietario hai il potere di applicare il tuo stile unico. Dal **layout**, alle **attrezzature**, all'**arredamento**, ai particolari

a prima vista irrilevanti come l'accoglienza, la **flessibilità negli orari**, i **gadget**, la **pulizia** o la **profumazione**.

Tutto crea quell'esperienza personalizzata che dimostra al tuo cliente esistente e nuovo, chi sei, perché fai quello che fai e perché tu sei la persona giusta per realizzare il suo desiderio di rimettersi in forma, stare meglio con sé stesso ed essere desiderato.

La personalizzazione dello stile è lo strumento che ti permette di comunicare per attrarre solo i clienti che desideri.

4) Riduci i costi dell'attrezzatura

Il vantaggio di una palestra boutique è che non è necessario avere tutto ciò che ha una palestra su larga scala.

Una volta che hai deciso su quale target di clienti vuoi focalizzarti avrai bisogno solo di ciò che ti serve per servirli. Anche se gli spazi delle fitness boutique sono ridotti, c'è comunque tutto il necessario per offrire un servizio esclusivo.

5) Semplifichi la scelta della location

Se ti dicessi che la posizione non è importante quando devi aprire una fitness boutique, mi crederesti?

Negli ultimi anni le palestre boutique e le piccole palestre sono aumentate notevolmente poiché i professionisti del fitness hanno deciso di lasciare i grandi spazi della palestra tradizionale, per possedere e gestire i propri centri fitness. Molte funzionano pur essendo posizionate in luoghi remoti, vicoli, strade senza parcheggio.

La posizione non è l'unica cosa che le persone cercano quando gestisci un'attività.

Cercano il luogo adatto a loro, quello che corrisponde ai loro valori e al loro stile di allenamento.

Non saranno i 15 chilometri di distanza dalla città che impediranno ai clienti in target di raggiungerti.

Chi cerca l'esclusività è disposto a fare il necessario per averla.

Anche se ti manca la posizione ideale, magari in centro città, puoi compensarla con personalizzazione e cura del servizio offrendo un'esperienza unica ai tuoi clienti.

6) Ti permette una facile gestione dei flussi di cassa

Una delle parti migliori della gestione del tuo studio boutique è che puoi permetterti il lusso di programmare con calma in base ai tuoi tempi e al tuo budget iniziale.

Molte attività, che sembrano a prima vista redditizie, chiudono per lo scarso flusso di cassa.

Le grandi palestre raramente hanno lo stesso numero di clienti - e quindi di incassi - ogni mese.

Il che, se non gestito in modo corretto e programmato, può causare molta pressione e stress finanziario.

Tuttavia quando si tratta di boutique gym, anche se non sei immune ai problemi di flusso di cassa, sei in grado di prevederli e gestirli meglio.

Man mano che aumenterai gradualmente i tuoi clienti e, quindi, le tue risorse, proseguirai nella crescita graduale.

Iniziando in piccolo, sei in grado di tenere traccia dei tuoi costi mensili e puoi capire come procedere per mantenere il tuo flusso di cassa costante.

7) Puoi programmare lo sviluppo e la crescita del tuo business

Il vantaggio di aprire una palestra o uno studio boutique è che puoi iniziare in piccolo e poi continuare a costruire.

Le palestre più grandi, fin dall'inizio - e magari ancora con pochi clienti - hanno arredamenti, macchine e attrezzature fantastiche.

Tuttavia, ciò che non vediamo, è la montagna di debiti sulla quale si poggiano.

Ora, questo non vuol dire che l'apertura di palestre più grandi non possa essere redditizia.

Tuttavia, quando inizi, una palestra boutique su piccola scala richiede meno investimenti.

Anche se non tutte le fasi di crescita sono esenti da rischi, aprire e gestire una boutique gym ti dà la libertà di scegliere come e quando espanderti mantenendo la tua personalità e i tuoi valori.

Quindi rappresenta un'opportunità che la palestra tradizionale e generalista non offre.

La possibilità di applicare il tuo stile, la tua personalità, il tuo brand, è ciò che ti serve per iniziare ed espanderti con gradualità senza le preoccupazioni e i dubbi che affliggono la maggior parte degli imprenditori.

Con così tanti aspetti positivi nell'aprire e gestire una palestra boutique, stai pensando di aprirne una nel 2023?

Libra Fitness House è ciò che fa per te

Ho sempre desiderato come personal trainer un ambiente dove potermi allenare e allo stesso tempo condividere la mia passione.

E alla fine me lo sono creato. **Libra Fitness House è la mia fitness boutique focalizzata e specializzata nel natural body building.**

E ora anche tu puoi approfittare della mia esperienza per aprire la tua fitness boutique chiavi in mano.

Il mio team ti guiderà nella creazione di un business testato e messo alla prova nel tempo.

Metodo, attrezzatura, ambiente, formazione.

Un'organizzazione studiata nei minimi particolari.

E la firma ce la metti tu, perché la tua **Libra Fitness House** avrà proprio il tuo nome e potrai personalizzarla con l'aiuto dei nostri esperti.

Verrai seguito passo passo in ogni attività di marketing online e offline per fidelizzare i tuoi clienti e acquisirne di nuovi costantemente.

Grazie al welcome kit, all'immagine coordinata e alla comunicazione personalizzata darai vita al tuo business ricorrente.

Potrai gestire la tua boutique gym senza ansia da "rinnovo abbonamento".

Solo certezze per costruire la palestra dei tuoi sogni.

Xeniasoft

ALLA RIMINIWELLNESS 2023 DAL 1 AL 4 GIUGNO

XeniaSoft
Soluzioni Informatiche

TECH
for
GYM

WWW.XENIASOFT.IT

RIMINIWELLNESS
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW

1-4 GIUGNO 2023

Ti aspettiamo al
PADIGLIONE B2
STAND 068

Rimini Expo Center / Ingresso SUD

MAXI SCONTI
PER ACQUISTI IN FIERA!

Torna l'evento dedicato al fitness

La fiera internazionale del fitness ritorna anche quest'anno per presentare le ultime tendenze del settore con un fitto programma riservato a chi ama lo sport e ne fa uno strumento per stare in forma coniugando salute e benessere.

L'edizione 2023 della **RiminiWellness** promette quattro giorni di full immersion nel mondo sportivo, tra eventi, esibizioni, competizioni e iniziative sia dentro sia fuori dal salone fieristico. E naturalmente dedica ampio spazio alle aziende che vogliono esporre i loro prodotti, farsi conoscere e offrire i loro servizi sempre più tecnologici e innovativi.

Xeniasoft sarà presente con tutte le sue novità

Tra gli espositori ritroviamo un'azienda che riconferma la sua presenza nella manifestazione e che abbiamo già avuto modo di conoscere e apprezzare da vicino nelle edizioni precedenti. Parliamo di Xeniasoft, **l'azienda siciliana che da oltre un decennio fornisce soluzioni innovative**, sia software che hardware, per digitalizzare il mondo sportivo. Agli strumenti già consolidati che da tempo i personal trainer e i centri sportivi utilizzano durante lo svolgimento delle loro attività, si aggiungono una serie di novità che saranno presentate alla **RiminiWellness 2023**.

Nello stand dedicato, infatti, sarà possibile conoscere i **nuovi prodotti in anteprima** e chiedere informazioni dettagliate circa la loro funzionalità e la loro fruibilità.

Un'occasione imperdibile per entrare in contatto con l'azienda e migliorare l'esperienza sportiva con i nuovi strumenti all'avanguardia che permettono di essere sempre un passo in avanti in direzione dello Sport Tech.

Punti di forza di un'azienda leader nel settore fitness

Tecnologia e design sono la risposta di **Xeniasoft** alle esigenze legate all'universo fitness, in continua evoluzione e in cerca di soluzioni immediate sempre più proiettate nel futuro. Questa consapevolezza ha permesso di **accelerare il processo di digitalizzazione con l'introduzione di software** e prodotti che rappresentano una garanzia nel settore. I punti di forza che Xeniasoft riporta con orgoglio alla fiera di Rimini sono *Club Manager*, *Training Program Pro* con l'innovativo *Kiosk Totem* e *My Smart Club*.

TRAINING PROGRAM PRO
KIOSK

L'ASSISTENTE TOUCH
PER PALESTRE E CENTRI SPORTIVI

DISPLAY 32"/65"
ORIZZ. e VERT.

TOUCH SCREEN
10 PUNTI

SISTEMA OPERATIVO
ANDROID

4K &
1080P FULL HD

COMPATIBILE CON
DISPOSITIVI RFID

1. CLUB MANAGER

Il software che unisce flessibilità e innovazione, facilitando la **gestione di soci, abbonamenti e corsi**, ottimizzando i tempi e monitorando gli accessi con più semplicità. Riservato ai **centri sportivi e wellness**, *Club Manager* offre in pochi click un **gestionale completo, sicuro e senza limiti**, in grado di adattarsi alle singole esigenze e ai cambiamenti, con la possibilità di introdurre all'occorrenza nuove funzionalità.

2. MY SMART CLUB

App mobile dedicata ai soci che possono **prenotare sessioni di allenamento e video corsi in assoluta autonomia**. Integrata perfettamente nel gestionale Club Manager, *My Smart Club* è immediata e semplice da usare per tutti, con funzionalità che spaziano dalla semplice prenotazione al rinnovo dell'abbonamento. E per un controllo sempre più smart esiste anche la soluzione mobile per lo staff: *My Smart Staff* **gestisce e monitora le presenze** e assegna con facilità gli istruttori a ogni singolo corso.

3. TRAINING PROGRAM PRO

Software in cloud **dedicato agli istruttori e ai personal trainer** per creare le schede di allenamento, *monitorare* i progressi, *analizzare* i report delle performance e utilizzare i risultati per adeguare ogni esercizio al singolo atleta, per un allenamento sempre su misura.

Comprende un **archivio gratuito** con più di 500 video con esercizi in 3D, il calendario per pianificare le attività e la possibilità di inviare notifiche ai soci per una comunicazione sempre immediata. **L'app mobile Training Program Pro**, graficamente personalizzabile, integra il gestionale con un servizio riservato a chi si allena, per *gestire le sessioni di allenamento*, le misurazioni e le statistiche e per rimanere sempre connessi in ogni momento con il proprio istruttore.

4. KIOSK TOTEM TRAINING PROGRAM PRO MULTIMEDIALE TOUCH SCREEN

Tra i dispositivi desk realizzati da Xeniasoft, il Kiosk di Training Program PRO è la soluzione tecnologica in linea con l'esigenza di **incrementare l'autonomia dei soci e alleggerire la mole di lavoro degli istruttori**. Si tratta di uno strumento *self-service* che serve a consultare le schede di allenamento e le proprie informazioni personali in qualunque momento, accedendo all'area riservata anche in mancanza di personale disponibile. Multimediale, elegante e touch screen, per un'esperienza *dinamica e interattiva* e addirittura personalizzabile.

Le novità in anteprima a Rimini

Per la seconda edizione post pandemia della RiminiWellness, Xeniasoft ha in serbo anche **tante novità e nuovi prodotti** per le palestre e i centri sportivi. I nuovi servizi comprendono **dispositivi** sempre più tecnologici e funzionali, ma **anche soluzioni marketing** per raggiungere più clienti in modo automatizzato. Nello specifico, in visita allo stand Xeniasoft sarà possibile scoprire il **TornelloXST-01** e i **nuovi moduli Club Manager**.



1. TORNELLO XST-01

Novità assoluta in casa Xeniasoft, il Tornello tripode a box XST-01 con lettori Rfid integrati ha un design elegante ma è ricco di funzionalità. Dal lettore di gadgets di prossimità ai bracci "antipanico", **garantisce un servizio sicuro e intuitivo**. Il tornello, dotato di indicatore di direzione a LED e di chiave di sblocco meccanico, fornisce ai centri sportivi uno strumento tecnologico indispensabile e di facile installazione.

2. NUOVI MODULI CLUB MANAGER: AUTOMAZIONE E STATISTICHE

Il software Club Manager si arricchisce di ben due nuovi moduli a disposizione della struttura ricettiva. Il **Modulo Automazione** è in linea con le nuove esigenze di marketing, che trovano una soluzione smart per supportare i processi di invio automatico di email ed sms, schedulando ogni comunicazione. Inoltre, il modulo è stato ideato anche per facilitare il controllo di gestione tramite una più immediata visualizzazione dei dati. Il **Modulo Statistiche**, invece, è una vera e propria dashboard ideale sia per monitorare le performance del centro sportivo e dei suoi collaboratori, sia per analizzare il fatturato e il venduto attraverso opportune statistiche.

RiminiWellness 2023: l'occasione per conoscere da vicino il mondo Xeniasoft

Dal 1 al 4 giugno 2023 Rimini sarà protagonista di una serie di eventi che ruotano intorno al mondo del fitness.

Xeniasoft sarà presente con il suo staff per rispondere alle domande, presentare i nuovi prodotti e far conoscere da vicino la propria realtà, nell'ottica di offrire un servizio sempre più aggiornato, basato su esigenze concrete e sulla voglia di portare l'innovazione in un settore in continua espansione.

Troverete i professionisti del team Xeniasoft presso il **Padiglione B2, allo Stand n. 068**.



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

4 ERRORI DA EVITARE QUANDO SI PARLA DI PREZZO



IL CORRETTO
POSIZIONA-
MENTO E
UNA POLITICA
SARTORIALE
DIVENTANO

VINCENTI

La scelta del prezzo degli abbonamenti e la presentazione ai potenziali clienti, è da sempre uno degli argomenti più delicati e controversi nel settore fitness. Scegliere il corretto posizionamento di prezzo è una condizione necessaria ma non sufficiente ad assicurare un soddisfacente risultato in termini di vendite. Occorre anche conoscere e applicare tecniche specifiche per presentarlo in maniera efficace ed evitare pericolosi errori che possono causare una mancata vendita.

Errore n°1 Pregiudizi su quanto il cliente è disposto a pagare

Spesso titolari e venditori hanno pregiudizi sul fatto che le persone siano interessate solo al prezzo quando si tratta di acquistare un abbonamento in palestra.

Oppure che il prezzo del servizio proposto sia eccessivo solo perché loro stessi non lo avrebbero comprato.

Questa mentalità purtroppo rappresenta il principale freno alle vendite e l'inizio di una spirale che inevitabilmente porta al ribasso



dei prezzi e al proliferare di sconti e promozioni.

Nella realtà invece il prezzo non è quasi mai il criterio principale di scelta di una palestra così come di qualsiasi altro servizio o bene.

Lo diventa quando si deve scegliere tra due o più opzioni che apparentemente sembrano uguali. E purtroppo questa è la situazione in cui si ritrovano oggi tantissime palestre.

Saper differenziare il proprio servizio in maniera netta rispetto ai competitor e utilizzare il marketing e la comunicazione per porre l'accento sugli elementi distintivi della propria palestra, diventa l'unica soluzione possibile per superare questo problema e alzare il valore percepito del proprio servizio.

Errore n°2 Presentare il listino facendo scegliere il cliente

Esporre l'intero listino o scrivere le varie opzioni su un foglio al termine

di una consulenza di vendita lasciando scegliere il cliente è un grave errore almeno per due motivi.

Il primo è che senza una presentazione efficace, il proprio listino venga utilizzato dal cliente come un semplice preventivo, utile per confrontare le proposte delle altre palestre della zona quasi esclusivamente in base al prezzo.

Il secondo motivo è che i listini delle palestre sono complessi e spesso lo diventano ancora di più se contornati da termini tecnici tipici del nostro settore.

A parte la durata si possono prevedere abbonamenti diversi in base al numero o al tipo di attività svolte, alla frequenza o ai servizi inclusi.

Questo genera confusione e quando una persona è confusa tenderà sempre a non scegliere per non rischiare di sbagliare!

Anziché elencare tutte le opzioni, il consulente dovrebbe prima capire attraverso delle domande i risultati che la persona

Vieni a conoscerci alla
RIMINIWELLNESS
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW

dal 1 al 4 GIUGNO 2023

PADIGLIONE B2
STAND 068

Rimini Expo Center / Ingresso SUD

DIGITALIZZA INSIEME A NOI IL TUO CENTRO SPORTIVO

MAXI SCONTI
PER CHI ACQUISTA IN FIERA!



**COSA TROVERAI presso
il NOSTRO STAND:**

CLUB MANAGER

Gestionale modulare per Palestre & Centri Sportivi

MY SMART CLUB & MY SMART STAFF

App mobile per servizi di prenotazione corsi e ingressi, acquisto abbonamenti e invio comunicazioni

DISPOSITIVI DI CONTROLLO ACCESSI

Tornelli, lettori e gadget di prossimità

TRAINING PROGRAM PRO

Software in cloud con App e Kiosk per creazione e monitoraggio di allenamenti personalizzati

PER INFO & CONTATTI:

Telefono: +39 095 393 205

E-mail: info@xeniasoft.it - Sito Web: www.xeniasoft.it

XENIASOFT SRL



vorrebbe ottenere, le eventuali problematiche fisiche da tenere in considerazione, le sue preferenze e gusti di allenamento (in gruppo, singolarmente, con l'assistenza di un personal trainer) e le sue disponibilità orarie. Solo dopo aver raccolto queste informazioni, potrà **costruire un'offerta unica e personalizzata** che rispecchia al meglio le esigenze della persona e che insieme alla presentazione degli elementi differenzianti del proprio centro, eviterà di generare confusione e darà al potenziale cliente tutte le informazioni necessarie per decidere al di là del prezzo.

Errore n°3 Non avere una formula premium price nel listino

L'opzione premium price è una formula di abbonamento che prevede, a fronte di un prezzo più elevato, dei **servizi aggiuntivi o caratteristiche esclusive** rispetto all'abbonamento standard. Con un po' di fantasia si possono costruire decine di opzioni diverse. Non presentarlo è un errore perché tra il 5 e il 20% delle persone acquistano automaticamente la soluzione che costa di più tra le varie proposte.

È proprio una modalità di acquisto che ha a che fare con il carattere e gli stimoli a cui sono sottoposte alcune persone. Proporre un'opzione premium **permetterà di ottenere aumenti negli incassi a parità di performance di vendita**, andando a soddisfare le esigenze della clientela più predisposta a spendere.

Errore n°4 Non utilizzare un metodo efficace per presentare il prezzo

Una presentazione improvvisata, poco professionale, titubante o confusa, rischia di mandare all'aria anche la migliore consulenza di vendita.

Ecco perché qualsiasi titolare dovrebbe sempre allenare i propri consulenti ad **adottare un vero e proprio rituale nella presentazione** dei propri abbonamenti.

Dopo aver raccolto tutte le informazioni importanti sul cliente, obiettivi, motivazioni e preferenze di allenamento, ecco come potrebbe essere effettuata una proposta di abbonamento.

“Signor Rossi, in base a quello che ci siamo detti riguardo ai suoi

obiettivi e alle sue preferenze, la formula più adatta per lei è il nostro abbonamento Start Up che include ... (elencare tutte le caratteristiche e vantaggi dell'abbonamento).

Il valore mensile di questo abbonamento è di 80€. Io mi sento di consigliarle di cominciare con un programma di allenamento di breve periodo della durata di 12 mesi, il tempo minimo necessario per farle raggiungere i risultati che desidera e abituarla a mantenerli nel tempo.

Il valore del suo abbonamento sarebbe di $80€ \times 12 = 960€$, ma poiché ci sta dando fiducia, vogliamo favorirla offrendole lo stesso abbonamento a soli 600€ (prezzo dell'annuale) che equivalgono a una media di soli 50€ mensili. Così facendo riesce a risparmiare ben 360€.

Vuole approfittare di questa opportunità e iniziare subito o ha qualche dubbio?”

La durata e la formula di abbonamento proposte ovviamente devono essere tarate in base alla persona che si ha davanti e a come si è svolta la consulenza. A volte, infatti, per persone più indecise o titubanti, è preferibile proporre in prima battuta e con lo stesso sistema, abbonamenti di durata inferiore.

Quando la persona accetta, andrà proposta la formula premium: *“Signor Rossi, oltre alla versione Base del nostro abbonamento Start Up, vorrei anche proporle l'offerta sulla nostra versione premium che in più prevede... (elencare tutti i servizi e vantaggi aggiuntivi) e che costa solo 120€ al mese anziché 150€.*

Con quale delle due versioni preferisce iniziare?” ■

Marco Ascenzo

Formatore e responsabile marketing e vendite delle palestre Vitality, ideatore di "Fitness Different" ha scritto i libri "I segreti del marketing on line per mettere il turbo agli incassi della tua palestra" e "Da domani cambio palestra!" www.fitnessdifferent.it



INSISTERE
PERSISTERE
E MAI
DESISTERE



Jalea San Vito © T. (PN)

FITNESS®
STUDIO.it

di Tony Fumagalli

FORNITURA DI
ATTREZZATURE
SPORTIVE DA NOI
RICONDIZIONATE

TECHNOGYM

FITNESS STUDIO SRL

Via Casabianca, 5
33078 San Vito al Tagliamento (PN) Italia
Cell. 338 6525777 | Tel +39 0434 857012

www.fitnessstudio.it

Cofidis

IL PARTNER IDEALE PER SOSTENERE LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



**CARTA,
CONTANTI O
PAGODIL?**

Negli ultimi anni è sicuramente nata una nuova consapevolezza: il **wellness** – e quindi il benessere a 360 gradi che comprende la salute, la forma fisica, la nutrizione e l'aspetto fisico – è diventato un elemento fondamentale nella vita delle persone; a sostenerlo è l'81% dei consumatori. Questo mercato, secondo una ricerca di *McKinsey*, ha raggiunto nel 2022 1,5 trilioni di dollari a livello globale e si stima continuerà ad aumentare del 5-10% ogni anno.

Cofidis Italia, da sempre attenta ai nuovi trend e con uno sguardo costante verso il futuro, ha compreso fin da subito le tendenze e il potenziale del settore del fitness e ha messo a disposizione dei propri Partner strumenti davvero efficaci ed innovativi, per supportarli in una crescita del business costante e veloce.

PagoDIL by Cofidis rappresenta proprio la sintesi perfetta di questo. È, infatti, lo strumento di dilazione di pagamento, ideato da Cofidis, che ha rivoluzionato il mondo dei pagamenti e che da oltre dieci anni viene utilizzato da alcuni dei player più rilevanti nel mercato del fitness. Grazie a questo innovativo strumento, Cofidis riesce ad offrire a tutti i propri partner l'**affidabilità** e l'**esperienza** che solo una realtà solida - principale player nel settore del credito al consumo - può avere.

Le caratteristiche di questo servizio, **rapidità, sicurezza e innovazione**, lo rendono un unicum rispetto all'offerta dei competitor. **PagoDIL by Cofidis** offre, infatti, una soluzione di pagamento che permette di rendere il momento dell'acquisto un'esperienza davvero smart, immediata e senza alcun rischio per i consumatori. Ai clienti, infatti,

viene data la possibilità di portare a termine i propri acquisti scegliendo una tipologia di dilazione tailor-made, grazie a importi rateizzabili fino a 3.500€ in 12 mesi, senza giustificativo di reddito e senza costi aggiuntivi, con un effetto importante sul loro potere di acquisto che - in questo modo - aumenta sensibilmente. Ma i vantaggi sono molti anche per i Partner convenzionati, che proprio grazie al servizio, possono incassare subito l'importo, migliorando la gestione del cash flow del proprio centro, avviare la richiesta di dilazione in modo semplice, veloce e totalmente digitale grazie allo **SmartPOS**. Questo strumento è dotato di sistema Android, che permette di utilizzarlo come se fosse uno smartphone, semplicemente collegandolo alla rete WiFi e di fotocamera integrata, per acquisire i documenti dei clienti eliminando burocrazia e consumo o archiviazione di carta. Lo SmartPOS, grazie ad una nuova evolutiva che integra il servizio Acquiring, permette di accettare tutte le altre transazioni elettroniche, evitando di avere più dispositivi per i pagamenti e contenendo i costi di esercizio.

Un elemento distintivo nell'offerta di Cofidis ai propri Partner, grazie all'**esperienza di acquisto unica e veloce** che si conclude in soli 3 minuti.

PagoDIL, inoltre, consente il pieno rispetto della privacy del consumatore. Secondo Cofidis, infatti, **sicurezza e trasparenza** sono due valori imprescindibili, da tenere sempre in considerazione nell'implementazione di nuovi servizi. Per questo, durante il pagamento non vi è accesso ad alcun dato personale del conto corrente dell'acquirente, ma viene registrato esclusivamente il codice IBAN necessario per l'addebito delle rate senza intaccarne il plafond mensile. Allo stesso modo l'esercente per acquisire l'anagrafica del cliente, dovrà solo inserire la tessera sanitaria all'interno del **SmartPOS** e fotografare il documento di identità. In pochi minuti e semplici passaggi, sia l'operazione di acquisto che quella di dilazione si concludono con successo.

PagoDIL by Cofidis, proprio grazie alle sue innovative caratteristiche sta riscuotendo da anni un vero e proprio successo sul mercato; sono circa **70 i nuovi Partner** che hanno deciso di attivare questo servizio e le transazioni sono in continua crescita, a riprova di come il servizio



offerto sia veramente efficiente, di alto livello e continui a rappresentare un'opportunità, oltre che una soluzione vantaggiosa per tutti i Partner convenzionati.

Consapevoli che per essere davvero efficaci sul mercato è necessario innovare sempre, **Cofidis** continua ad investire nella ricerca, per offrire ai propri Partner servizi che consentano di **aumentare conversion rate e ticket medio di vendita**, apportando un concreto aiuto alla realizzazione dei loro business e, per i loro clienti, servizi che garantiscano una **custode experience d'eccellenza**. Cofidis, in particolare, offre soluzioni di pagamenti dilazionati anche per le transazioni online e in completa mobilità, come **PagoDIL e-commerce**, che ha rivoluzionato l'esperienza d'acquisto per lo shopping online. Attraverso l'installazione facile e veloce di un plug-in sul sito, **PagoDIL e-commerce** abbatte le barriere del check-out e agevola la finalizzazione dell'acquisto riducendo l'abbandono del carrello, garantendo così l'aumento del tasso di conversione e del valore medio di acquisto.

PagoDIL By Cofidis, sia nella sua versione fisica sia in quella digitale, rappresenta sicuramente la massima espressione della continua ricerca e attenzione che Cofidis ripone nel proprio lavoro. L'azienda, infatti, vuole continuare a reinventare il momento di acquisto sia nel punto vendita che online, con un modello di business davvero sostenibile, innovativo e rivolto a qualsiasi generazione.

Oggi più che mai per consolidare e incrementare qualsiasi business non è più possibile prescindere da un'**offerta di pagamento digitale, innovativa e multicanale** e Cofidis rappresenta il Partner perfetto per assecondare questa richiesta del mercato.



www.pagodil.it/business/store

METODO E ANALISI

DELLA PRODUTTIVITÀ IN SALA FITNESS



**IL CONTROLLO
DI GESTIONE
IN PALESTRA
È IMPORTANTE
ANCHE PER**

**LA SALA FITNESS PER
ADOTTARE UN PRECISO
METODO DI LAVORO
E MIGLIORARLO NEL
TEMPO GRAZIE AD
UN MONITORAGGIO
COSTANTE**



Purtroppo, in fase di vendita, gli addetti tendono a creare delle aspettative di servizio oggettivamente difficili da rispettare al 100%, promettendo un livello di assistenza difficile da realizzare.

Evitare l'assistenza a vista

In moltissimi casi l'assistenza in sala fitness viene fatta a "vista" e rischia di concentrarsi troppo sulle persone più conosciute, simpatiche ed esigenti lasciando troppo spazio all'improvvisazione.

Il trainer si trova quindi a "girare" per la sala con l'intento positivo di fare del proprio meglio e soddisfare tutte le richieste ma senza un metodo che dia maggiori risultati sia in termini di fidelizzazione sia di sostenibilità economica.

La regola dell'80/20

Rischia di avverarsi al 100% nell'operatività in sala fitness con i trainer che dedicano l'80% di tempo ed energie solamente al 20% dei clienti frequentanti e auto motivati.

Avere un metodo di lavoro

È fondamentale avere un metodo di lavoro ben codificato, coerente con i prezzi di servizio proposti e costantemente monitorato, per raggiungere maggiori risultati in termini di attrattiva, fidelizzazione e marginalità.

Le procedure in sala fitness possono prevedere un mix di incontri strutturati inclusi nell'abbonamento acquistato ed altri servizi (personal training, nutrizionista ecc...) a pagamento con cui fare cross selling. Ogni trainer deve avere ben chiari i suoi compiti, gli obiettivi da perseguire e specifici KPI al pari di chi si occupa delle vendite.

Rilevare le presenze in sala

Un primo dato utile da rilevare è il numero di presenze in sala a ogni ora (o mezz'ora) attraverso l'uso di tecnologie o anche semplicemente in modo manuale riportandolo poi in un foglio di calcolo insieme ad altri indicatori.

Questo dato è utile per:

- ottimizzare le risorse umane a disposizione;

- valutare la preferenza dei clienti;
- valutare se gli investimenti effettuati (attrezzature) sono sufficienti;
- valutare se la produttività del trainer è adeguata.

Il mansionario del trainer

Ad un trainer di sala fitness dovrebbero essere ben chiare almeno queste attività:

- accoglienza dei nuovi clienti per l'ascolto e l'attribuzione di un programma personale (scheda + corsi consigliati);
- assistenza post iscrizione dei clienti che ha accolto;
- recupero dei clienti non frequentanti per aiutarli a riprendere l'attività interrotta, spesso per mancanza di motivazione e/o risultati raggiunti;
- vendita di servizi extra come il personal training.

Indicatori di produttività

In ciascuna di queste aree è quindi possibile ricavare degli indicatori di produttività (KPI).

RIVOLUZIONE CARICO LIBERO IFP LINE

Miglior Successo FIBO 2023

NEW



IFP1103 **STANDING
LATERAL RAISE**



IFP1613 **VERTICAL
LEG PRESS**



IFP1711 **HACK
SQUAT / LEG PRESS**

Professionale. Salva spazio. Conveniente.
contattaci al 3456481270

@IMPULSEBYFITGYM - IMPULSEFITNESSITALIA.IT | CERTIFICAZIONI: ISO9001:2000 - ISO9014 - ISO14001 - ISO10015 E OHSAS1800



La tecnologia e lo sviluppo di appositi software e device hanno dato vita a sistemi che possono facilitare e digitalizzare molto il lavoro del trainer e l'analisi della produttività attraverso i seguenti parametri:

- **Numero nuovi clienti accolti:** è il numero di persone accolte in sala fitness per la prima volta. Anche se c'è una preferenza a frequentare i corsi di gruppo, è una buona regola fissare un 1° appuntamento con un trainer di sala per avere un riferimento tecnico nel tempo. Se il metodo di lavoro prevede, ad esempio, 2/3 incontri iniziali, è bene poterli differenziare in un apposito report in modo da verificare la % di attuazione del metodo, le capacità organizzative del trainer e l'apprezzamento del metodo stesso.

- **Numero nuovi ospiti accolti:** molte palestre, in modo più o meno strutturato e strategico, offrono la possibilità di frequentare gratuitamente per uno o più giorni. La gestione degli ospiti è una procedura che deve essere curata nel modo più scrupoloso possibile affinché ci sia la più alta % di iscrizioni grazie anche alla collaborazione e scambio di informazioni con il reparto commerciale.

- **Numero cambi programma:** è un indice quantitativo che ci dà una misura dell'efficacia nel portare avanti il programma di assistenza dichiarato al momento della vendita, nel caso sia compreso nell'abbonamento.

- **Numero di interventi tecnico/relazionali:** oltre ai consigli tecnici un bravo trainer deve essere anche un ottimo coach e valutare costantemente la motivazione dei clienti, indagando su necessità e difficoltà anche per dare alla direzione importanti informazioni qualitative sul servizio a 360°.

- **Numero di telefonate ai non frequentanti:** questa è un'attività a cui i trainer faticano a dare la giusta importanza non dando sufficiente valore alla relazione tra l'indice di frequenza e il tasso di fidelizzazione.

- **Numero di riattivazioni:** sono gli appuntamenti fatti effettivamente con i non frequentanti, da misurare e mettere in relazione al n° di telefonate fatte.

- **Numero sedute di personal training:** il persona trainer spesso è un servizio poco "venduto", proprio perché non c'è un metodo preciso ed un'adeguata formazione commerciale dei trainer.

È un dato fondamentale sia per incrementare i ricavi aziendali che per motivare e fidelizzare i trainer stessi con maggiori guadagni e più consapevolezza del ruolo professionale ricoperto.

Da tutti questi dati, riportati su appositi gestionali e/o fogli di calcolo, è possibile ricavare molti indici numerici da monitorare costantemente su base giornaliera, settimanale e mensile, permettono alla direzione di prendere le migliori decisioni che riguardano, il marketing, le vendite, il metodo tecnico, la fidelizzazione, le capacità tecniche e commerciali dei trainer e il potenziale economico della vendita di altri servizi, oltre all'abbonamento.

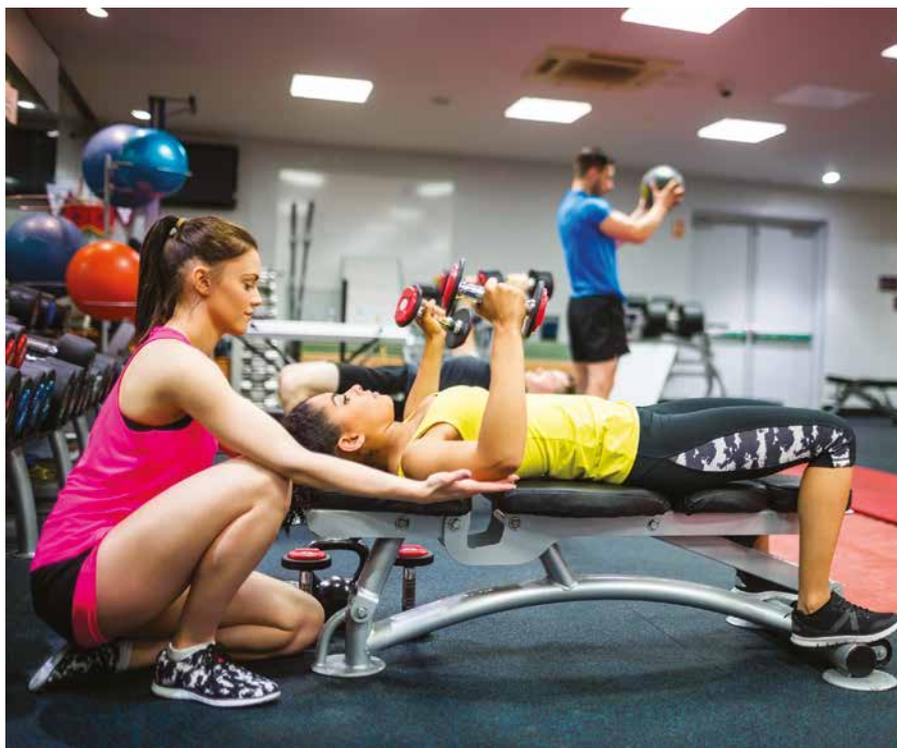
Il valore delle informazioni

Grazie alle informazioni raccolte e opportunamente strutturate, si possono ricavare indici come:

- il numero di contatti medi orari totali;
- la % di clienti che desiderano un programma personalizzato;
- la % dei clienti che frequentano solo corsi di gruppo;
- la % di attuazione dell'iter tecnico;
- la % di ospiti accolti e quelli iscritti;
- la % dei non frequentanti riattivati;
- il numero di sedute personal in assoluto ed in relazione ai clienti seguiti.

Il controllo di gestione riguarda quindi anche l'operatività dei trainer di sala fitness sia dal punto di vista tecnico che relazionale.

Attraverso il loro prezioso lavoro la raccolta dei dati e l'analisi la direzione può adattare e migliorare tutte le strategie con l'obiettivo di perseguire un risultato economico positivo e sostenibile ottimizzando tutte le risorse a disposizione. ■



Patrizio Viani

Consulente aziendale con oltre 25 anni di esperienza nel settore del fitness. Cofondatore della Business Unit Strategy4Fitness by AKSILIA Srl (consulenza fiscale e gestionale per centri fitness) autore di "Tutti i numeri del Fitness".
p.viani@aksilia.com

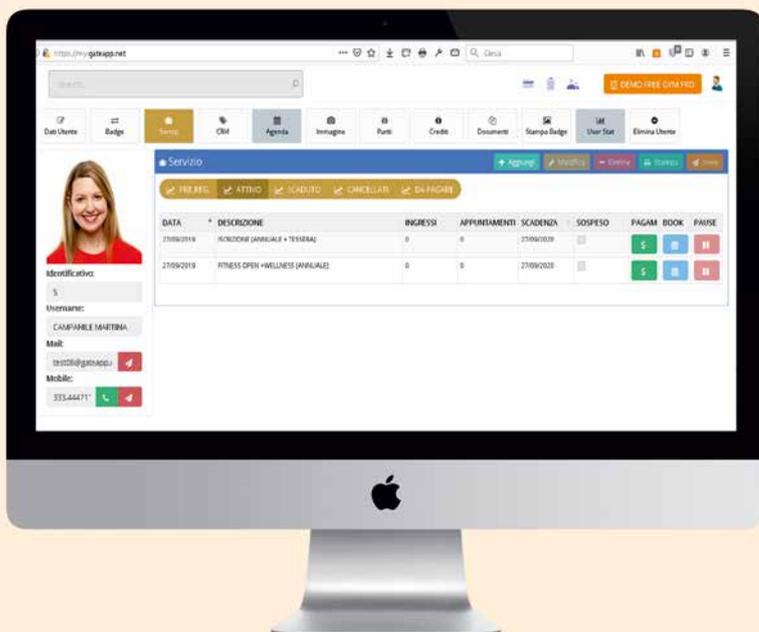


GateApp
www.gateapp.net



MADE IN ITALY

SOFTWARE GESTIONALE CLOUD PER PALESTRE, PISCINE E CENTRI FITNESS MODERNO, SEMPLICE ED AVANZATO



MORE INFO

**INQUADRA IL QR CODE E VERIFICA
TUTTE LE CARATTERISTICHE DEL
GESTIONALE OPPURE VISITA IL
SITO www.GateApp.net
E ATTIVA LA DEMO GRATUITA !**

**GESTIONALE UTENTI
E CONTROLLO ACCESSI**

**GENERAZIONE DOCUMENTI,
FIRMA DIGITALE E ALLEGATI**

**NOTIFICHE AUTOMATICHE E
MESSAGGI WA - EMAIL - SMS - PUSH**

**PLANNING PRENOTAZIONI
BOOKING DA APP & WEB**

**PIANO VASCA AVANZATO
E REPORT ORE DI PRESENZA**

**PAGAMENTI CON CARTA DI
CREDITO, SINGOLI E RICORRENTI**

**ACQUISTI ONLINE DI
PRODOTTI E SERVIZI**

**SOLUZIONE TRAINING
PER ISTRUTTORI E UTENTI**

NEW!

**APPLICAZIONE MOBILE
PER UTENTI E MANAGER**

**NON SAREMO PRESENTI AL RIMINI-WELLNESS,
MA TI ABBIAMO RISERVATO UNA SUPER PROMOZIONE:
ATTIVA OGGI GATEAPP ED AVRAI GRATIS SINO AL 30.09 !**

**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.**



Via Mario Idiomi 10/o
20057 ASSAGO (MI)
Tel. +39.02.457.138.58

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

I SISTEMI DI PAGAMENTO CHE PIACCIONO AL CROCO BRAIN

LE CONFERME DEL
NEUROMARKETING SUI
PAGAMENTI
RATEIZZATI



Con il termine *neuroscienze* si intende un insieme di discipline che comprendono, tra l'altro, la ricerca biomedica, la neurofisiologia, la biochimica e biologia molecolare, le tecniche di neuroradiologia ed hanno a oggetto lo studio delle modalità di funzionamento del cervello umano e del sistema nervoso.

Ambiti relativamente nuovi ed affascinanti che ci consegnano nuove consapevolezze sui comportamenti e i processi decisionali dei clienti già acquisiti e dei potenziali clienti.

Il *neuromarketing* recepisce queste nuove informazioni neurologiche e le mette a disposizione del marketing e delle vendite per comprendere meglio cosa influenza, in maniera negativa o positiva, le reazioni del cliente ai servizi offerti dalla palestra, al listino prezzi o a una determinata promozione.

Le conferme che arrivano dalle neuroscienze

Il primo dato eclatante che le Neuroscienze evidenziano è che quasi il 95% delle scelte di acquisto dei clienti avviene a livello



inconscio e sono dettate dalla parte di cervello più *antica*, il cosiddetto *cervello primordiale* o *croco brain*. Prima, durante e dopo l'acquisto le variabili in campo, che influenzano le percezioni e determinano la bontà dell'esperienza d'acquisto del cliente tipo, sono legate all'istinto e alle emozioni.

Le tecniche più avanzate di neuroradiologia hanno evidenziato che il gesto di pagare accende nel cervello umano le stesse aree del dolore fisico. Il pagamento è percepito come una perdita dal sistema nervoso antico e il genere umano è antropologicamente più sensibile al dolore che non all'appagamento e alla felicità, in quanto la paura ha da sempre dominato la sopravvivenza e l'evoluzione della specie, prima della fiducia.

Il compito dell'addetto alla reception o del commerciale di un centro fitness che intende conquistare la fiducia e quindi la fedeltà del proprio cliente è minimizzare il senso di perdita e trasformare l'acquisto in una esperienza positiva.

Dal punto di vista razionale il mezzo con cui si paga non dovrebbe impattare sulle scelte. Nella realtà, invece, la metodologia di pagamento porta i consumatori a spendere di più o di meno.

I meccanismi psicologici coinvolti sono molti: minor coinvolgimento sensoriale, difficoltà a tenere i conti e perdita dell'autocontrollo. Più si usano sistemi di pagamento digitali, maggiore è la propensione alla spesa.

I diversi strumenti di pagamento generano emozioni (e ricordi)

WELLNESS POINT

www.wellnesspoint.it

attrezzature sportive di
elevato livello, capaci di alte
performance, dal design
innovativo ed esclusivo



**ATTREZZATURE NUOVE E USATE
RIGENERATE, GARANZIA 12 MESI,
ASSISTENZA RAPIDA, CONSEGNA
IN TUTTA ITALIA**



60% OFF rispetto al prezzo
di listino nuovo
sull'usato rigenerato

Via dell'Industria, Zona Industriale
81020 San Marco Evangelista (CE)

aperti dal Lunedì al Venerdì
08:30-13:30 14:30-17:30

phone: +39.0823.422787

e-mail: info@wellness-point.it



diversi, e “tirare fuori” e contare i contanti è più doloroso che pagare con carta di credito. Economisti come *Feinberg* e *Simester* hanno dimostrato che le carte di credito rendono la transazione meno “reale”, scollegando l’atto dell’acquisto da quello del pagamento. Questo fenomeno prende il nome di “disaccoppiamento” e spiega perché le carte di credito svolgano una funzione tranquillizzante. Altri esperimenti condotti con Risonanza Magnetica Funzionale, in effetti, suggeriscono che l’*insula*, la regione del cervello tipicamente associata alle dipendenze e alle emozioni negative, si attiva in misura inferiore quando i clienti pagano con carta di credito invece che in contanti.

Come formulare l’offerta

Le condizioni per trasformare un acquisto in un’esperienza piacevole

per il cliente sono numerose e legate naturalmente alla qualità dei servizi proposti, alla chiarezza e trasparenza dell’offerta, alla disponibilità e cortesia degli addetti alla vendita, ma naturalmente non possono prescindere dal prezzo, dal valore percepito e, soprattutto, dalle modalità di “vendita del prezzo”. Le neuroscienze ci confermano e rafforzano alcuni assunti chiave delle strategie di pricing che rendono meno “doloroso” il pagamento per il cliente.

1. Il cervello umano percepisce il prezzo da sinistra a destra con “pesi” decrescenti ed è per questo che il valore € 9,99 è assimilato più a € 9 che non € 10 come sarebbe corretto.

2. È stato appurato che un prezzo espresso solo in numero, senza valuta, genera meno intensità del dolore ed è ancor meno “doloroso” se indicato in lettere e non in numero.

3. Il “*cash-back*”, grazie alla sua fisicità di restituzione monetaria al cliente, è percepito come una sorta di “vincita” dal cervello primordiale, a compensazione della perdita sostenuta con l’esborso di denaro.

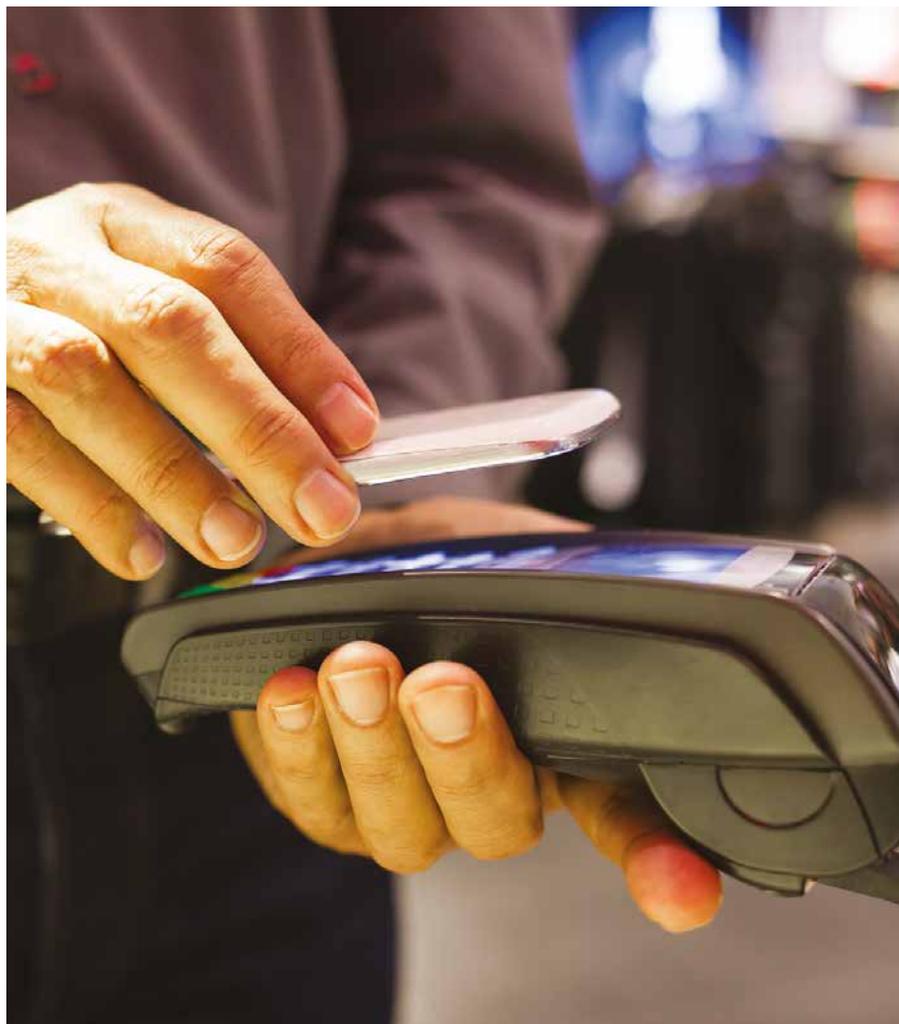
4. Ripetuti studi neurologici hanno evidenziato infine che l’area del dolore si accende meno intensamente quanto più “smaterializziamo” o “rimandiamo” per il cliente il gesto del pagamento attraverso il pagamento con carta di credito (naturalmente in ambito sicuro) o la sua rateizzazione.

L’importanza dei sistemi di pagamento

I concetti di *Buy Now Pay Later* e *Pay Cashless*, insomma, piacciono molto all’ufficio acquisti del cliente moderno, allentano le sue difese perché allentano il dolore legato alla perdita concreta di denaro e gli consentono di ottenere immediatamente l’oggetto del suo desiderio (un abbonamento annuale con pagamento mensile, l’iscrizione a un corso, l’acquisto di un trattamento estetico, ecc.).

La dimostrazione scientifica di azioni e reazioni neuro-fisiologiche nei comportamenti d’acquisto ci dà un’ulteriore conferma dell’importanza delle soluzioni di pagamento rateizzate per agevolare le vendite, in ottica di soddisfazione reciproca sia del titolare del centro fitness, sia dei suoi clienti.

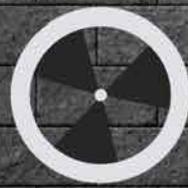
In un momento in cui il pagamento rateale, definito anche come *Buy Now Pay Later*, si sta affermando tra i metodi di pagamento preferiti dagli utenti, saper identificare e soddisfare questa esigenza, dando la possibilità ai propri clienti di usufruire di molteplici soluzioni di pagamento, significa essere competitivi sul mercato. ■



Mauro Brignoni

Ex atleta professionista e laureato in Scienze Motorie, ha ideato, realizzato e diretto diverse strutture sportive e centri fitness. Founder & CEO di SmallPay, società titolare della piattaforma web di vendita rateizzata e pagamenti digitali GymPay, specificamente sviluppata per il mondo del fitness e adottata con successo dalla maggior parte delle palestre su scala nazionale.

Progetto

 **owheel**®

MILANO

Per un allenamento senza barriere



Solo 5 esemplari in tutto il mondo.

Vieni a scoprirla presso  RiminiWellness

Hall Sud stand **LA PALESTRA**



www.owheel.net

info@owheel.net

DISPOSITIVO MEDICO
CLASSE 1



MADE IN ITALY



DESIGN REGISTRATO PRESSO
EUIPO
UFFICIO DELL'UNIONE EUROPEA
PER LA PROPRIETÀ INTELLETTUALE



TESTATA DAL
POLITECNICO
MILANO 1863

VENDERE FITNESS CON IL METODO CARP



**ESISTE
DAVVERO
QUALCOSA
IN GRADO DI
RIVOLUZIONARE
LE VENDITE NEL MONDO
DEL FITNESS?**

Sono stati prodotti un'infinità di testi che spiegano come fare vendita e marketing, che illustrano come eseguire più azioni e in maniera più efficace per arrivare al risultato, ma... *tutto ciò non è bastevole.*

Ora, immaginate di dover raggiungere il punto B partendo dalla stazione A.

Il percorso è ripido ed in salita. La maggior parte delle persone lo percorre a piedi. Con grande sacrificio e spesso senza raggiungere la meta (la vendita). Vi invitano ad allenarvi per essere più forti e veloci nel raggiungere l'obiettivo, ma non cambiando il mezzo.

Di fatto ci si basa sul compiere sempre più azioni e con maggior impegno. Ma...

C'è un elemento che può cambiare letteralmente il gioco

Immaginate di percorrere quella stessa salita in un'auto da corsa: stesso percorso, meno fatica, tempi ridotti, risultato raggiunto.

Questo mezzo ha un nome ed è a vostra disposizione.

Infatti, esiste un singolo elemento in grado di fare tutta la differenza del mondo e lo ritroviamo nella relazione umana.



La svolta nella vendita del fitness

Se il vostro obiettivo è:

- Vendere per prolungare la presenza del cliente in azienda.
- Vendere per aumentare il volume degli acquisti.
- Vendere per aumentare la frequenza nei vostri centri fitness.

Parte essenziale di una relazione che vi aiuti a raggiungere più agevolmente gli obiettivi è la **FIDUCIA**.

Cambiare le sorti delle vostre aziende di fitness può essere realtà, ma è necessario strutturare e costruire la fiducia step by step e questo richiede solitamente molto tempo.

In questo articolo vi illustro il metodo che utilizzo personalmente e che vi permetterà di **acquisire fiducia prima ancora di incontrare il cliente**.

Accelerare una relazione di fiducia tra la vostra azienda e il potenziale cliente è possibile: non si tratta di manipolazione in termini negativi, bensì di una strategia che vi permetterà di velocizzare il lavoro

dei venditori, ottenendo più vendite e in modo più rapido.

Vi presento, quindi, il Metodo CARP e i suoi 4 step per vendere generando fiducia.

Il metodo CARP

Il Metodo che voglio presentare in questo articolo è suddiviso in 4 step:

1. Coerenza.
2. Autorità.
3. Relazione.
4. Prove.

Ciascun passaggio diventa determinante per la fidelizzazione della vostra clientela, per le vendite e per i profitti delle vostre aziende di fitness.

Il Metodo CARP raccoglie i **4 elementi fondamentali che ogni azienda dovrebbe possedere per generare vendite grazie alla fiducia**.

Quindi, scoprite con me come risultare coerenti, sviluppare autorità e coltivare relazioni con i vostri utenti ottenendo anche le prove dell'efficacia di ciò che vendete e della professionalità che vi contraddistingue dalla concorrenza.

Primo step: COERENZA

Apro con un'immagine esplicativa: se un calzolaio gira con le scarpe rotte la sua credibilità come professionista viene meno. Questo accade perché vita privata e lavoro non hanno coerenza una con l'altra. Conoscere il vostro brand, la vostra azienda e i vostri servizi è indispensabile per risultare coerenti agli occhi dei potenziali clienti. È necessario, quindi, che restiate focalizzati su qual è il vostro business e lavorare per mantenere coerenza e generare credibilità. Lavorare nel settore del fitness non vi obbliga ad allenarvi, tuttavia, essere i consumatori numero uno del servizio e dei prodotti che offriamo alle persone ci rende coerenti e credibili agli occhi dei clienti.

Secondo step: AUTOREVOLEZZA

Risultare voci autorevoli all'interno del proprio mercato non è un'impresa facile, ma neppure impossibile.

Generare autorevolezza significa **essere riconosciuti come specialisti di settore**, specializzati e capaci di dare servizi e prodotti utili ai clienti. Se volete uno spunto per iniziare a costruire la vostra autorevolezza, il marketing ha sempre una soluzione per voi:

- guide;
- video;
- rubriche tematiche;
- interviste.

Sono solo alcuni materiali di marketing che potete produrre e diffondere per **umentare la vostra autorevolezza di settore**, anche online: i social sono una vetrina efficace per farvi conoscere dai potenziali clienti come professionisti ed esperti specializzati.

Tutti ormai, prima di acquistare, ricerchiamo online le informazioni necessarie: date ai vostri clienti le risposte che cercano attraverso guide, libri, articoli e video.

Una strategia di comunicazione mirata vi permette di guadagnare fiducia, clienti e denaro, sviluppando una vera e propria relazione tra cliente e azienda.



Terzo step: RELAZIONI

Creare relazioni è la parte essenziale per instaurare fiducia tra il vostro brand e le persone.

La prima azione da fare per instaurare una relazione con i vostri potenziali clienti è **coinvolgerli**. Organizzate eventi, invitate le persone alle vostre conferenze a tema con esponenti di spicco del panorama locale e fate sentire le persone parte di una comunità.

Creare relazioni tra persone genera fiducia nel vostro nome, nel vostro centro e connette clienti e potenziali clienti, aumentando il bacino a cui attingere per realizzare nuove e costanti vendite.

Ultima azione da mettere in atto: chiedete feedback, testimonianze, recensioni.

Quarto step: LE PROVE

Se volete davvero creare fiducia, affermandovi come autorità di settore, dovete dare alle persone delle **prove**:

- per dimostrare che avete la soluzione ai loro problemi;
- per realizzare i desideri di chi vi sceglie;
- per confermare a chi non si fida che dite la verità;
- per riconquistare ex-clienti.

Ottenere le prove è semplice, se adatterete questi 4 meccanismi:

1. testimonial: clienti soddisfatti che confermano la validità del servizio;

2. tutorial: spiegano chi siete, quale metodo usate, che risultati potete far raggiungere;
3. inviti per far testare il servizio ai potenziali clienti;
4. eventi che forniscono informazioni utili, testimonianze e creano relazione tra simili.

Ora che conoscete i 4 passaggi del Metodo CARP potete iniziare a metterli in pratica per creare relazioni basate sulla fiducia tra la vostra azienda di fitness e i vostri potenziali clienti.

Ecco a voi alcuni suggerimenti da mettere subito in pratica per testare voi stessi il mio metodo.

- stimolate il dialogo, la relazione, il confronto tra chi già acquista da voi e chi vorrebbe farlo;
- dichiarate i vostri intenti, mostrate chi siete e cosa fate al vostro target di clientela;
- offrite alle persone la possibilità di testare ciò che vendete.

Aumentare le vendite generando fiducia si può con gli strumenti giusti per creare relazioni durature e un metodo già testato da seguire.

*Alla prossima,
Crea il tuo miglior futuro! ■*

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

LE 8 REGOLE D'ORO DEL MARKETING INTERNO



PERCHÉ IL
MARKETING
INTERNO
È SPESSO
MESSO IN

SECONDO PIANO O
PEGGIO DIMENTICATO?



Tutti noi facciamo marketing o pensiamo di fare marketing. Il marketing ha lo scopo di generare nuovi clienti e di mantenere quelli attuali. Spesso perdiamo di vista il marketing di fidelizzazione rispetto al marketing di acquisizione e si investe la maggior parte delle risorse verso attività di acquisizione di nuovi clienti.

Ma dove sta il problema? Basta vendere giusto?

Il discorso è lungo vanno lette le **KPI** della fidelizzazione *Retention*, fluttuazione.

Giusto puntare ai nuovi clienti ma ricordiamoci che acquisire un nuovo cliente ci costa almeno dieci volte rispetto a quanto serve per mantenerne uno “vecchio”.

Chiamare un cliente “vecchio” perché è con noi da sempre, è il primo grave errore. Il cliente, ogni volta che entra nel club, è da considerare come nuovo. Identificandolo come acquisito, diamo per scontato che non ci abbandonerà mai.

Impariamo a rivendere

L'abbonamento ogni volta che il cliente viene al club.

Le 8 Regole d'oro del Marketing Interno

- **La comunicazione ha come obiettivo acquisire e fidelizzare.**
- **Sfrutta i cinque sensi per una comunicazione efficace persuasiva.**
- **Cura nel dettaglio la C.I. (Corporate Identity).**
- **Costruisci il tuo Manual Design.**
- **Vesti adeguatamente il tuo team.**
- **Attiva strumenti di comunicazione interna.**
- **Verifica che gli strumenti e la modulistica siano coordinati.**
- **Sfrutta gli strumenti di marketing offline come arma di vendita.**

La comunicazione ha come obiettivo acquisire e fidelizzare

I processi comunicativi interni hanno l'obiettivo di soddisfare un cliente e conquistarne uno nuovo.

Sfrutta i 5 sensi

Ogni essere umano è dotato di 5 sensi. I nostri sensi offrono delle sensazioni che, a seconda che siano positive o negative, possono influenzare le nostre decisioni. Immaginiamo a quali sensazioni siano esposti i nostri clienti ogni volta che frequentano il club oppure una nuova persona potenzialmente interessata che entra nel club. Facciamo in modo di **creare sensazioni positive** e di evitare quelle negative.

• **Gusto:** offriamo caramelle o cioccolatini in accoglienza. Ricorda che un gesto cortese è un'arma di persuasione che alimenta la reciprocità.

• **Olfatto:** a quali odori o profumi sottoponiamo i nostri clienti? Oltre che arieggiare i locali, ti suggerisco di utilizzare profumazioni neutre no a incensi che piacciono a noi, ma non incontrano i favori della maggioranza dei clienti.

• **Udito:** la musica di sottofondo è molto gradita, infatti, in tutti i centri

commerciali trovi un sottofondo musicale. La musica ha lo scopo di intrattenere ma anche quello di creare un ambiente rilassante e quindi rendere il cliente più propenso all'acquisto. *Quale sottofondo musicale scegliere?* Per andare sul sicuro scegli musica commerciale che, generalmente, piace alla maggioranza delle persone.

Qualora sia possibile, scegli la musica in funzione dei vari target di persone presenti nelle fasce orarie.

Il volume merita una certa attenzione ricordiamoci che si tratta di musica di sottofondo.

• **Tatto:** attenzione alla temperatura perché una temperatura mite influenza la percezione e di conseguenza il giudizio delle persone. In presenza di temperature miti le persone tendono a essere più generose e riceviamo maggiore fiducia.

Che temperatura hai nel club? Dove ricevi i tuoi clienti?

Fare accomodare il cliente su sedute morbide e confortevoli rende positiva la sua permanenza al club e aggiunge esperienza positiva traducendosi in fidelizzazione.

• **Vista:** con la vista percepiamo l'ordine quindi è da considerarsi come uno dei sensi più importanti da soddisfare. Attenzione a fare ordine nei locali dedicati all'accoglienza, fogli sparsi o anche locandine vecchie sono indice di disordine. Se possibile utilizza colori caldi per gli ambienti in accoglienza. Evitando sprechi di corrente, illumina gli ambienti adeguatamente. Entrare in un posto poco illuminato è di una tristezza infinita.

Cura nel dettaglio la Corporate Identity

La *Corporate Identity* ha lo scopo di dare un'immagine alla tua azienda e di distinguersi determinando la percezione che un cliente ha dell'azienda.

Dobbiamo essere riconoscibili ed emergere dalla massa quindi il primo elemento è **riconoscibilità**. È importante avere un'immagine

coordinata quindi **uniformità** come secondo elemento. Il terzo elemento è rappresentato dalla familiarità: quando qualcosa è **famigliare**, è più facile averne fiducia. L'azienda che richiama valori positivi alla mente del consumatore offre una maggiore propensione all'acquisto.

Costruisci il tuo Manual Design

Il Manual Design descrive il tuo logo, i simboli e gli slogan della tua azienda. Il logo rappresenta la tua azienda, va utilizzato sempre con gli stessi colori gli stessi font e le stesse declinazioni di carattere. Stesso discorso vale per tutti gli strumenti di comunicazione sia interna sia esterna. **Costruisci il tuo Manual Design curando nel dettaglio logo, slogan, colori.**

Vesti adeguatamente il tuo Team

Esiste un detto che recita **"l'abito non fa il monaco"**. Per noi vale la stessa cosa oppure è meglio dire **"l'abito fa il monaco?"**

Curare l'abbigliamento del tuo team è un fattore importante. La cura dell'aspetto esteriore al netto della cura per la persona e della pulizia infonde fiducia e sicurezza mostrando l'immagine di un'azienda organizzata. *Come deve essere quindi l'abbigliamento team? Uguale per tutto il team*, rappresentativo dei colori loghi e slogan aziendali. Chi entra nel club deve riconoscere ogni membro del team.

Attiva strumenti di comunicazione interna e verifica che siano coordinati

La comunicazione interna va dalla targhetta sulla porta di spogliatoi bagni o uffici fino alla segnaletica con frecce qualora il club sia particolarmente grande. Indipendentemente dalle dimensioni tieni conto delle linee guida del tuo Manual Design così da rendere riconoscibile tutto ciò che riguarda la comunicazione interna.

La comunicazione interna intesa come **fissa** passa anche attraverso la comunicazione **"mobile"** che sarà

coordinata ovvero che rappresenti le linee guida del tuo Manual Design.

Sfrutta gli strumenti di marketing offline come arma di vendita

Lo **"Starter Kit"** è un concentrato di autorità e posizionamento.

Lo Starter Kit ha lo scopo di aumentare l'immagine del club, invadere gli ambienti, evidenziare il tuo posizionamento, aiuta le vendite. Nello Starter Kit includiamo servizi e materiali che rappresentano il nostro club esempio: iscrizione; assicurazione; tessera personale; cartella di benvenuto; materiale con logo tipo borsa, telo, maglietta; integratori; servizi speciali come test, coaching, PT.

Ti suggerisco di prevedere sempre due tipologie di Starter Kit ovvero uno Base e uno Exclusive con servizi contenuti al suo interno di valore diverso. La creazione dello Starter Kit passa attraverso un criterio ben preciso, ossia, prendere in considerazione tutti i costi vivi dei servizi e prodotti inclusi e applicare un ricarico per almeno il 300%. Una volta definito il prezzo usa la regola del numero psicologico utilizzando come ultime cifre il 4, 7, 9. Il prezzo dello Starter Kit deve costare tra €47 e €67 per il kit base e €97 e €197 per il Kit Exclusive.

Concludo con gli ultimi spunti di riflessione per fidelizzare il tuo cliente

- Rivendi l'abbonamento ogni volta che accogli il cliente al club facendogli usufruire sempre il 100% dei servizi acquistati.
- Il nostro limite sulla finalizzazione è un'arma affilatissima e implacabile nelle mani dei tuoi concorrenti,
- Applica le 8 Regole del Marketing.

A questo punto rimane solo di augurarti un buon lavoro. ■

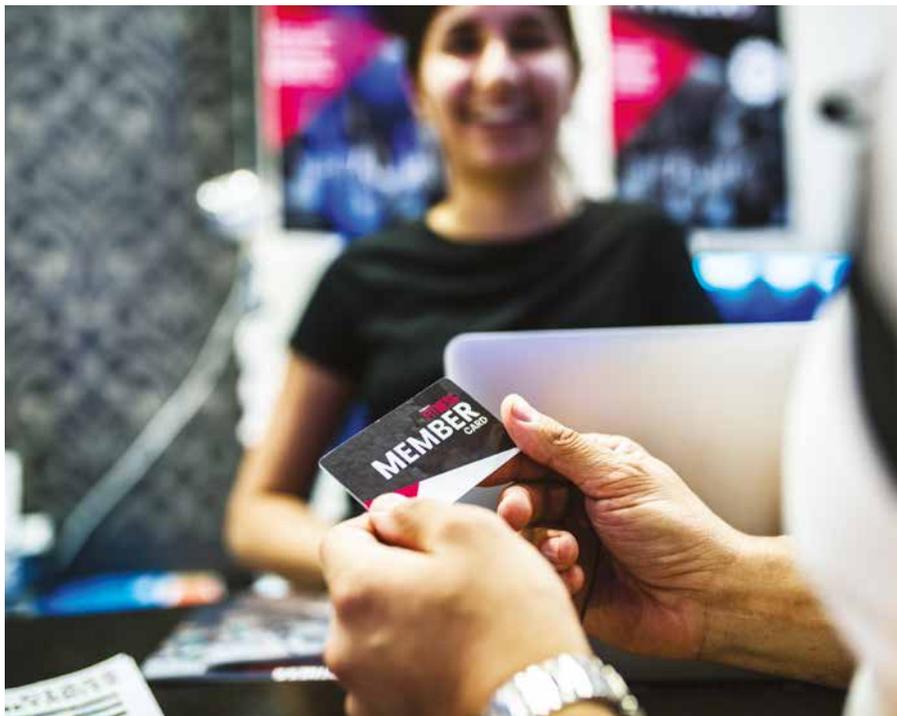
Carmine Santangelo
Responsabile commerciale Violet
Consulting, consulente & Formatore
Marketing
carmine2903@gmail.com

LE OTTIME RAGIONI PER UN ABBONAMENTO A LUNGO TERMINE



UN INVESTIMENTO
SUL QUALE
IMPIEGARE DEL
TEMPO PER IL
BENESSERE E
IL SUCCESSO

Uno degli aspetti più noti a chiunque lavori nel mondo del fitness, più nello specifico nelle palestre e nei centri sportivi, è che la maggior parte delle persone invece di allenarsi passa il tempo a chiacchierare, oppure a guardare il cellulare. Tutto ciò è fortemente legato alla percentuale di abbandono dei clienti che, ricordiamolo, in media rappresenta circa il 60% degli iscritti. Questo porta ogni anno a una vera e propria emorragia di soci, spingendo i vari club a dover investire, in maniera importante, su campagne pubblicitarie, sponsorizzazioni sui social, azioni di *outreach* ecc. oppure porta ad azioni commerciali come sconti e offerte che fanno inevitabilmente diminuire il ticket medio del centro. Allargando il quadro e cercando di unire situazioni, apparentemente distanti fra loro e invece strettamente collegate, non è raro vedere dei tour spontanei presentarsi in palestra perché decisi a iscriversi, prendere tutte le informazioni del caso e poi uscire dal club dopo aver pronunciato la solita frase: “Ci devo pensare un



attimo”. La maggior parte delle volte si crede che se quel contatto effettivamente si iscriverà, non ci saranno più problemi perché è stato acquisito un nuovo socio.

La mancanza di motivazione VS una corretta consulenza di vendita

Queste due situazioni: i soci che passano il loro tempo in attività che li distrae dall'allenamento e dal raggiungimento dei propri risultati, e le persone che prendono tempo prima di iscriversi, anche se hanno già deciso di farlo, sono legate al vero motivo per il quale **oltre la metà dei clienti decide di non rinnovare** il proprio abbonamento. Ciò viene ignorato da ogni azione a breve o lungo termine: la mancanza di motivazione.

Tutto nasce dal modo in cui spesso è condotta la consulenza di vendita. Normalmente quello che viene fatto è il tour della palestra, spiegando che i macchinari sono nuovi, gli istruttori sono professionali e gli spazi sono ampi e puliti. Si passa alla presa visione degli orari del centro e delle lezioni presenti nel palinsesto, per mostrare all'ipotetico cliente che, qualsiasi cosa stia cercando c'è, ogni esigenza può essere soddisfatta grazie all'ampia offerta di servizi del centro. Infine si prende un foglio con due preventivi del prezzo, oppure si scrivono su un foglio bianco, se ne sbarra uno e si propone l'offerta scontata valida solo in quel momento. Questo modo di condurre la trattativa è così totalmente incentrata sul club, sul mostrarne le qualità e i punti di forza ma



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

taglia fuori il possibile cliente, che rimarrà sempre con gli stessi dubbi e incertezze, domandandosi se vale la pena investire in un abbonamento in palestra. **Le richieste di abbonamenti relativamente brevi**, come mensili, trimestrali o semestrali, **dimostrano che la persona che si ha davanti non è sicura di frequentare** per un lungo periodo, e che vuole fare una prova per vedere se effettivamente riesce a essere costante evitando così di spendere soldi in un club che non frequenterà mai.

È fondamentale cambiare il concetto di base che muove le azioni commerciali. Non è importante vendere un singolo abbonamento, **ciò che conta è far capire la necessità di avere uno stile di vita sano e attivo**, per tutto il resto della vita, e che il proprio centro sportivo è in grado di seguire al meglio ogni necessità che si incontrerà nel tempo. In questo modo la richiesta, e la vendita, di abbonamenti di lungo periodo, e il loro rinnovo, avverrà in maniera molto più semplice, talvolta spontanea.

Come si può raggiungere questo obiettivo? Vediamo alcuni dei passi più importanti da compiere

1- Nella trattativa ascolta chi hai di fronte.

Tutti, o almeno si spera, chiedono al proprio futuro cliente qual è il suo obiettivo. La risposta che si riceve non è mai quella reale! L'abilità del consulente sta proprio nell'**indagare quale sia il vero motivo** che potrebbe portare chi si ha di fronte a cambiare totalmente il suo stile di vita.

Per esempio: perdere peso non è un obiettivo! È importante indagare sul perché si vuole dimagrire. Ci si vede male allo specchio e quindi si cerca un risultato prettamente estetico? Il medico ha consigliato di fare attività per prevenire il rischio di qualche patologia? Durante la giornata non si riescono a svolgere determinate attività perché si ha subito fiatone o dolori? In tutti questi casi è necessario perdere peso ma il modo in cui lo si fa,



e il percorso da consigliare, è totalmente differente. Far vedere al cliente che **si capiscono le sue necessità e che si conosce il modo per aiutarlo**, porta ad un passo avanti nella trattativa.

2- Non vendere solo l'abbonamento.

È importante far capire fin da subito che **il vero scopo non è raggiungere il risultato ma mantenerlo nel tempo**, per evitare di sprecare gli sforzi fatti fino a quel momento e dover ricominciare tutto da capo in futuro. Già dalla trattativa bisogna accennare al modo in cui verrà strutturato un "piano di mantenimento" utile a stabilizzare gli obiettivi ottenuti. Questo aiuta a far percepire l'importanza di **un abbonamento che deve avere una durata necessariamente più lunga**.

3 - L'allenamento.

Il vero test viene fatto durante i vari allenamenti. È impensabile sperare che una persona che non è in confidenza con il mondo delle palestre sappia gestire in maniera autonoma il proprio tempo e i propri allenamenti. Lo scopo dei trainer non deve essere solamente quello di compilare le schede, ma di verificare costantemente motivazione e risultati raggiunti dai clienti. È importante **strutturare**

una serie di appuntamenti, cadenzati nel tempo, con ogni cliente, per verificarne l'andamento dei risultati e il grado di motivazione. È ancora più importante che l'istruttore di sala, di corsi, di disciplina, parli ogni volta con tutte le persone che entrano all'interno della propria sala. **Lo stimolo costante per raggiungere il proprio obiettivo**, la piccola correzione tecnica, il consiglio sul come poter migliorare il percorso di allenamento, sono tutte azioni che devono essere fatte in maniera costante per **far percepire ai propri soci che sono sempre al centro dei pensieri del club**, anche quando il loro abbonamento non è in scadenza. È molto meglio parlare poco a tutti gli iscritti piuttosto che seguirne pochi in maniera ottimale e ignorarne molti altri. Spesso si pensa che i propri soci sottoscrivano un abbonamento perché il club è bello e accogliente. Le persone in realtà non cercano solo l'estetica di un bel locale ma la sicurezza del raggiungimento dei propri risultati, e uno staff in grado di guidarli durante tutto il percorso. ■

Fabrizio Monticone

Laureato in scienze motorie. Formatore tecnico, master trainer per un'importante azienda internazionale e consulente per centri fitness. È un web content editor specializzato in contenuti sul fitness, il wellness e l'alimentazione



CIWAS

Confederazione
Italiana Wellness
e Attività Sportive
per la Salute

#UnitiPerLoSport

ADESSO TOCCA A TE!

SCRIVIAMO INSIEME IL NOSTRO FUTURO.

Ciwas **ascolta** ed **amplifica** la tua voce, per **ridurre la frammentazione ed aumentare l'autorevolezza** di Palestre, Piscine e Centri Sportivi.

Scegliere di appartenere a **CIWAS - Confederazione Wellness** è un atto di valore che manifesta il tuo impegno per **tutelare, accrescere e proteggere** il Settore del Wellness e delle Attività Sportive per la Salute.

**ORA TU PUOI SCEGLIERE !
SCEGLI DI AFFILIARTI A CIWAS:**

WWW.CIWAS.IT/AFFILIAZIONE