

DAL 2005 LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DEL FITNESS 73

LA PALESTRA

www.lapalestra.net

DISTRIBUITE GRATUITAMENTE
PIÙ DI
65.000
COPIE
OGNI ANNO

LA PALESTRA - N°73 - novembre/dicembre 2017 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Rosario (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto". Contiene I.P.



Alessio Sakara
come si diventa
campioni di MMA

Allenamento
impariamo a fare
i piegamenti

Viaggi e Sport
fitness senza confini
in Italia e nel mondo

PER UNA PALESTRA CHE VUOLE DISTINGUERSI

I VALORI DELLE MACCHINE AUXOTONICHE CANALI SYSTEM

- 01.** Ci si allena con un **metodo certificato**: il Metodo Canali è nato dall'esperienza del professor Vincenzo Canali nella preparazione e ri-atletizzazione di **importanti atleti** di diverse discipline sportive, che ne **testimoniano e garantiscono il successo**.
- 02.** Un innovativo sistema a **rotazione posturale**. Assicura una **posizione perfetta** durante l'allenamento e consente una migliore azione di **rica**.
- 03.** Ci si allena in **sicurezza** e con la **massima efficacia** senza **alcun rischio di trauma o lesione**.
- 04.** Un sistema di allenamento **adatto a tutti**, dai 16 anni alla terza età avanzata, dall'atleta olimpionico al semplice amatore, ma anche per **riabilitazione e ri-atletizzazione**.
- 05.** Di facile utilizzo: le macchine sono **comode, i movimenti fluidi, lo sforzo è costante**. Grazie alla **stabilizzazione dell'addominale** il muscolo che si sta allenando lavora con più efficacia.
- 06.** Nelle macchine Canali System non è presente **nessun pacco pesi** quindi si **lavora sollevando il peso del proprio corpo**.
- 07.** Si può lavorare con **carichi differenziati**: è l'unica macchina al mondo a consentire la selezione di carichi diversi per i due arti (destra o sinistra).
- 08.** Un sistema innovativo che garantisce maggiore **identità e distintività**. Ci si differenzia dai competitors per tecnologia e offerta di preparazione fisica. Si aumenta l'awareness della palestra.
- 09.** Si può entrare a far parte della **Canali System Academy per una formazione completa e gratuita** dedicata a gestori di palestre, personal trainer e tecnici del settore, per permettere a chi desidera allenarsi con le macchine auxotoniche di conoscere a fondo i vantaggi e i benefici che offrono.
- 10.** Costi di gestione al minimo. **Dimentichi le manutenzioni**.



QUANDO IL DESIGN VESTE IL FITNESS.

CANALI IN CONCORSO PER IL COMPASSO D'ORO

Le nuove macchine **Canali System** sono state progettate per coniugare **tecnica e design**, in una straordinaria **sintesi di funzionalità, ergonomia, armonia e bellezza**. Un'interpretazione di forza ed essenzialità che passa attraverso uno studio di forme che parlano di affidabilità posturale, facilità d'uso, controllo del movimento, ma anche ricerca di materiali e tecnologia all'avanguardia.

Espressione di un made-in-Italy d'eccellenza, le macchine Canali disegnate dall'architetto milanese Massimo Farinatti, sono state **selezionate dall'ADI Design Index, in concorso per l'ambito Compasso d'Oro International Award 2017 – Sport Performance and Innovation**.



CANALI
SYSTEM

THE AUXOTONIC REVOLUTION

Il mondo del fitness entra in una nuova era con le rivoluzionarie macchine a rotazione posturale di Canali System: il tuo esercizio muscolare diventa fluido e costante, con il coinvolgimento continuo del core addominale e una postura sempre corretta. Il risultato: entri in forma più velocemente e in totale sicurezza.

academy.canalysystem.com
scopri i nostri corsi gratuiti

CANALI
 SYSTEM

canalysystem.com life.canalysystem.com    

Auxotonic experience for postural benefit

**IL SOGNO DI APRIRE LA TUA PALESTRA
SI PUO FINALMENTE AVVERARE!!**

NUOVI FONDI EUROPEI

TUTTE LE REGIONI

**75% FINANZIATO A TASSO ZERO
FINO A € 1.200.000**

**Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania,
Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia**

**35% FINANZIATO A FONDO PERDUTO
65% FINANZIATO A TASSO ZERO**

FONDI DISPONIBILI FINO AD ESAURIMENTO



CONTATTACI PER AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI



TRX®

CREA LA TUA FUNCTIONAL TRAINING ZONE

100%
PERSONALIZZABILE

MAKE IT PERSONAL

TRX® leader mondiale dell'allenamento funzionale

Sinonimo di eccellenza nella formazione e programmazione e con una comunità di oltre 40 milioni di appassionati nel mondo, TRX® è uno dei Brand più riconosciuti del Fitness ed è garanzia di visibilità e continuità.

TRX® offre la possibilità di creare la TRAINING ZONE FUNZIONALE, uno spazio versatile a 360° e completamente attrezzato: propone un allestimento 100% personalizzabile, dalla pavimentazione alla decorazione murale, potendo scegliere la struttura ideale secondo le esigenze delle palestre e dei clienti.

Queste strutture, ideali anche per corsi fitness come Pilates e Yoga, permettono di posizionare negli appositi spazi tutta l'attrezzatura:

TRX® Suspension Trainer, Medicine Ball, Stability Ball, Kettlebell, Conditioning Rope, Rip Trainer...

Richiedi un preventivo: commerciale@planetfitnessitalia.com / +39 393 9118420



LA PALESTRA

www.lapalestra.net

Anno XIII - N. 73
novembre/dicembre 2017

Edita da: Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6 - 20060 Cassina de' Pecchi (MI)
info@lapalestra.net

Direttore Responsabile: Veronica Telleschi

Comitato di Redazione: Cesare Salgaro,
Francesca Tamberlani, Veronica Telleschi

Pubblicità: Stefania Iannone
Cell. 328.0871075 pubblicita@lapalestra.net

Art Director: Cristian Ghezzi c.ghezzi@cscreea.com

Hanno collaborato: Nicola Andreini, Daniella Errante,
Iader Fabbri, Glauco Grassi, Beatrice Masserini,
Roberto Panizza, Elisabetta Pea, Valentina Schenone,
Fabio Swich, Katia Vaccari, Davide Verazzani,
Manuela Zingone.

Immagini: LA PALESTRA archivio, Shutterstock®

Foto in copertina: Alessio Sakara per Lacertosus

Stampa: Alpha Print

LA PALESTRA

Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La Api Editrici s.n.c. 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.n.c. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Editrici s.n.c. 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 caso di uso prolungato (oltre 6-8 settimane) è necessario il parere del medico. 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.

In questo numero...

Parliamo di...

In copertina

Alessio Sakara: come si diventa campioni di MMA pag. 12

Salute

Power Nap: quando dormire ti fa guadagnare pag. 14

Allenamento

Stretching: mai più senza pag. 16

Impariamo a fare i piegamenti pag. 18

Viaggi e Sport

Fitness senza confini pag. 26



12

LINEA DIRETTA

Le aziende citate in questo numero

			pag.
Brazuca Fitness	Tel. 320.6333341	www.brazucafitness.it	45
Canali System	Tel. 0432 887540	www.canalisystem.com	II - 3
Cardiaca	Tel. 328.8773385	www.cardiaca.it	4
Coal Sport	Tel. 342 8927899	www.coalsport.com	25
Faress	Tel. 06.71350124	www.faress.com	19
FitPrime	Tel. 06.40403036	www.fitprime.com	39
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it	56 - 57 - 58
FullSport	Tel. 030.2191564	www.fullsport.it	37
Functional Training School	Tel 334 8938902	www.functionaltrainingschool.com	35
GyMpx	Tel. 3335603521	www.gympx.com	53
Hatlex	Tel. 02.40741362	www.hatlex.com	11 - 44
HelloFit	Tel. 335.6111300	www.hellofit.it	45 - 47
Inko Spor	Tel. 0586.941114	www.inkospor.it	51
Lacertosus	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.com	21
Les Mills Italia	Tel. 02.49 87 881	www.lesmills.it	29 - 31
Metem	Tel. 0422.267010	www.dotile.it	9 - 44
Nonsolofitness	Tel. 06.40403925	www.nonsolofitness.it	49
NRG	Tel. 035.802006	www.ennerregi.com	15
Paviflex	Tel. 0571.260843	www.paviflex.it	17 - 46
Rokepo	Tel. 051 6167254	www.realvt.it	41 - 46
Studio Cassinis	Tel. 02.313236	www.studiocassinis.com	33
Tecnocomponent	Tel. 0547.313288	www.kwell.it	IV
Titolare Felice		www.titolarefelice.com	22 - 23
Transatlantic Fitness Italia	Tel. 393.9118420	www.planetfitnessitalia.com	5
Urban Fitness	N.V. 800.964007	www.urbanfitness.it	43 - 46
Virgin Active Italia	N.V. 800.914555	www.virginactive.it	III
Zun srl	Tel. 0871.551762	www.zunfit.com	8



24

Gestione

Promuovere il turismo attivo attraverso la rete pag. 30

Ritmi e tempi per una buona organizzazione pag. 32

Alimentazione

I benefici delle tisane dimagranti pag. 38

Buccia sì o buccia no? pag. 40

Body & Mind

Prima di tutto viene il respiro pag. 42



42

Novità e curiosità

Hatlex: migliora l'aspetto della tua palestra pag. 44

DoTile: per un allestimento all'altezza pag. 44

Scuola di formazione "Virgin Active Academy" ... pag. 44

HelloFit: fitness di qualità pag. 45

TRX BOX: ambiente funzionale chiavi in mano ... pag. 45

RealVt: il virtual trainer che piace a tutti pag. 46

Urban Fitness: efficacia certificata pag. 46

Zonnax: superfici funzionali personalizzate pag. 46

Il filo diretto con...

Glauco Grassi
Mali di stagione pag. 28

Lo studio Cassinis
Dubbi di natura giuridica e fiscale? pag. 36

ANIF
Lo sport a 360° pag. 50

Web Marketing
Sondaggi e strumenti social pag. 55

L'Avvocato
Le risposte ai quesiti più diffusi pag. 54

Vetrina delle occasioni
Le migliori offerte dell'usato pag. 56

Eventi

Here we go: come potenziare il marketing pag. 52

I nostri focus

Intervista a Jill Cooper su Pechino Express pag. 24

Prime e Palestre Italiane:
il network italiano in espansione pag. 34

Fitbit Ionic: smartwatch intelligente pag. 48

48



News in tempo reale
e maggiori approfondimenti su

WWW.LAPALESTRA.NET

SEGUICI ANCHE SU



SPART

BRAND OF ZUN



STRUTTURE E ACCESSORI ALLENAMENTO FUNZIONALE

STILE QUALITÀ SERVIZIO

PROGETTIAMO PER TE LE MIGLIORI SOLUZIONI E
RENDIAMO I TUOI SPAZI PIÙ FUNZIONALI.

SERVIZIO DI PROGETTAZIONE LAYOUT GRATUITO

SCANNERIZZA IL CODICE QR OPPURE INVIA UN SMS CON SCRITTO ZUN AL
333.7775848 PER RIMANERE SEMPRE AGGIORNATO SULLE NOSTRE
NOVITÀ E PROMOZIONI.



Zun s.r.l. Via Nicola Mammarella snc - 66100 Chieti Scalo(CH) Italia - tel. +39 0871551762 - info@zunfit.com - www.zunfit.com



A testa in giù... per capovolgere i punti di vista!



Ogni tanto mi diverto a sperimentare qualche acrobazia (mentre mi alleno). Mi metto in gioco e cerco effettivamente di provare in prima persona le novità che il mercato propone, calandomi nei panni sia del consumatore che dell'operatore. In questo scambio di ruoli si percepiscono tante sfumature diverse e si analizzano le situazioni in modo più oggettivo. Avete mai provato? Anche con *LA PALESTRA* stiamo cercando di metterci sempre più nei panni di chi ci legge, rendendo più moderna e interattiva la rivista, creando sinergie tra domanda e offerta B-to-B. Qualche esempio? All'interno dei nostri articoli troverete *video tutorial* di approfondimento e molte delle consulenze offerte dai nostri specialisti hanno una loro continuazione ed estensione online su www.lapalestra.net. In questo ultimo numero del 2017 abbiamo voluto parlare di allenamento a testa in giù anche da un punto di vista tecnico e ringraziamo **Nicola Andreini** per il suo articolo dal taglio rigoroso e pratico. Una novità che vi proponiamo per chiudere l'anno in bellezza è la rubrica *Viaggi e Sport* di **Valentina Schenone**, che ci suggerisce alcune mete davvero invitanti per pianificare una fuga sportiva (aggiornamenti e approfondimenti sempre online). Con **Elisabetta Pea** scopriamo che non solo i viaggi, ma anche i micro sonnellini diurni fanno stare meglio. Lo sapevate? Mi riferisco al benefico effetto dei cosiddetti riposini e a come poterne approfittare durante la giornata lavorativa. Non vi anticipo di più! Ora vi lascio alla lettura e mi permetto di inviare un grande *in bocca al lupo* ad **Alessio Sakara**, protagonista della nostra copertina, che il 9 dicembre combatterà per il titolo mondiale in uno dei circuiti più famosi a livello internazionale... nell'intervista a pag. 12 trovate tutti i dettagli!

Vi do appuntamento all'anno prossimo!
Veronica

DoTile[®] fit



sono arrivate le
NUOVE ATTREZZATURE



Vieni a scoprire
le superfici

VIRTUS-S



20/21 Gennaio
Palermo

OLD SCHOOL THRO'WDOWN
MASTER SERIES
ALL YOU GET THROUGH
2017

17/18 Febbraio
Ferrara

www.dotile.it

La nostra squadra

Conosciamoci...



*Veronica
Telleschi*
Direttore Responsabile



*Francesca
Tamberlani*
Capo Redattore



*Cesare
Salgaro*
Editore



*Stefania
Iannone*
Responsabile Commerciale

sezione **Allenamento**

*Katia
Vaccari*

Personal Trainer, specializzata in Postura. Titolare dal 2011 di Studio Personal, centro specializzato in Personal Trainer One to One.

Ideatrice del Metodo di *Dimagrimento Linea Lazy*.

katiavaccari.pt@gmail.com



*Nicola
Andreini*

Laureato in Scienze Politiche, gestisce centri fitness dal 1999. Nel 2014 inaugura il primo Box ufficiale CrossFit a Pistoia e provincia.

Personal trainer, CFL1, TacFit Instructor Clubbel Instructor, istruttore FIKBMS CONI.

nicola.andreini.mobile@gmail.com

sezione **Gestione**

*Fabio
Swich*

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

fswich@upwell.it



*Roberto
Panizza*

Professionista di Tour operator, catene alberghiere e amministrazioni pubbliche per lo sviluppo e la promozione della vacanza a tema sportivo e attivo.

panizzarobi@yahoo.it

sezione **Alimentazione**

*Daniella
Errante*

Biologa Nutrizionista, nonché Docente

Coni/Snaq nelle discipline del Fitness, specializzata nel Pilates.

daniellaerrante@libero.it



*Iader
Fabbri*

Consulente nutrizionale, divulgatore

scientifico e mental coach. Relatore e formatore in convegni e seminari su tutto il territorio nazionale.

info@iaderlife.it



*Davide
Verazzani*

Formatore e consulente aziendale nel settore fitness.

Con il suo network caleidoscopico contribuisce a far raggiungere obiettivi di eccellenza a decine di club in Italia.

d.verazzani@gmail.com

rubrica **Web Marketing**sezione **Salute**

*Elisabetta
Pea*

Club manager centri Passion Fitness, formatrice,

esperta in comunicazione e tecniche motivazionali, istruttrice fitness, imprenditrice.

elisabettapea@hotmail.com

sezione **Body & Mind**

*Manuela
Zingone*

Atleta e campionessa di fitness e body

building, Health Coaching, Master Trainer e Presenter, Presidente della ASD HUMANZONE.

info@humanzone.it

sezione **Viaggi e Sport**

*Valentina
Schenone*

Laureata in Scienze Motorie,

Master in Management dello Sport, giornalista dal 1999.

valentina.schenone@gmail.com



HATLEX
SUPREME GYMS DIRECT FROM MILANO



CROSSFIT
BULL MOOSE

E SE I TUOI CLIENTI INZIASSERO A CERCARE
UNA PALESTRA MIGLIORE DELLA TUA?

Oggi non si tratta solo della qualità dell'insegnamento, ma della qualità dell'ambiente dove la gente deve decidere di portare i propri soldi.

Hai solo due alternative a questo punto

Continuare a lavorare allo stesso modo aspettandosi risultati diversi del tipo: sono vent'anni che faccio questo mestiere e più di questo nella mia realtà non può essere fatto.

OPPURE

Scegliere **Hatlex®** per cambiare o creare da zero la tua palestra.

ORDINA ORA E RICEVERAI SUBITO

**IL CARDIO
e il PAVIMENTO**

Al prezzo di **COSTO**

Chiama subito!

Tel. +39 02 40741362

oppure inviaci una mail a:

info@hatlex.com

Alessio Sakara:

come si diventa campioni di **MMA**

22 incontri vinti, 16 per KO, è il lottatore italiano di MMA più forte del mondo. Incontriamo Alessio Sakara alla vigilia di un incontro decisivo per la sua carriera

La voglia di combattere solo per il piacere di farlo, senza l'attrattiva di un premio o di una medaglia, ce l'ha sempre avuta, sin da ragazzino, cresciuto in una zona periferica popolare di Roma. Una passione che lo ha portato a provare e a primeggiare in diversi sport da combattimento: boxe, Jiu Jitsu, Vale tudo... Impegno, fatica, sudore, grinta, spavalderia, rabbia... la brillante biografia di Alessio Sakara, che vi invitiamo a leggere per esteso sul suo sito (www.alessiosakara.tv/biografia-alessio-sakara), è un lungo e partecipato racconto punteggiato da incontri decisivi, allenamenti duri, sfide, viaggi, scommesse e gare che hanno rappresentato per lui occasione di crescita e di maturazione.

Oggi, dopo anni di rinunce, sacrifici e lavori di ripiego pur di portare a casa i soldi per mantenersi, Alessio Sakara conduce la vita che ha sempre desiderato: combattere per professione, ed è diventato uno dei maggiori combattenti di MMA (arti marziali miste) del mondo.

INCONTRIAMO ALESSIO SAKARA

Alessio Sakara è nato il 2 settembre del 1981 a Roma ed è un atleta di MMA che combatte nei pesi medi dell'Ultimate Fighting Championship (UFC). Sakara è stato un pugile juniores di livello che ha combattuto poi anche da professionista. Ha due figli: Leonida e Marco Valerio.

Quando ti sei avvicinato alle MMA?

Nel 1999/2000, dopo aver visto una videocassetta dei primi UFC (il più importante campionato

Alessio Sakara è l'atleta europeo che vanta il maggior numero di presenze in UFC avendo militato otto anni per la promotion più importante del mondo (2005-2013)





di MMA a livello globale) e Vale tudo in Brasile. A quell'epoca in Italia non si insegnavano queste discipline, dove non c'erano regole e si combatteva usando tutto il corpo. Io ne fui stregato e decisi di partire e di andare a impararle là.

E cosa ti è piaciuto in particolare di queste discipline?

La cosa che mi è piaciuta di più è che potevi colpire in qualsiasi modo e, se vincevi, ti sentivi veramente il più forte perché avevi usato tutto il tuo corpo, a differenza della boxe o di altri sport da contatto dove puoi usare solo le regole della disciplina.

Quali sono i maggiori traguardi che hai ottenuto nel campo delle MMA?

Entrare nell'UFC nel 2005, in un momento in cui erano pochi a farcela. Nel 2009 ero 14esimo nel ranking mondiale e il 9 dicembre di quest'anno sarò il primo italiano che combatterà per un titolo mondiale in uno dei circuiti più famosi al mondo.

Sei molto seguito e amato come atleta: quali consigli daresti a chi desidera iniziare a combattere provando le MMA?

Molta dedizione, molta pazienza e perseveranza e molto rispetto. Per facilitare il tutto basterebbe imparare a memoria "il codice del legionario": lì ci sono tutte le qualità che servono.

Sono discipline "per tutti"?

Sì per tutti.

Cosa ami in particolare della tua professione e dello sport che hai scelto di praticare?

LACERTOSUS
TRAINING EQUIPMENT

**ATTREZZATURA TOP
MADE IN ITALY**

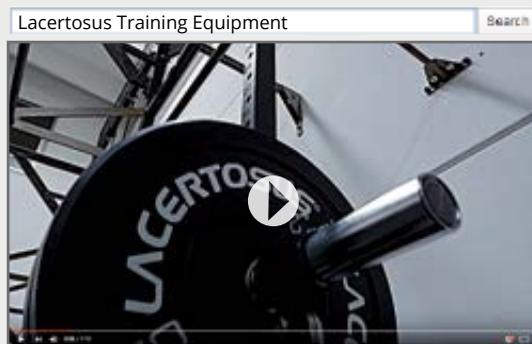
La Legionarivs League di Alessio Sakara collabora con Lacertosus dal 2010 per l'organizzazione dei suoi corsi di formazione. **Lacertosus** è un negozio specializzato nella vendita di attrezzi funzionali, attrezzatura professionale, semi-professionale e accessori di alta qualità per i centri specializzati, BOX per il CrossTraining, palestre commerciali, Personal Trainers & Privati. Online a partire dal 2007, è stato il primo negozio a introdurre in Italia **le funi d'allenamento, bumper plates, bulgarian bags** (importatore e distributore esclusivo), **clubbells, i kettlebells da gara, gym rings, sandbags** e altri sistemi innovativi d'allenamento. La produzione delle strutture RIG Lacertosus è completamente made in Italy.
www.lacertosus.com

Mi ha cambiato la vita. Per me non è solo sport ma è uno stile di vita, come una religione, mi ha migliorato in tutto. E poi mi permette di viaggiare moltissimo!

In quali corsi di formazione sei attualmente impegnato e dove è possibile venirti a seguire?

La Legionarivs League è la mia associazione dove faccio corsi a 360 gradi per atleti e per chi vuole diventare maestro. Sul mio sito potete trovare tutte le informazioni:
www.alessiosakara.tv

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca



www.youtube.com/watch?v=Za9SVC0cANg&feature=youtu.be



Power Nap: quando **dormire** ti fa guadagnare

Negli Stati Uniti la pratica del sonnellino sta tornando in auge, soprattutto nelle grandi aziende, al punto che svariati alberghi di New York affittano poltrone per permettere ai manager della Grande Mela di riposare prima di tornare al lavoro. Secondo un sondaggio condotto dalla National Sleep Foundation, circa il 30% degli statunitensi ha la possibilità di dormire al lavoro, primi tra tutti i dipendenti di Google. Questo rito prende il nome di "Power Nap", letteralmente "il riposo che dà forza". **La Power Nap è sbarcata ormai da tempo anche in Europa.** In Svizzera e in Gran Bretagna per l'esattezza esistono già sul posto di lavoro delle aree adibite al "sonnellino" dei dipendenti, chiamate *sleeping pods*.

UNA PRATICA BENEFICA

Oggi ci stiamo talmente tanto spostando verso le strutture aperte H24 che ci dimentichiamo che il nostro

La Power Nap è sbarcata ormai da tempo anche in Europa ed esistono già sul posto di lavoro delle aree adibite al "sonnellino" dei dipendenti, chiamate *sleeping pods*

corpo ha bisogno di riposare, resettare e ricominciare.

Questo discorso è amplificato nel settore del fitness, in cui imprenditori, manager, consulenti e insegnanti sono ormai schiavi di un timing serrato.

Ecco quindi che adottare la tecnica Power Nap può aiutarci ad ottenere risultati sorprendenti, come:

- **migliorare l'umore** e diminuire sensibilmente le sensazioni di stanchezza e fatica
- aiutare il cervello a **lavorare meglio**, migliorando la capacità di risolvere i problemi e la produttività
- **migliorare la concentrazione** e l'attenzione
- **migliorare la memoria**
- **ridurre i livelli di stress**
- **migliorare la pressione arteriosa** e la gestione del peso.

La Power Nap è una tecnica che può essere pianificata in maniera scientifica, baste seguire alcune piccole regole che ti aiuteranno a sfruttare al meglio i suoi benefici.

LA LOCATION

Per riuscire a trarre dei veri benefici da una Power Nap, **devi trovare**

uno spazio in cui non verrai disturbato da nessuno. Se non hai questa fortuna, puoi riposare anche in macchina.

Se hai la possibilità, prediligi una stanza buia. In alternativa metti una mascherina di quelle che si usano in aereo o un paio di occhiali da sole per riprodurre almeno in parte questa condizione.

Assicurati che la temperatura sia ottimale. La Power Nap deve essere piacevole, quindi cerca un posto fresco e confortevole per dormire. La temperatura ottimale per riposare si aggira intorno ai 18 °C.

LA TECNICA

Per favorire una corretta predisposizione mentale puoi mettere della musica classica o di rilassamento. In alternativa puoi anche provare i cosiddetti rumori bianchi. **Spegni il cellulare e qualsiasi altro dispositivo che potrebbe distrarti.**

Assumi della caffeina poco prima di dormire. Ti sembrerà assurdo ma la sostanza non farà effetto prima di 30 minuti. La caffeina deve percorrere il tratto gastrointestinale, quindi può impiegare anche 45 minuti per essere assorbita.

Numerose ricerche hanno dimostrato che i lavoratori che praticano la Power Nap sono più produttivi, rilassati e raggiungono un miglior grado di benessere

Consumare 200 mg di caffeina poco prima di una pennichella di 20 minuti può migliorare il rendimento e farti sentire meno assonnato al risveglio: gli americani la chiamano **Coffee Nap**.

Metti la sveglia calcolando la durata della pennichella. Questo ti aiuterà a rilassarti, perché sarai sicuro di non dormire più del previsto.

Considera quanto tempo ti serve per addormentarti. Se vuoi fare un riposo di 20 minuti e solitamente impieghi circa 5 minuti per appisolarti, allora calcola 25 minuti al momento di mettere la sveglia. Se hai l'abitudine di premere il pulsante snooze della sveglia e tornare a dormire, lascia il cellulare sul lato opposto della stanza o il più lontano possibile (quando sei in macchina), così non sarà facile spegnerla.

IL TEMPO

Stabilisci quanto vuoi che duri il sonnellino. **La regola dice che una Power Nap dovrebbe durare tra i 10 e i 30 minuti.** Tuttavia, i sonnellini più brevi o più lunghi possono comunque offrire diversi benefici.

Dormi per 2-5 minuti. Se non hai molto tempo ma ti senti talmente assonnato da non poterti più concentrare, una pennichella di 2-5

minuti, chiamata anche **Nano-Nap**, può aiutarti a placare almeno in parte la sonnolenza.

Dormi per 5-10 minuti. Questi pisolini aiutano a stimolare la lucidità mentale, la resistenza e il rendimento motorio. Vengono chiamati anche **Mini-Nap**.

Dormi per 20 minuti. Quando si parla di **Power Nap**, è questa la durata di riferimento ideale per la maggior parte delle persone. Oltre a garantire gli stessi benefici che offrono i pisolini più brevi, una Power Nap può aiutare il cervello a liberarsi di informazioni inutili immagazzinate nella memoria a breve termine. Può inoltre migliorare la memoria muscolare, facendo lavorare il cervello in maniera più veloce e ottimale.

Se stai cercando di ricordare molti fatti importanti (per esempio le informazioni di un corso), fare una Power Nap può essere particolarmente utile.

I sonnellini che durano più di 30 minuti presentano degli effetti collaterali. Dormire più a lungo ha dei benefici, ma si rischia anche di affrontare un fenomeno chiamato "inerzia del sonno", una sensazione di pesantezza e stordimento che a volte si manifesta dopo una pennichella.



Infine dopo esserti svegliato, metti subito in movimento. Fai dei jumping jack o dei piegamenti per accelerare leggermente il battito cardiaco ed esporti alla luce. Sebbene nel resto del mondo questa tecnica sia tenuta in grande considerazione, nel nostro Paese risente ancora di un forte scetticismo, legato alla "vergogna" e alla paura del lasciarsi andare. Se quello che hai appena letto ti è sembrato assurdo, impossibile o semplicemente qualcosa che non fa per te, ricordati che parliamo di una vera e propria **"tecnica di produttività"** e l'unico effetto collaterale che causerà se l'applicherai con metodo sarà per i tuoi concorrenti. Provare per credere. ■

NEW C2 PRO Pilates Reformer:

Align-Pilates

La C2 PRO grazie all'ausilio dei suoi accessori può essere trasformata in Half Cadillac Tower o Full Cadillac, ha oltre la possibilità di essere posizionata in verticale (quando non collegata alla tower).

La Align-Pilates C2 Pro Pilates Reformer è la soluzione più flessibile della sua categoria, la quale a garanzia della qualità usa la maggior parte dei componenti della versione più grande, la A2R.





Stretching: mai più senza

Allungare correttamente la muscolatura significa andare a distendere i muscoli che tengono unite le ossa del nostro corpo e prevenire gravi traumi

Chi mi conosce ormai sa quanta importanza dà alla postura e all'allungamento.

L'ho provato sulla mia pelle, quando per negligenza negli anni scorsi mi concentravo solo sull'allenamento e la preparazione atletica, tralasciando quasi completamente stretching e allungamento.

UNA NEGLIGENZA CHE MI È COSTATA CARA

Praticavo Taekwondo a livello agonistico, ero vicecampionessa italiana e pluricampionessa regionale. Ogni minuto di tempo che avevo lo occupavo per allenarmi, e credevo che lo stretching servisse solo in caso di dolore, traumi, o quando l'età avanzava. E invece **quella mia negligenza cinque anni fa mi ha portato alla rottura del legamento crociato anteriore.** Ricordo benissimo quel momento. Mi stavo preparando per i campionati italiani che sarebbero stati di lì a qualche mese, quando, tirando un calcio frontale al viso, il mio ginocchio è andato in iper estensione.

Ricordo bene perfino il rumore: quel forte 'strack', come di tessuto che si spezza. Ricordo il dolore. Lancinante. Invalidante. Profondo. E più di tutto ricordo i pensieri che riempiono la mia testa in quegli

istanti: *E ora? Come faccio? Qui di sicuro mi sono rotta tutto... è qualcosa di serio.*

PERCHÉ HO VOLUTO RACCONTARTI QUESTA STORIA?

Quella rottura, che ha compromesso per sempre la mia carriera sportiva e che non mi fa più correre come vorrei, non mi fa fare nessun movimento in torsione, e mi fa stare sempre allerta, non è stata dovuta a un trauma diretto, una caduta o un colpo. No, **quel trauma è accaduto perché avevo troppo rigido e contratto il muscolo femorale, in proporzione alla forza del quadricipite.**

E sai la cosa assurda? Che molto probabilmente quel trauma lo avrei evitato se solo avessi seguito i consigli dei miei allenatori, se solo avessi dedicato ad ogni allenamento cinque, dieci minuti del mio tempo ad allungare correttamente la muscolatura posteriore della gamba.

LO STRETCHING È FONDAMENTALE

Lo stretching, o allungamento, è importante soprattutto per prevenire traumi e dolori. Per impedire usura della cartilagine e quindi delle articolazioni. Allungando



correttamente la muscolatura, soprattutto quella posteriore che è solitamente più accorciata e contratta a causa della postura in chiusura che normalmente abbiamo tutto il giorno, andiamo a distendere i muscoli che tengono unite le ossa del nostro corpo. Se i muscoli sono corti, retratti, accorciati, vanno inevitabilmente a coprire e schiacciare le ossa, con conseguenze anche molto serie. Prima tra tutte, la riduzione di spazio tra le vertebre della colonna vertebrale, che causa lo schiacciamento dei dischi intervertebrali. Se questi non ritrovano il loro spazio naturale, fuoriescono, provocando protusioni ed ernie, e conseguenti dolori e problematiche motorie. Anche l'usura della cartilagine di ginocchia, spalla, anca, dipende in gran parte da compressione articolare. E anche nei casi di stiramenti e strappi muscolari, la situazione può essere molto migliorata allungando i muscoli coinvolti.

QUALE STRETCHING ED ESERCIZI SCEGLIERE?

Dal mio punto di vista, **i migliori esercizi per allungare la muscolatura posteriore del corpo**



Lo stretching, o allungamento, è importante soprattutto per prevenire traumi e dolori. Per impedire usura della cartilagine e quindi delle articolazioni

sono le squadre Mezieres. Ideate da Françoise Mezieres, fisioterapista francese, permettono di allungare in globalità l'intera catena posteriore, e cioè tutto l'insieme dei muscoli che compongono la parte muscolare posteriore del corpo.

Grazie alle Squadre Mezieres il corpo si allunga in un tempo relativamente breve (circa 3 minuti per posizione) e soprattutto si allungano contemporaneamente molti muscoli.

La Prima Squadra prevede la posizione di schiena a terra e gambe a parete; la Seconda Squadra la posizione seduta con schiena a parete e gambe distese a pavimento; la Terza, la posizione di quadripedia da in piedi.

Per ottenere il massimo dei benefici occorre seguire diverse indicazioni specifiche, come la lontananza dalla parete, l'allineamento del capo e la respirazione diaframmatica. Un bravo Personal Trainer sarà in grado di darti le indicazioni migliori per il tuo caso specifico, previa valutazione posturale e test specifici di mobilità. Non fare come me: allunga sempre la tua muscolatura, ed evita così dolori e infortuni. ■

SCOPRI CHE COSA CI RENDE DIFFERENTI



PaviFLEX
PAVIMENTI PER PALESTRE

Follow us...



www.paviflex.it

Impariamo a fare i piegamenti, in orizzontale e in verticale

Oggetto delle nostre indicazioni sarà l'allontanarsi con le braccia dall'ostacolo/attrezzo, tenendo il corpo in posizione orizzontale prima e verticale poi



Sui piegamenti sulle braccia a terra in orizzontale, universalmente note come flessioni, non indugeremo più di tanto. Focus della nostra attenzione saranno i piegamenti dalla verticale, a testa in giù. I primi sono propedeutici ai secondi.

Quali sono le caratteristiche di un perfetto, salubre e sicuro, piegamento a terra sulle braccia?

- Si parte rigidamente allineati in plank a braccia distese, le mani sotto la proiezione delle spalle;
 - Si tocca terra con il petto, le anche e le gambe, si sollevano per un attimo le mani;
 - Si ritorna in plank a braccia distese senza fare leva alcuna con altre parti del corpo che non siano le braccia;
 - Le braccia sono vicine ai fianchi per tutto il loro tragitto, il bacino è in retroversione.
- Per chi non

riuscisse a completare nemmeno una ripetizione, un percorso di graduale avvicinamento dovrebbe prevedere esercizi in cui:

- Si tiene la posizione di plank orizzontale, variando gli appoggi, per alcuni round da un minuto;
- Si scende molto lentamente ma in perfetto assetto facendo leva sulle ginocchia per salire con l'obiettivo di staccarle e di fare leva solo sulla punta dei piedi.

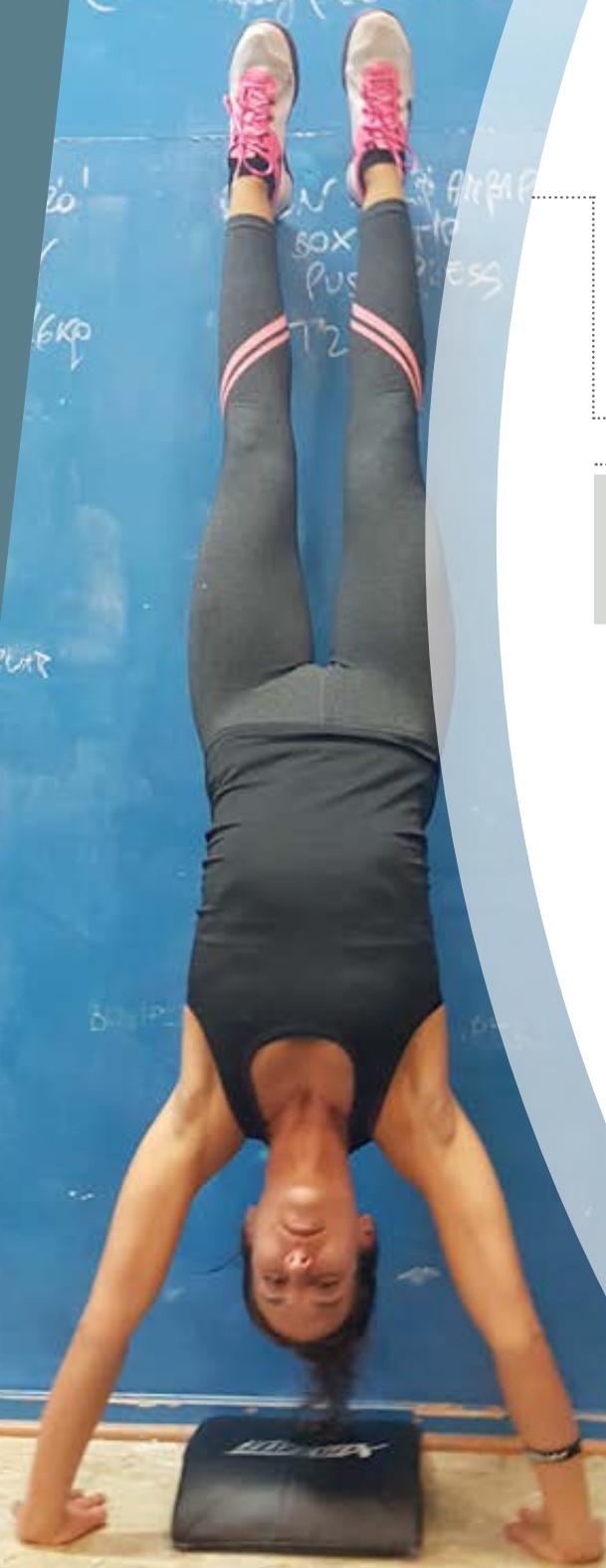
IL RITORNO DEGLI HAND STAND PUSH UP

Le distensioni sulle braccia dalla verticale sono molto più ambiziose. Purtroppo sono temute e quindi trascurate negli allenamenti convenzionali. Fortunatamente in fitness da performance, il CrossFit e la Calistenia hanno riportato gli **Hand stand push up** nei programmi di lavoro degli italiani appassionati di fitness.

PRECAUZIONI

Dato il notevole coinvolgimento che richiedono le distensioni in verticale, queste sono sconsigliate a chi dovesse soffrire di ipertensione, ernia iatale, reflusso gastroesofageo ed altri disturbi che rendono pericolosa la posizione in inversione. Medesime considerazioni per l'assetto delle spalle, dei gomiti e dei polsi. Allenatevi sempre con un istruttore qualificato e su di una superficie che attutisca eventuali cadute e senza ostacoli pericolosi nei dintorni.

Dato il notevole coinvolgimento che richiedono, le distensioni in verticale sono sconsigliate a chi dovesse soffrire di ipertensione, ernia iatale, reflusso gastroesofageo ed altri disturbi che rendono pericolosa la posizione in inversione





faress[®]
Professional.com

TUTTI GLI ACCESSORI PER
ALLENAMENTO FUNZIONALE
CROSSFIT[®] E FITNESS

Via Antonio Carruccio, 107 - Roma • Tel. 06.71.350.124
fornituresportive@faress.com • www.faress.com

**QUALE POTREBBE ESSERE
UNA PROGRESSIONE SICURA
PER ARRIVARE A FARE LE
PRIMA, AMBITA, DISTENSIONE
A TESTA IN GIÙ (IN APOGGIO
A UNA PARETE)?**

Prevedere un meticoloso riscaldamento e una fase di muscolazione specifica e funzionale alle distensioni in inversione statica. Evitare il bilanciare e scegliere sempre due attrezzi distinti, kettlebell o manubri. Esercizi consigliati sono il **Military press** (distensione dei pesi sopra la testa a gambe rigide) e il **Push press**, dove c'è invece la concorrente azione delle gambe. Esercitarsi ad entrare nella posizione di partenza con vari ausili. Ad esempio risalendo la parete o facendosi sostenere da un amico. Si distende con la schiena al muro, nella regola. Per le prime volte possiamo provare faccia al muro sfruttando una

maggiore superficie di contatto e la collaborazione dei piedi. Ben presto però risulta scomodo e la versione "naso alla parete" verrà limitata all'esercizio chiamato **"Wall Climb"** nel quale si risale a "marcia indietro" la parete di appoggio fino a ritrovarsi in verticale, per poi ridiscendere con ordine e assetto. Questo alternarsi di salita e discesa seppur godendo sempre di quattro appoggi alza il battito cardiaco e mette a dura prova tutti i muscoli del corpo. Contemporaneamente allenare la libera verticale **"Free standing tripod"** con tre appoggi a terra. Saranno testa e gomiti all'inizio, poi testa e mani (braccia prima piegate, successivamente distese). Inserire nelle sessioni di allenamento il **"Pike push up"**, ovvero un piegamento intermedio tra orizzontale e verticale. La distanza che separa l'appoggio delle mani da quello dei piedi si riduce ed il bacino si alza portando il corpo a formare una ideale piramide.

Da qui iniziare a piegare e distendere le braccia. Ulteriore accorgimento per facilitare la progressione verso l'effettiva distensione in verticale è l'appoggio dei piedi su un plio box, **"Pike push up knees/feet on the box"**, o su di una pila di piastre da sollevamento pesi. In questo caso il busto deve essere il più possibile verticale e prossimale all'appoggio in modo da riprodurre il totale gravare del carico, seppur ridotto, sulle spalle. Nei primi tentativi aiuta molto posizionare un cuscino sotto la testa e delle piastre sotto le mani

in modo da percorrere solo pochi centimetri ma possibilmente senza aiuto esterno. Provare prima la modalità **"Kipping"**, sincronizzando la distensione delle braccia con l'estensione del bacino e delle anche.

**LE TRE PRINCIPALI TIPOLOGIE
DI "HAND STAND PUSH UP"
PRATICATE SONO:**

Kipping H.S.P.U. Di questa vi abbiamo già detto al punto 7) del precedente elenco.
Strict H.S.P.U. Si tratta della versione in assetto rigido senza la frustata in alto delle gambe.
Deficit H.S.P.U. Dove invece di sottrarre centimetri alla distanza da percorrere con le braccia se ne aggiungono facendo scendere il corpo fino a portare i pollici a toccare le spalle.

Il traguardo successivo è l'ancora più prestigiosa camminata sulle mani **Hand stand walk**. Richiede grandi doti di equilibrio ed una solidità della parte centrale del corpo "core" oltre la media. Esattamente come il normale camminare richiede un trasferimento del peso da un arto all'altro. Infatti per chi avesse i requisiti per iniziare questa ulteriore progressione il primo passo è quello del bilanciamento su di un solo braccio dalla verticale, prima alla parete o con un assistente e poi in "free standing".

Buon allenamento... a testa in giù! ■

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca

Hand stand push up: la corretta esecuzione



<https://www.youtube.com/watch?v=7filHYey4xqA>





MADE IN ITALY

Lacertosus® RIG

The main structure for your Crossfit Box, Garage Gym or Functional training facility. The Lacertosus® RIG is a modular system that is able to completely satisfy your training needs! Our innovative solutions are based on years of development and study of a dynamic market that is always moving toward functionality. In order to achieve the perfect results we combined the design, materials and craftsmanship in one unique package! **Completely made in Italy by the best in the business.**

LACERTOSUS®
TRAINING EQUIPMENT

WWW.LACERTOSUS.COM

10
2007 - 2017

Check out
the new website!

“Se ti occupi di vendita in palestra e vuoi far crescere il fatturato della tua, leggi questo articolo ,”

I 5 errori che continuano ad ostacolare il TUO successo nelle vendite



Mi chiamo Paolo Ricchi e negli ultimi 20 anni ho vissuto in giro per l'Italia dedicandomi al mondo del fitness.

Non facendo l'istruttore, ma lavorando nella consulenza per centri fitness.

Nell'ultimo anno hanno partecipato ai miei eventi formativi oltre 200 titolari di palestre.

paoloricchi.it

Per essere un professionista non basta solo mettercela tutta!

Perché la percentuale di iscrizione del mio commerciale è così bassa?

Prendo spunto da questa domanda ricevuta centinaia di volte per continuare a condividere con te la mia personale visione del concetto di vendita nel fitness.

Dal punto di vista gestionale, l'efficacia di comunicazione è uno dei pilastri della capacità di produrre fatturato di un'Azienda fitness. Incassiamo soldi solo se qualcuno paga e quindi se vendiamo. Se non vendiamo o non sappiamo vendere non incassiamo e se non incassiamo abbastanza non solo non guadagniamo abbastanza, ma rischiamo la chiusura.

A nulla vale avere la struttura figa, gli istruttori capaci e tutto il lavoro che fai se non riesci a vendere bene il tuo servizio, soprattutto in un mercato così concorrenziale come quello del fitness del 2017.

Migliorare la percentuale di iscrizione deve essere l'obiettivo primario di qualsiasi titolare, segretaria o venditore che voglia diventare un vero professionista del settore.

Per essere un professionista non basta solo mettercela tutta, avere il giusto atteggiamento, essere puntuali e conoscere a memoria ogni cosa della palestra.

Per esserlo bisogna essere i più efficienti ed i più efficaci nel proprio lavoro.

L'efficacia non si misura MAI sul fatturato prodotto ma su COME viene prodotto: concorrono in maniera uguale la percentuale di iscrizione e la media per contratto che insieme determinano il ricavo per tour.

Per capire cosa diminuisce l'efficacia del commerciale partiamo da alcuni dogmi:

- ✓ Le persone sono diverse tra loro;
- ✓ La maggior parte delle persone non sa niente di palestra e allenamento;
- ✓ La palestra è una gran rottura di scatole;
- ✓ Chi viene a chiedere informazioni pensa che la palestra possa essere una soluzione ma non necessariamente LA soluzione;
- ✓ Chi fa il giro delle palestre ha deciso che una palestra è la soluzione ma non necessariamente LA TUA palestra.

Partendo da questi dogmi, ecco i 5 errori che continuano ad ostacolare il successo nelle vendite:

- ▶ 1 Vendere la palestra ed i servizi della palestra;
- ▶ 2 La SDM (Sindrome di Cicciobello);
- ▶ 3 Parlare più del tour;
- ▶ 4 Chiedere e proiettare obiettivi di allenamento per vendere un annuale;
- ▶ 5 Pensare che la leva economica sia la più importante.

Ognuno di questi errori ricopre un ruolo fondamentale e possono diminuire o aumentare le tue performance da venditore. So che è una parola che non piace e che per anni ho tolto dalla mia comunicazione, ma è la realtà. Se proponi servizi o abbonamenti sei un venditore, puoi decidere di farlo in modo professionale ed eticamente corretto o essere un ciarlatano, ma la professione è quella.

Ma torniamo all'argomento principale, perché eliminando questi errori potrai far brillare - FINALMENTE - il fatturato della tua palestra, senza dover sperare che il mondo cambi e che si inneschi nuovamente il desiderio di fitness nel cuore di ogni Italiano e senza dover credere a chi continua ad utilizzare paroloni eccitanti che servono solo a illudere qualche buontempone alla canna del gas.



Dopo la lettura non avrai più incertezze sulla strada da intraprendere per migliorare.

UNA GUIDA NECESSARIA PER OGNI PERSONA CHE VUOLE RAGGIUNGERE I RISULTATI CHE MERITA

**Scarica l'ebook gratuito
“Le dieci cose che non conosci (ancora) che faranno aumentare il fatturato della tua palestra”**

www.paoloricchi.it/ebook

1 ANALIZZARE LA DOMANDA DI MERCATO

È lo stile di comunicazione che inizia con la domanda "cosa vorresti fare". Ci fa passare tutto il tempo a parlare della nostra palestra, dei nostri servizi, delle caratteristiche del nostro servizio, della nostra proposta tecnica, dei nostri corsi e del nostro staff, senza volerlo ci trasformiamo in brochure umane. Abbassa l'efficacia perché sposta la comunicazione sul terreno più impervio e pieno di ostacoli: la proposta di un servizio oggettivo che purtroppo per te hanno tutte le altre palestre e qui i tuoi problemi diventano un milione:

La tua efficacia diminuisce anche perché la altre palestre dicono le tue stesse cose!

- ✓ L'altra palestra costa meno,
- ✓ La lezione giusta per me non c'è, è in un altro giorno, in un altro orario, posso provare,
- ✓ Che differenza c'è tra questa lezione e quest'altra,
- ✓ Se faccio l'annuale posso recuperare, mi fai lo sconto...

...e siccome non li puoi risolvere, la tua efficacia diminuisce. Anche perché le altre palestre dicono le tue stesse cose ed allo stesso modo.

2 LA SDM (Sindrome di Ciccibello)

Ne ho già parlato in un precedente articolo del mio blog (www.paoloricchi.it/blog) e rappresenta la naturale predisposizione a comunicare a tutti allo stesso modo. Puoi ben immaginare che utilizzare sempre le stesse parole, le stesse frasi e le stesse domande con persone sensibilmente diverse tra loro, non può aiutare una comunicazione efficace. Solo una piccola parte dei tour si troverà a proprio agio, mentre tutti gli altri cominceranno a fare obiezione ed a cercare motivi per non decidere (i famosi "ci penso").

Come vendere solo scarpe 38 e 44 e di un solo colore: chi ha quel tipo di esigenza acquisterà ma tutti gli altri no. Magari qualcuno acquista lo stesso perché lo abbiamo convinto ma dopo un po' smette di allenarsi e di frequentare.

4 CHIEDERE E PROIETTARE OBIETTIVI DI ALLENAMENTO PER VENDERE UN ANNUALE

Un altro limite all'efficacia è la parola obiettivo, cioè chiedere al tour quali sono i suoi obiettivi di allenamento e su quelli costruire la dinamica del tempo per raggiungerli e mantenerli per poi arrivare ad offrire un abbonamento annuale conveniente. "Se il tuo obiettivo è dimagrire in quanto tempo pensi di poterlo raggiungere? Per quanto lo vorrai mantenere?"

"I nostri istruttori sono qualificati e ti daranno un programma personalizzato"

"Se ti alleni tre volte a settimana, ti alimenti correttamente, usi integratori, non bevi alcolici per qualche mese, allora raggiungerai il tuo obiettivo. Poi mica vorrai perderlo! Per questo l'abbonamento migliore per te è ..."

A Roma si dice "se...lallero": hanno già perso di motivazione a "se ti alleni 3 volte a settimana..." Funziona?

Se la tua percentuale di fidelizzazione è 80% sì, se tutti quelli a cui hai fatto un annuale lo hanno utilizzato tutto allora sì, altrimenti è solo un suicidio: non solo per la percentuale di iscrizione ma ancora di più per la fidelizzazione futura.

Nessuno di noi è abituato a progettare sulle eventualità ma soprattutto legare le persone ad obiettivi futuri, incerti e che non dipendono da noi è una scommessa persa in partenza.

Molte persone non sanno innescare logiche di cambiamento a lungo termine e sui punti interrogativi: ancor di più se la convenienza la dice chi vende e non chi acquista.



"Dopo 6 mesi di lavoro, il mio reparto commerciale è migliorato del 54%. Un risultato che non mi sarei mai aspettata!"

Sara S. UpLevel

5 PENSARE CHE LA LEVA ECONOMICA SIA LA PIÙ IMPORTANTE

Esiste una perversione di chi propone servizi: l'incubo del prezzo. Si pensa che le persone scelgano in base al prezzo ed alla convenienza economica. Le stesse persone che lo pensano comprano cellulari da centinaia di euro, scarpe e vestiti a gogo, escono 4 sere a settimana e sognano Vuitton e Loboutin.

Purtroppo chi vende è stato dopato dai titolari a colpi di promo, sconto speciale, solo per oggi, offerte ed indottrinate a vendere annuali, si riconoscono perché hanno la calcolatrice (che per vendere abbonamenti non serve a niente!).

La gente vuole valore.

- ✓ Il valore è il tempo che gli dedichi per ascoltarli;
- ✓ Il valore è il tempo per sé che si dedicheranno allenandosi;
- ✓ Il valore è quello di essere rispettati;
- ✓ Il valore è la soluzione al loro disagio.

Infine il valore di un collaboratore che sia un vero professionista e che non faccia i 5 errori di cui ti ho scritto in questo articolo.

Pensaci e trova soluzioni.

Ne va del futuro della tua Azienda!

Paolo Ricchi

PARTECIPA AL TOUR



VENDERE in PALESTRA

Scopri le date su www.vendereinpalestra.it

3 PARLARE PIÙ DEL TOUR

Chi si deve iscrivere è la persona che tu hai di fronte: ha un suo passato, un suo presente, una sua vita ed esigenze del tutto soggettive.

È venuto spontaneamente a darti un'opportunità e vorrebbe una soluzione di sua soddisfazione.

Secondo te sotterrarlo di finte domande per avere i suoi Sì, parlare a rotta di collo di noi, della nostra palestra, dei nostri servizi, dei nostri fantastici abbonamenti aumenta la nostra efficacia? Per niente. Quando parliamo raccontiamo la nostra storia: lui non la sente propria sentendosi, tra l'altro, uno spettatore inconsapevole.

Sicuramente non lo aiutiamo a trovare la SUA soluzione ma cerchiamo di convincerlo che la NOSTRA sia per lui più conveniente!

Ha la stessa efficacia che avresti nel convincere un vegano a redimersi parlandogli per un'ora con una bistecca in mano.

Molte persone non sanno innescare logiche di cambiamento a lungo termine...



Jill Cooper:

ecco come sopravvivere a Pechino Express



Jill Cooper è stata una delle concorrenti di Pechino Express, in programma su Rai 2 a partire da settembre, in cui ha fatto coppia con

Antonella Elia nella squadra delle Caporali. Nei giorni in cui abbiamo realizzato l'intervista la trasmissione era ancora in pieno svolgimento e Jill Cooper non ci ha anticipato come sarebbe andata a finire.

Pechino Express è un'avventura molto impegnativa. Hai incontrato molte difficoltà?

La più grande difficoltà nelle Filippine è stato il caldo. Mi segava le gambe! Davo al mio corpo l'input di spingere, correre o sorreggere, e poi sentivo la mancanza di risposta

Intervista a Jill Cooper che ci racconta l'esperienza vissuta al reality Pechino Express, dove ha gareggiato in coppia con Antonella Elia

dal mio corpo stesso. Il caldo era qualcosa di straordinario. L'unico modo per superare un cambio climatico così forte sarebbe stato un maggior tempo di acclimatazione. Come l'ho superato? Spingendo ancora di più e portandomi al limite delle mie forze.

Se dovessi partecipare di nuovo cambieresti qualcosa a livello preparatorio?

La preparazione migliore per Pechino Express è un lavoro aerobico-anaerobico. Corsa a intervalli: spiccate scatti in piano (io facevo 2 minuti a 14 Km/ora) e salite ripide in corsa (10° pendenza con 10km/ora) di 2 minuti in 2 minuti. Aggiungerei più allenamento di ipertrofia nei gruppi superiori perché lo zaino pesa tanto e lo devi lanciare sia alla partenza che all'arrivo. In più tante missioni si basano proprio sulla forza fisica, e come donna che è costretta a combattere contro uomini (20 anni più giovani di me) devi essere proprio forte e preparata!

Anche l'alimentazione viene sacrificata in quei giorni: come ti sei organizzata in tal senso?

Non ti organizzi, mangi quello che trovi quando lo trovi e ringrazi chi ti fa mangiare. Il corpo umano è una macchina meravigliosa, sopravvive a migliaia di anni, che sa adeguarsi

a tutto. In viaggio mangiavo quando potevo per mantenere le forze; ho interrotto per la gara le mie abitudini principalmente vegetariane.

Cosa ti è mancato di più della tua vita "normale"?

Avere il controllo sulla mia vita. Quando accetti di partecipare a un reality, la tua vita non è più tua. Fa parte del gioco. Eppure durante la gara ogni tanto ti dici: "Ma chi me l'ha fatto fare?". Sei senza contatti con il mondo esterno: no telefono - no internet - no orologio... niente. In questo senso è molto bello perché sei sola con te stessa e ti scopri sotto tanti punti di vista. Comunque lo rifarei altre 1000 volte.

Un bilancio generale?

Gratitudine. Partecipare a Pechino Express è stato per me un grande onore; è un'esperienza unica e sono tornata piena di speranza. Il mondo là fuori non è così spaventoso. Se sai aspettare e chiedere una mano prima o poi, a volte più poi che prima, un'anima buona ti aiuterà. Ovunque le persone desiderano le stesse cose: un pasto tra amici, la famiglia, un sorriso, una casa e la dignità di un lavoro che ti permette di portare il cibo in tavola. Siamo tutti uguali, e se fossimo più attenti, aiutandoci a vicenda, il mondo potrebbe essere un posto migliore! ■

L'edizione 2017 di Pechino Express si è svolta nelle Filippine e la trasmissione è andata in onda su Rai 2 a partire da settembre



ACADEMY

JILL COOPER

**DOVE IL GLAMOUR
INCONTRA IL FITNESS**



**Trampolini Altamente Performanti
e Corsi di Formazione**

**SUPERJUMP - SUPER G - THUNDERBELL
REVOLUTION MAT - PILATES COMPLETE METHOD
BREATHE KOMBAT - VITALITY VINYASA YOGA
STRIDE WALK - XBT**

TIFA IL "CAPORALE" DI PECHINO EXPRESS

Info :342 892 7899

instagram: Jillcoopersuperjump

formazione@coalsport.com

#caporali #pechinoexpress



s.s.d. fitrangeracademy
a r. L'affiliata Csalin

Fitness senza confini



Dalla Polinesia al deserto di Israele: ecco a voi i viaggi che coniugano il movimento con la scoperta di luoghi incantevoli

Si viaggiare! Se poi al viaggio si può unire lo sport, ancora meglio. Ecco allora una serie di proposte per visitare l'Italia e il mondo durante la stagione fredda praticando le discipline più disparate.

LAS VEGAS

4 giorni di Yoga Experience

La proposta di Las Vegas è molto particolare: se avete qualche giorno di tempo, potete provare lo yoga come non lo avete mai praticato prima. Il primo giorno,

fate **Yoga sulla High Roller, la ruota panoramica più alta del mondo**. La sessione di asana è della durata di circa 1 ora ed è guidata da un istruttore professionista, con veduta sulle bellissime luci della città (www.caesars.com/linq/high-roller). Potete dormire al The Linq High Roller: www.caesars.com/linq.

Il secondo giorno, dedicatvi allo **Yoga nella Valley of Fire**: una sessione di yoga nella suggestiva cornice del parco nazionale dalle inconfondibili rocce di arenaria rosse come il fuoco, da raggiungere in elicottero (www.maverickhelicopter.com/heliyoga.aspx).

Il terzo giorno, praticate yoga con i delfini: **Yoga with the Dolphins** – 1 ora di lezione – si tiene al Mirage Las Vegas (The Mirage www.mirage.com/en.html),

immersi nel suggestivo ambiente marino dei delfini ospitati al Siegfried & Roy's Secret Garden and Folphin Habitat. (www.mirage.com/en/amenities/siegfried-roys-secret-garden-and-dolphin-habitat#/Dolphin%20Experiences).

Se ai delfini preferite le capre, c'è **Yoga with the Goat**, una lezione di yoga nel verde in compagnia di alcune simpatiche capre e dei loro cuccioli. La location viene indicata di volta in volta: www.goatyogalv.com

ITALIA - LIGURIA

Trekking sul Sentiero dei Tubi

Siamo in piena stagione fredda, ma il clima ligure regala giornate invernali miti e spettacolari. I sentieri su cui cimentarsi sono numerosi, e tra i più conosciuti compaiono quelli del Parco di Portofino



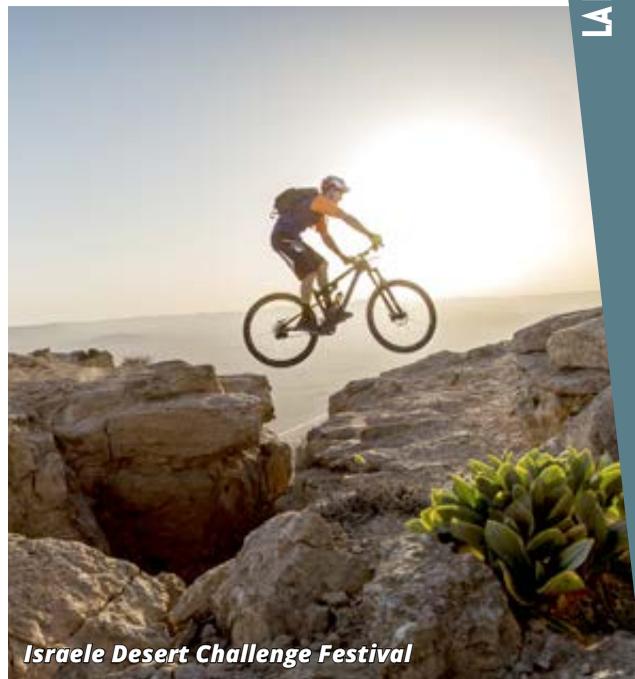
Las Vegas Yoga Experience



Las Vegas Yoga Experience



Liguria Trekking sul sentiero dei Tubi



Israele Desert Challenge Festival

due pali di legno ('iato) annodati con corde di caucciù (uaua). La va'a viene condotta con un normale remo da canoa. Questo sport (che ha anche una federazione internazionale) si può praticare tutto l'anno. Costo indicativo per lezione a persona: 33 euro (www.monboovaa.com/gonflair.html).

ISRAELE
Desert Challenge Festival
Corsa e mbt nel deserto

Dal 7 al 9 dicembre in Israele si tiene il Desert Challenge Festival www.desertchallenge.co.il/en/, la più grande e più longeva rassegna di sport all'aria aperta in Israele. Nel suggestivo ambiente, circondati dal deserto, si possono praticare diverse attività o, per i più allenati, ci si può cimentare in competizioni come la Ultimate Challenge (corsa e bici), la Desert Challenge (una maratona di mbt in due tappe) e la Moon Run, una corsa al chiaro di luna. Pernottamento: camper (si possono affittare, qui www.desertchallenge.co.il/en/race/festival le info) o tenda. ■

(www.parcoportofino.it). Il Sentiero dei Tubi è un'occasione per ripercorrere l'antico tracciato dell'acquedotto (fine '800) che riforniva d'acqua la cittadina di Camogli. Si tratta di un percorso abbastanza impegnativo (bisogna avere una buona forma fisica) che offre viste panoramiche intervallate da gallerie scavate nel conglomerato. Il trekking, che parte a San Rocco di Camogli, si può effettuare solo accompagnati dalle guide del Parco di Portofino (solitamente la domenica, al costo di 10 euro, ma si possono concordare trekking individuali o per piccoli gruppi anche in altre giornate). L'escursione dura circa

due ore e mezza.
Info: labter@parcoportofino.it
(+39)3480182557
(+39)3480182558

TAHITI
A scoprire la tradizione della Va'a con la speciale piroga a bilanciere polinesiana, protagonista della competizione annuale Hawaiki Nui Va'a, che quest'anno si è tenuta dall'1 al 3 novembre. A Tahiti, oltre ai più classici canoa, kayak, paddle e surf, si può imparare a condurre anche questa particolare piroga, caratterizzata da uno scafo sottile connesso a una "ama", che fornisce zavorra e sostegno, da



Tahiti con la speciale piroga a bilanciere polinesiana



Israele Desert Challenge Festival

Mali di stagione



MACCHINE FERME ALLA RIPRESA DELLE LEZIONI UN "MALANNO" CHE SI PUÒ PREVENIRE!

R

epetita iuvant? E chi lo sa... a volte sì! Altre volte meno, ma forse è meglio ribadire che sentirsi dire: perché non me lo hai ricordato?

Una storia che si ripete. Siamo un po' alle solite e mi piace riprendere quel bel cartello sui tre tipi di servizio possibili, solo due dei quali possono stare insieme "Veloce - Economico - Ben fatto (vedi figura a sinistra).

A inizio stagione la più classica delle richieste che giunge ad un Centro di Assistenza Tecnica suona più o meno così: "Ho una macchina che mi dà problemi, puoi venire subito che siamo in ripresa delle attività...". E purtroppo la più ricorrente delle risposte non può che essere: "Subito non ci è possibile!" (...neanche se sei disposto a pagare l'urgenza) e il perché è fin troppo evidente.

Settembre, ottobre e novembre, come tutti sappiamo, sono mesi molto hot - molto impegnativi - per tutti. Le aziende che in particolare si occupano di servizi tecnici per il fitness, sono impegnate negli allestimenti, nelle nuove installazioni, e vivaddio nelle manutenzioni programmate per chi ha prenotato un servizio con opportuno anticipo, sapendo che alla ripresa è necessario, per mille motivi, essere pronti e al massimo dell'efficienza "... di uomini e mezzi".

PRIORITÀ E PROGRAMMAZIONE

Lo sappiamo bene che anche i Manager e i Titolari dei Fitness Club hanno molto da fare in questi mesi: curare il marketing, acquisire clienti e fare abbonamenti; assicurarsi di avere le ore coperte da istruttori capaci e affidabili, creare i palinsesti dei corsi e gli orari d'esercizio. A volte quelle priorità, che sono alla base dell'attività - perché senza clienti

puoi avere le attrezzature più belle e più curate ma non vai lontano - relegano in secondo piano tutto ciò che attiene alle spese non programmate, tra cui dobbiamo spesso annoverare, ahinoi, le manutenzioni degli attrezzi.

UN DISAGIO PER TUTTI

La condizione di trovarsi, specie ad inizio stagione, con attrezzature guaste o mal funzionanti, si ripercuote negativamente su tutte le realtà interessate, che in ordine di logica sono il Centro Fitness, i Clienti del Club e in ultimo le stesse aziende di Assistenza; a queste spesso si attribuisce, con grande generosità ma eccessiva semplificazione, una responsabilità ben superiore alle loro reali possibilità di risposta.

UN DUBBIO LEGITTIMO

Sul fronte delle risposte è corretto essere chiari: pensare di rivolgersi a dei professionisti, in piena stagione operativa, immaginandosi che questi possano essere disponibili nell'immediato, è tanto ingenuo quanto incauto. Ingenuo perché nessuna persona minimamente previdente chiamerebbe mai il caldaista il giorno dell'accensione del proprio impianto di riscaldamento, chiedendogli d'intervenire con urgenza, perché ha freddo e non si accende. Incauto perché se c'è qualcuno che non aspetta altro che intervenire su chiamata urgente, in piena stagione lavorativa, è lecito chiedersi quale riscontro professionale possa avere... (a meno che non si sia posizionato così alto da fare solo le urgenze: ma a che prezzo?).

AIUTARE PER ESSERE AIUTATI

O ancor meglio: collaborare per essere agevolati. Ecco la ripetizione! Il periodo d'esercizio delle attività fitness è ampio e a seconda delle località e delle scelte aziendali ci sono comunque alcuni momenti più indicati per fare alcune cose: dai nuovi acquisti alle riorganizzazioni di spazi e corsi, dalle manutenzioni di ambienti e strutture a quelle degli impianti e delle attrezzature. Programmare questi ultimi, così come gli altri interventi, è il modo migliore per ottenere una serie di risultati vantaggiosi: avere gli attrezzi efficienti per tempo, non spendere più del giusto, non stressarsi ricorrendo a soluzioni improbabili, non mettere pressione (o peggio chiedere l'impossibile), salvo poi cruciarsi per un lavoro fatto male in fretta e furia. In definitiva: consultate i vostri referenti tecnici di fiducia, e se del caso, fate dei confronti: non solo sui prezzi, anche sui tempi, sulle modalità, sulle garanzie, sui servizi accessori... È il modo più pratico e intelligente per non trovarsi spiazzati, in balia del primo "cacciavite" disponibile, che come già detto non sempre è quello preferibile. ■

Glauco Grassi

Fondatore di Fullsport.
Creatore nel 1999 di una delle prime reti di assistenza tecnica dello Spinning®.
Formatore e consulente Tecnico (I.S.E.F. statale di Milano) con l'abilitazione dei principali marchi del fitness mondiale.
glauco@fullsport.it



LES MILLS
SMART TECH

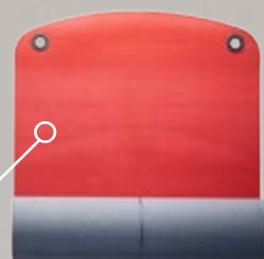
La famiglia
si ingrandisce



LES MILLS
MBX MAT

TAPPETINO

NOVITA'



- Double face tecnico: rosso per yoga / nero per fitness
- Rivestimento antiscivolo per una stabilità ottimale
- Sistema a pieghe per esercizi complessi

LES MILLS
SMARTBAR

BARRA e PESI



LES MILLS
SMARTBAND

ELASTICO DI RESISTENZA



LES MILLS
SMARTSTEP

STEP



LES MILLS

Andrea Susella - email: andrea@lesmills.it / tel: 02 49 87 881

lesmills.it

Promuovere il **turismo attivo** attraverso **la rete**

L'ipotesi di un modello di integrazione nel settore fitness dà l'opportunità di rispondere alla forte e crescente domanda interna e internazionale di turismo attivo



ra le numerose e complesse variabili in gioco quando si parla di promozione e commercializzazione del prodotto, la più critica è **la diffidenza del piccolo**

imprenditore, sia verso le nuove strategie di marketing, sia verso il diretto concorrente, visti più

come un ostacolo che come un'opportunità per incrementare anche i propri affari.

I piccoli imprenditori in generale dovrebbero capire che "fare sistema" porta maggiori vantaggi rispetto alla scelta di guardare solo "al proprio orticello".

I piccoli imprenditori dovrebbero capire che "fare sistema" porta maggiori vantaggi rispetto alla scelta di guardare solo "al proprio orticello"



IL CONTRATTO DI RETE

Uno strumento giuridico che spinge verso questa direzione è il "Contratto di rete" con il quale più imprese si impegnano reciprocamente, in attuazione di un programma comune, a collaborare in forme ed ambiti attinenti le proprie attività, scambiandosi informazioni e prestazioni e realizzando in comune determinate attività.

L'ESPERIENZA DELL'INCOMING SPORTIVO

Da tempo lavorano sul mercato nazionale alcune reti d'impresa specializzate nell'incoming sportivo e nel turismo attivo. Queste reti promuovono le attività sportive indoor e outdoor con la pubblicazione di molteplici "espe-

rienze attive" (itinerari e percorsi + servizi e prodotti), sulle quali il consumatore di sport può costruire in autonomia la propria attività o experiences sportiva e/o aderire a proposte di pacchetti turistici e strutturati. **L'elemento principale di una rete d'impresa è l'integrazione tra servizi e prodotti.**

Se si unisce la vendita del prodotto principale a quello di altri prodotti collaterali più o meno compatibili si può pensare di ampliare il proprio business.

INTEGRAZIONE NEL MONDO DEL FITNESS

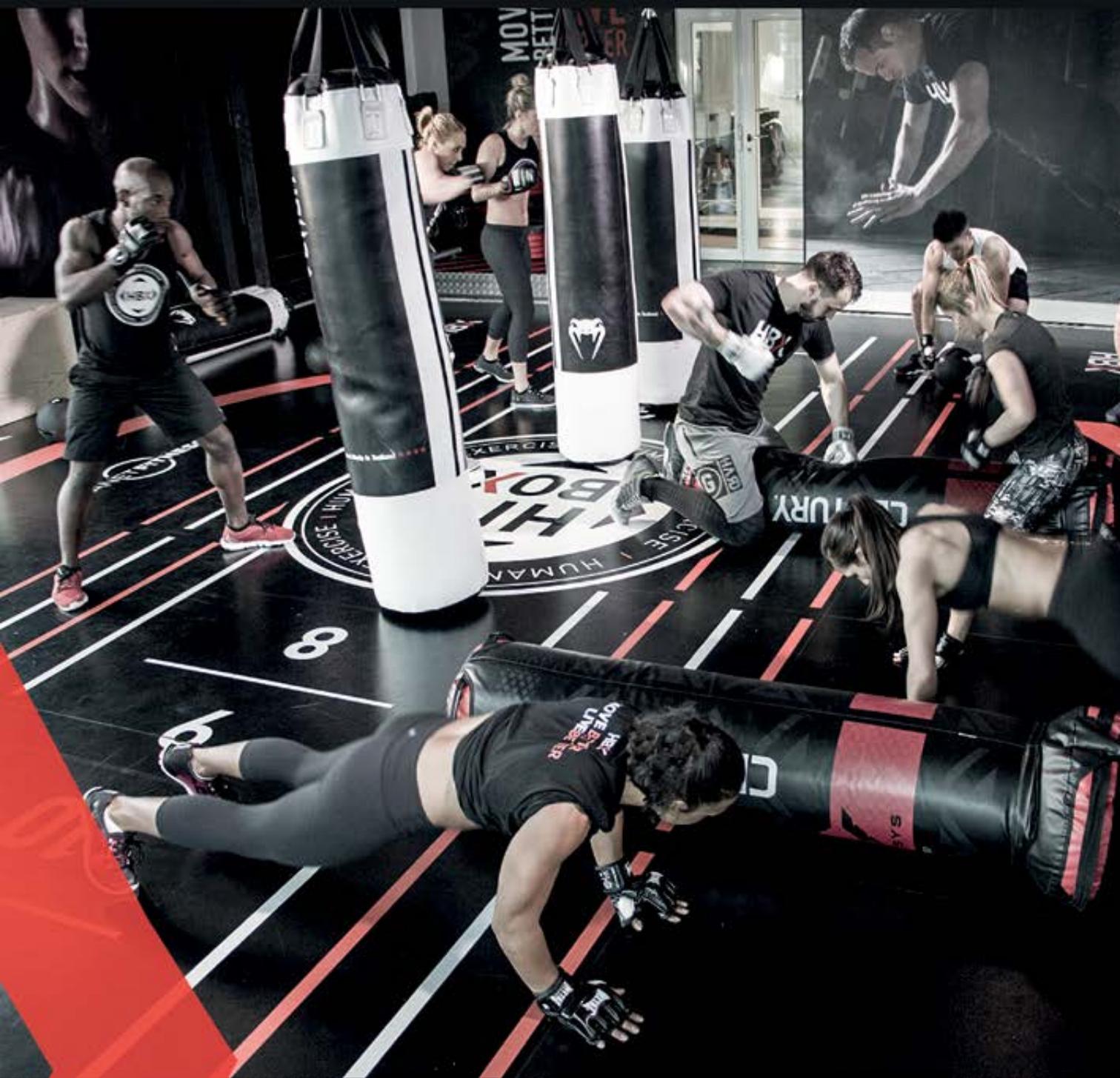
L'integrazione di più realtà permette di aumentare e diversificare i canali di vendita e di promozione con risorse condivise e sostenibili e di raggiungere di conseguenza anche quei mercati turistici legati al prodotto sport esperienziale, oggi in rilevante crescita. A mio parere un'eventuale rete con questo tipo di integrazione potrebbe dare visibilità al settore fitness dal basso, includendo soggetti provenienti da categorie diverse quali gestori di alloggi alberghieri e non alberghieri, guide turistiche, società di noleggio e tanto altro.

Una delle ipotetiche applicazioni di questo schema potrebbe essere l'integrazione tra gli utenti di Airbnb, i personal trainer, il centro fitness. Pertanto un modello di rete e di sistema che contemporaneamente produce offerta e valorizza il territorio. ■

HBX

HUMAN BODY EXERCISE

EXPERTISE
TRAINING
SOLUTION



HBX BURN

TRX MOVE

HBX WRESTLING

TRX FUSION

HBX BOXING



Contatti:
commerciale@hbstraining.com
02 49 87 881

HBXTRAINING.COM



Ritmi e tempi per una buona organizzazione

Per prendere d'esempio i commenti che sentiamo nei bar quando si criticano i politici, dove la frase più sentita è: "Chissà quando lo faranno...?", possiamo certamente dire che rispettare i tempi è la cosa che di più si apprezza in un'organizzazione. Che sia il governo, la regione, la provincia, il comune o un'organizzazione privata, **quando viene fatta una promessa ci si aspetta innanzitutto che venga mantenuta e in secondo luogo che venga concretizzata in tempi certi.**

Se siamo in un albergo e facciamo una richiesta alla reception, ci aspettiamo la risposta in tempi brevissimi, non per il giorno dopo o peggio.

Quando viene fatta una promessa ci si aspetta innanzitutto che venga mantenuta, anche in palestra!

COME SI GIUDICA LA QUALITÀ?

In tutti i dibattiti, convegni o confronti aperti ci si scervella per definire un servizio di qualità. **Qualità è risolvere i problemi in modo efficiente e in tempi brevi**, immediatamente. Per un'organizzazione i tempi devono essere immediati. Si deve tendere sempre alla perfezione, ma si sa

Se si propone una novità agli utenti o al personale, è necessario che essa venga realizzata nei tempi giusti, altrimenti si finisce per perdere la credibilità





ovviamente che non esiste. Esiste invece la capacità di reazione al problema. Un istruttore può non essere all'altezza, un corso può saltare e/o una macchina può non funzionare; tutto ciò però deve essere risolto in tempi brevi.

RITMO

In una canzone il ritmo è dato da un tempo scandito che si mantiene per tutta la durata del pezzo, in un esercizio a corpo libero è lo stesso, in un'attività organizzata il ritmo è dettato dal sistema stesso dell'organizzazione. Rilevamento-segnalazione-assegnazione-risoluzione. **Rilevamento:** è il momento in cui viene rilevata l'anomalia, il problema o la proposta; **Segnalazione:** è il momento in cui viene segnalato il problema alla direzione; **Assegnazione:** avviene quando si assegna il compito di risolvere o di assolvere all'addetto competente (al manutentore, al responsabile commerciale o a quello tecnico);

Risoluzione: avviene quando è stata affrontata materialmente la questione. Se si propone una novità commerciale, è necessario che essa venga realizzata nei tempi giusti, altrimenti si disattende le aspettative dei clienti. Capita che a volte si inserisca un nuovo corso nel planning, occorre che poi sia organizzato e realizzato. Non è

accettabile che si lasci passare tempo inutile, piuttosto allora è meglio non proporlo.

CREDIBILITÀ VERSO IL PERSONALE E I CLIENTI

Lo stesso ritmo deve essere rispettato dalla direzione nei confronti del personale. Una novità annunciata al personale, una manutenzione da effettuare, un cambiamento nel rapporto contrattuale, se annunciato, deve poi essere realizzato. Altrimenti la direzione perde di credibilità verso i suoi collaboratori. Stessa cosa deve avvenire verso i clienti. Un'aspettativa disattesa crea sfiducia verso la proprietà, compromettendone l'immagine. Succede spesso che la proprietà si giustifichi verso il suo personale adducendo ad una carenza di liquidità. Può essere, allora però è meglio aspettare di fare promesse. È bene programmare prima il periodo in cui si potrà realizzare ciò che viene annunciato. Peggio ancora se si coinvolgono i clienti. Annunci del tipo "cambieremo il bagno turco" oppure "inizierà il corso di Zumba" devono essere seguiti dai fatti altrimenti si trasmette un'immagine di poca serietà. Non perdere mai colpi, non fermarsi e cadere nell'immobilismo! Chi si ferma è perduto, diceva qualcuno. ■



Specializzati in Diritto Sportivo



STUDIO CASSINIS

Dottori Commercialisti & Avvocati

Corso di Porta Nuova, 15 - 20121 Milano - tel. +39 02 313236 - fax +39 02 33614772
Piazza di San Pietro in Vincoli, 10/10A - 00184 Roma - tel. +39 06 92919104 - fax -39 06 92919104

info@studiocassinis.com - www.studiocassinis.com

- Assistenza e consulenza giuridico - fiscale lavoristica nei confronti di Federazioni sportive nazionali, Enti di promozione sportiva, Leghe, Enti locali, Società sportive, Associazioni non lucrative (Centri sportivi Benessere, Centri Fitness, Piscine)
- Disciplina civilistica e fiscale
- L'imposizione fiscale in Italia ed all'estero di Società e persone fisiche
- Contrattualistica
- Sponsorizzazioni
- Problematiche collegate alla gestione di Centri Sportivi
- Contenziosi civilistici e fiscali

ABBIAMO SOLUZIONI VINCENTI !





Prime e Palestre Italiane il network italiano in espansione

EGOSISTEMA è una delle rare aziende italiane che ha acquisito un brand estero e che punta tutto sul Made in Italy. Intervista all'ad Francesco Iezzi

In un mercato del fitness italiano fortemente frammentato, **il gruppo Egosistema ha dato vita qualche anno fa a una formula diversa**, che punta al Made in Italy attraverso un network di fitness club evoluto e modellato sui bisogni e sugli obiettivi di personale perfezione di ciascun individuo. Il gruppo è formato da un brand che si colloca nel segmento premium, **Prime Exclusive Wellness**, e da un altro che occupa il comparto entry level, **Palestre Italiane**. Entrambi portano alta la bandiera dell'eleganza e del design del nostro paese, rivolgendosi a target diversi.

15 CLUB MADE IN ITALY

L'esperienza di Egosistema

è iniziata nel 2009 nel cuore di Bologna e ha registrato un'impennata nel 2016 grazie all'acquisizione dal gruppo Health City Italia, presente sul territorio nazionale in 9 città, che gli ha consentito di diventare un importante polo di Fitness Club "Made in Italy" con 15 club distribuiti al centro nord e oltre 41.000 soci attivi.

ABBIAMO RAGGIUNTO L'AMMINISTRATORE DELEGATO FRANCESCO IEZZI PER TOGLIERCI QUALCHE CURIOSITÀ.

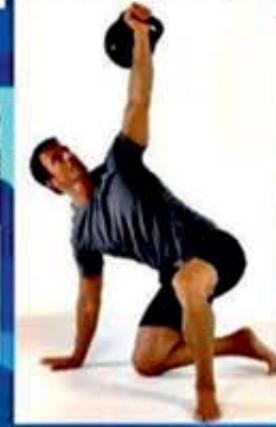
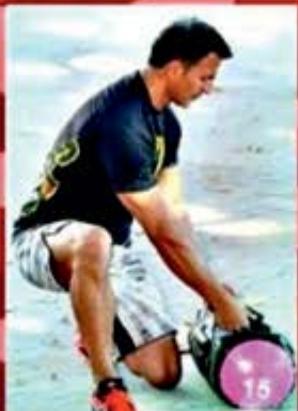
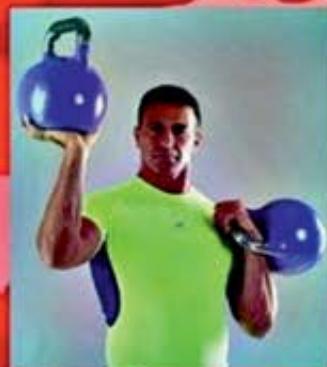
Nel 2016 il vostro network ha acquisito il gruppo di palestre Health City. Un percorso inverso rispetto a quello a cui siamo abituati: un'azienda italiana di fitness che ne acquisisce una estera. Ci sembra un segnale promettente, che conferma la volontà di investire nel nostro paese e di "osare" laddove altre realtà non lo fanno. È così?

Sì, in effetti è abbastanza inusuale leggere di una realtà italiana che acquisisce una estera. Nel nostro settore certamente, ma è un discorso che può essere allargato a tutto il sistema imprenditoriale

italiano. Non nascondo una punta di orgoglio per quanto siamo riusciti a fare, soprattutto se penso a quando siamo partiti, 9 anni fa. Ma sono convinto che la sfida sia appena agli inizi.

Le vostre palestre sono orgogliosamente made in Italy: come si traduce questo concetto nel vostro modello di business? In cosa vi contraddistinguate dalle multinazionali straniere?

C'è una cosa che non ho mai sopportato nell'approccio delle multinazionali nel nostro settore, ed è la standardizzazione. Come se un socio di Bologna avesse le stesse esigenze di uno di Berlino o di Sidney. L'ho verificato da fruitore di fitness club prima che da imprenditore, ed è stata la molla che mi ha spinto a creare qualcosa di diverso. I nostri Club non sono uguali tra loro, pur condividendo la stessa attenzione ai dettagli e lo stesso modello tecnico. Ecco, quando penso al made in Italy penso a questo: un prodotto o un servizio di qualità, ritagliato sui bisogni di ciascun individuo. Un approccio che in PRIME è risultato vincente e che ora applicheremo anche a Palestre Italiane. ■



**LA PRIMA SCUOLA DI ALLENAMENTO
FUNZIONALE E MIO FASCIALE IN ITALIA**

WWW.FUNCTIONALTRAININGSCHOOL.COM



INFO@FUNCTIONALTRAININGSCHOOL.COM +39 3348938902



Dubbi di natura giuridica e fiscale? Alcuni **casi risolti**



Un'associazione sportiva che ha scelto di applicare il regime forfettario ex legge 398/1991, organizza annualmente la cena sociale. In questa sede, l'associazione incassa proventi commerciali derivanti dalla vendita di gadget, distintivi e altro. Questi proventi sono soggetti a tassazione?

Questi proventi non concorrono alla formazione del reddito imponibile ai fini Ires, entro il limite di due eventi all'anno, se di importo non superiore a 51.645,69 euro. Il chiarimento è del Ministero delle Finanze (circolare 43 dell'8 marzo 2000, che fa espresso riferimento alla vendita di materiale sportivo e gadget pubblicitari).

Gli incassi relativi alla gestione di un chiosco che esercita la somministrazione di alimenti e bevande in prossimità dell'impianto sportivo possono essere esclusi dalla tassazione? L'esclusione dovrebbe riguardare soltanto le prestazioni effettuate nei confronti dei soci dell'associazione sportiva in base all'articolo 148 del Tuir?

L'attività del chiosco descritta deve considerarsi in ogni caso commerciale e, dunque, anche quando viene svolta nei confronti degli associati, risulta soggetta ad Ires e Iva. L'esclusione compete soltanto per le associazioni di promozione sociale, qualora sussistano alcune condizioni (servizio effettuato all'interno della sede, gestione diretta dal rappresentante legale o preposto, somministrazione solo verso i soci).

La nostra associazione sportiva ha percepito nell'anno un premio di addestramento e formazione tecnica, perché un giovane proveniente dal vivaio ha sottoscritto il primo contratto da professionista con una nuova Società. Questo premio è tassabile?

Se l'associazione ha optato per il regime forfettario ex legge 398/1991, il premio non è tassabile.

Se, invece, il reddito imponibile è determinato con modalità analitiche (differenza tra ricavi e costi effettivi), il premio è tassabile. L'importo percepito è esente da Iva (art. 10 del DPR 633/1972).

Sono un dirigente sportivo. L'associazione che gestisco è affiliata alla Federazione sportiva competente, gli atleti sono regolarmente tesserati e partecipano costantemente a competizioni agonistiche. Mi sono reso conto che, a parte l'affiliazione, l'associazione non è iscritta al registro telematico delle società sportive gestito dal Coni. Cosa si rischia?

L'iscrizione al registro è essenziale per ottenere il riconoscimento della qualifica di "società sportiva": a tal fine non basta, infatti, l'affiliazione alla Federazione competente. La mancata iscrizione determina il rischio che l'Agenzia delle Entrate non riconosca la qualifica di associazione sportiva dilettantistica, con al conseguente disapplicazione di tutte le agevolazioni previste per il settore. ■



Dottorssa Beatrice Masserini

Lo Studio Cassinis, specializzato in diritto sportivo e sponsorizzazioni, offre assistenza e consulenza giuridico-fiscale lavoristica, rivolgendosi a fitness-wellness club, centri sportivi, piscine, federazioni sportive nazionali, enti di promozione sportiva, leghe, enti locali e società sportive. Per informazioni:

Studio Cassinis - Sede di Milano: tel. 02.31.32.36, sede di Roma: tel. 06.92.91.91.04

info@studiocassinis.com - www.studiocassinis.com

#sos fitness? Chiama gli Specialisti!

fullsport.it
IL fitness partner

Partner Tecnico dei Centri Fitness,
con le abilitazioni certificate di produttori
nazionali e dei principali Marchi Internazionali

Il Più fornito d'Italia di Ricambi Fitness Multimarca



METTI I TUOI ATTREZZI IN MANI SICURE E GARANTITE

Abbiamo grande rispetto per le scelte e per le risorse economiche e tecniche dei clienti che si affidano ai nostri servizi **NON PROMETTIAMO MIRACOLI E NEMMENO I PREZZI PIÙ BASSI DEL MERCATO. PROMETTIAMO COMPETENZA E RISULTATI MISURABILI, DA SUBITO!**

Per Assistenza e Ricambi

assistenza@fullsport.it - ricambi@fullsport.it - Telefono: 030 2191564
Full Sport Srl Via Caselle, 6 - 25081 BEDIZZOLE (BS) e-mail: info@fullsport.it



I benefici delle tisane dimagranti

Non vanno considerate bevande miracolose per perdere peso, ma aiutano a tenere sotto controllo attacchi di fame nervosa e a drenare liquidi

Già dal Medioevo le tisane venivano utilizzate a scopo medicinale e terapeutico; soprattutto i monaci studiavano gli effetti delle diverse piante ed erbe sull'organismo umano. Successivamente, con la nascita della medicina erboristica, vennero effettuati ulteriori studi sull'efficacia, sui benefici e sugli effetti collaterali delle piante e dei loro principi attivi.

COSA SONO LE TISANE

Gli infusi o i decotti sono soluzioni acquose di due o più piante, di cui

una principale e una adiuvante, che rinforza l'effetto della prima. Ogni ulteriore pianta o bacca viene inserita per migliorare il sapore della tisana.

LE TISANE DIMAGRANTI

Quali sono? Fanno veramente effetto? Se bevo tutti i giorni solo tisane dimagranti perderò peso? Prima di tutto va detto che la perdita di peso è un insieme di tanti fattori che influenzano lo stile di vita.

Solo la tisana, come anche solo l'attività fisica, non funziona... ma aiuta!

Le tisane dimagranti non favoriscono la perdita di peso per le loro proprietà dimagranti miracolose, ma **aiutano per esempio a tenere sotto controllo attacchi di fame nervosa, o a drenare liquidi**. Vediamo in seguito le sostanze più comunemente utilizzate:

- Finocchio
- Zenzero

- Alloro
- Tè verde
- Menta
- Fucus
- Cannella

ZENZERO: UN ANTIINFIAMMATORIO NATURALE

Mi concentrerò su due in particolare, iniziando dallo zenzero, molto di moda in questo momento. Esso è un antiinfiammatorio naturale molto forte e un digestivo.

Per le sue proprietà antiemetiche viene consigliato come prodotto antinausea

in casi di mal d'auto o contro le nausee mattutine (previa consultazione del ginecologo curante). Lo zenzero, inoltre, è uno stimolatore del sistema linfatico, attivando l'eliminazione di scorie e liquidi in eccesso nel nostro organismo, favorendo così la perdita di peso. Questa radice viene chiamata anche

Le tisane sono soluzioni acquose di due o più piante, di cui una principale e una adiuvante, che rinforza l'effetto della prima

“spezia calda” per le sue proprietà piccanti; in questo modo viene attivata la circolazione e il corpo si riscalda gradualmente e quindi, di conseguenza, viene aumentato il consumo energetico.

CANNELLA: DIFFUSA E AMATA

Un'altra spezia molto conosciuta è la cannella. **Questo bastoncino molto aromatico ha delle proprietà naturali contro il raffreddore e aiuta a mantenere sotto controllo la fame nervosa.** Viene usata spesso nella stagione invernale per via della sua azione riscaldante, stimolando la circolazione sanguigna. Inoltre, sembrerebbe aiutare pazienti con il diabete di tipo 2, per via di un polifenolo simile all'insulina. Attenzione, però, per persone affette da patologie renali o del fegato, consultare prima il medico curante, perché può avere un'azione moderatamente tossica per questi due organi. ■

UNA RICETTA DA PROVARE



Ecco la ricetta per una tisana buona, dissetante, riscaldante, drenante e... un po' dimagrante (se utilizzata assieme ad attività fisica e a un'alimentazione equilibrata).

Ingredienti:

*2 tazze di acqua
1 pezzetto di zenzero fresco
1 limone
2 bastoncini di cannella.*

Mettete a bollire l'acqua, successivamente mettete in infusione i due bastoncini di cannella e lo zenzero per 10 minuti. Filtrate e in base ai vostri gusti potete aggiungere limone o miele. Una tazza al giorno... Non esagerate!

LA PALESTRA DIGITALE PIÙ GRANDE D'ITALIA

AUMENTA GRATUITAMENTE I TOUR NEL TUO CLUB



Con FITPRIME fai trovare il tuo Club sulla mappa a chi sta cercando centri sportivi nella tua zona!
Intercetta facilmente i tuoi futuri clienti.

IL MARKETPLACE PIÙ INNOVATIVO DI SEMPRE

Attraverso l'app FITPRIME, hai un canale smart e veloce per raggiungere più clienti realmente interessati al tuo Club che, si iscriveranno direttamente dallo smartphone.

CARICARE IL CENTRO SUL MOTORE DI RICERCA È GRATUITO!

FITPRIME

VISITA IL NOSTRO SITO: www.fitprime.com
CONTATTACI: info@fitprime.com tel. 06/40403036

Buccia sì o buccia no?



È il dubbio amletico che tormenta molti nutrizionisti che, sul tema, partono da basi comuni ma approdano a soluzioni divergenti

Subito una premessa: gli alimenti vegetali, ovvero frutta e verdura, nascono con la buccia. E poiché la natura non fa nulla per caso, se sono stati creati in questa maniera un motivo ci sarà. **Secondo alcuni studiosi, le cosiddette "parti di scarto" del frutto contengono tutti gli enzimi necessari per digerirlo completamente.** Ad esempio, in una mela, la buccia, il torsolo ed i semi conterrebbero enzimi e nutrienti funzionali alla digestione della polpa del frutto stesso.

La buccia, dal punto di vista nutrizionale o dietetico, garantisce anche la riduzione del colesterolo

UNA RICCA FONTE DI VITAMINE

Qualche certezza: la buccia è senza dubbio ricca di sostanze utili al nostro organismo, perché le sue fibre ci consentono il mantenimento della regolarità intestinale. La buccia

è anche ricchissima di preziose vitamine, sostanze antiossidanti e antitumorali (togliendo la buccia da una mela, ad esempio, perdiamo un terzo della sua vitamina C ed un terzo della sua vitamina A).

Anche la buccia dei vegetali contiene molte sostanze nutrizionali preziose, perché il suo compito in natura è quello di difendere il vegetale dalle aggressioni esterne portate dagli insetti. La buccia diventa dunque uno "scafandro naturale" per proteggere il vegetale dall'azione degli agenti parassitari.

REGOLARIZZA L'INTESTINO

Le teorie su "buccia sì o buccia no", come detto, sono tante, ma una cosa non è opinabile: **ingerendo alimenti con la buccia si migliora la regolarità intestinale** perché le sostanze e gli enzimi presenti nella buccia mantengono attiva la flora batterica intestinale, con benefici oggettivi sul nostro sistema immunitario.

ALLEATA PER IL DIMAGRIMENTO

La buccia, dal punto di vista nutrizionale o dietetico, garantisce anche la **riduzione del colesterolo**, migliorando sensibilmente il controllo della glicemia. Per questo è un ottimo **"alleato" per il dimagrimento**: il mantenimento della stabilità glicemica, infatti, evita l'innalzamento dell'insulina scongiurando l'effetto "yo-yo" dello zucchero nel sangue e contribuendo così al mantenimento del peso forma. Senza contare che gli alimenti contenenti fibra danno un senso di sazietà maggiore diminuendo l'apporto di cibo giornaliero.

L'ESTRATTORE NON AIUTA A DIMAGRIRE

Oggi è di gran moda l'utilizzo dell'estrattore per prepararsi ottimi succhi di frutta in autonomia.

Si tratta certamente di una buona abitudine detossinante, ma se l'obiettivo è dietetico, è bene sapere che le cose cambiano radicalmente: l'estrattore, infatti, elimina totalmente la fibra dalla frutta e dalla verdura utilizzata e questo porta ad avere un'elevata concentrazione di zuccheri senza il necessario apporto di fibre che ne rallentano l'assorbimento.

OCCHIO AGLI ANTIPARASSITARI

Quindi, alla luce di queste valutazioni, possiamo dire che la buccia ha indubbi valori nutrizionali e antiossidanti che migliorano le funzioni e le attività generali del nostro organismo. Il problema, però, è che gli alimenti vegetali con la buccia solitamente sono **trattati con antiparassitari** e dunque questo può portare ad alcune controindicazioni. Per questo è importante la **scelta di un alimento biologico e la sua tracciabilità.**

E, regola aurea valida in ogni occasione, se si decide di ingerire anche la buccia, ne consiglio sempre un accurato lavaggio. Ricordo, a tal riguardo, che con il lavaggio in acqua fredda si eliminano il 60-70% dei residui. Per eliminarne di più si devono utilizzare lavaggi con bicarbonato. Dunque, qual è il mio consiglio? Sì alla buccia, ma che sia a "chilometro zero", di provenienza conosciuta e, soprattutto, lavata con la massima cura. ■



ALLENATORE VIRTUALE

CLIENTI SODDISFATTI

CORSI IN ITALIANO

PROIETTATI
NELL'ALLENAMENTO DEL
FUTURO

CORSI VIRTUALI PER TUTTI
SENZA LIMITI!

INFO 051 616.72.54 | commerciale@realvt.it

Aerobica: Aerodance | Step Base | Interval Step | Step Coreografico | Hip Hop | Latina

Tonificazione: Total Tone | GAG | Pump | Kombat

Indoor Cycling: Montagna | Piramidale | Interval | Fartlek | Endurance | Circuito | Collina in salita | Strength | Race Day | Tabata Hiit

Body & Mind: Pilates Ring | Yoga | Yoga Pilates | Pilates

Walking: Base | Interval | Free Style | Total Body Workout

ABS: Total Core (addome - obliqui - lombari)

Funzionale: Kettkebell | Circuito | Corpo Libero



REALVT
Virtual Trainer Real Experience

è un marchio Rokepo srl - Tel +39 051 6167254 - commerciale@realvt.it - www.realvt.it

FOTO PALESTRA GCLUB - VIMERCATE



Prima di tutto viene il **respiro**

Un respiro consapevole è la ricompensa che ottieni quando riversi tutta l'attenzione alla inspirazione e alla espirazione per la loro intera durata, pause comprese

Mettiti comodo e goditi il viaggio. Voglio partire da questo invito perché il mio obiettivo, attraverso questa rubrica, è portarti proprio qui, con consapevolezza. Nelle dinamiche posturali, la consapevolezza è intesa come quel processo che ognuno di noi *decide di attuare* per portare alla coscienza un *atteggiamento* che risiede nell'inconscio.

Un naturale comportamento umano, studiato già ai tempi di Souchard (1980), è quello chiamato *affossamento*. Il nostro cervello tende a trovare una soluzione comoda, facile (anche se alla lunga inconsciamente lesiva) con il solo ed unico scopo di preservare e garantire le normali funzioni (mantenimento della stazione eretta, allineamento dello sguardo). Un metodo adottato in maniera *inconscia* tale da modificare

la nostra postura e riadattarla ad un nuovo *equilibrio funzionale* alla protezione da un qualsiasi disturbo. Le "aggressioni" di tipo somatico regrediscono verso il loro "inconscio" spostandosi dalle estremità verso il loro centro, fino ad arrivare al diaframma ed alla regione lombare.

Le dinamiche posturali non sono così diverse da quelle mentali, perché, in ogni caso, il nostro meraviglioso cervello è programmato per fuggire dal dolore o ricercare il piacere.

CONNESSIONE MENTE-CORPO

Pare chiaro dunque che la *psiche* influenza la *soma* allo stesso modo di come il *soma* influenza la *psiche*. Per *consapevolezza* intendo quel processo di *connessione mente-corpo* attraverso il quale prendiamo coscienza della nostra *presenza*, del *qui ed ora*.

Parlando di consapevolezza, **il primo, importante esercizio su cui intendo soffermarmi è l'attenzione al respiro.**

RESPIRA

Un respiro consapevole è la ricompensa che ottieni quando riversi tutta l'attenzione alla *inspirazione* ed alla *espirazione* per la loro intera durata, pause comprese. **È grazie a discipline come lo Yoga che ritroviamo il senso vero e profondo del nostro respirare.**

LO YOGA ED IL PRANA

Lo yoga ci insegna, tramite tecniche, posizioni, purificazioni, respirazioni - a guidare il proprio

foto di Luciano Onza



prana, con la pratica costante a purificare e tenere liberi i canali in cui questo scorre. Prana deriva dalla radice pra-an ("respirare", "inalare") e indica il soffio vitale che pervade il corpo e lo anima, dura finché dura la vita e svanisce al suo svanire; ma è anche l'energia che circola nel corpo attraverso le nadi, i canali del corpo sottile. Il prana è presente in tutte le cose, animate e inanimate; è la base del sistema energetico indù e della sua pratica più importante, il pranayama.

Con il termine Pranayama non si intendono solo le tecniche di respirazione utilizzate dallo yoga, ma il meccanismo attraverso il quale è possibile assorbire e controllare il prana, ovvero l'energia vitale, con lo scopo di rendere la mente stabile, forte, tranquilla e di poterne risvegliare le potenzialità latenti, energie che spesso nemmeno immaginiamo di possedere.

La principale sorgente di prana è in assoluto l'aria che respiriamo, ma in realtà lo

assorbiamo anche dai cibi e dalle bevande, ed è per questo che nello yoga viene attribuita una grande importanza all'igiene del naso e della lingua, ad una lenta masticazione e, ovviamente, ad una efficace respirazione. Il gradino che precede il pranayama è costituito dalla **pratica degli asana, cioè le posizioni**, che hanno lo scopo preparatorio di rendere il corpo agile, flessibile e rilassato, liberandolo da movimenti nervosi e tensioni muscolari. Quando il corpo è «sotto controllo», è facile rivolgere l'attenzione al respiro, che funge da tramite tra la materialità del corpo e la spiritualità della mente.

RESPIRATE COSÌ

Vi invito a sedervi comodi, seduti, con la schiena ben dritta ed in estensione. 10 profondi respiri, a occhi chiusi, ascoltando attentamente entrambe le fasi, l'inspirazione e l'espirazione. Rendendo i respiri quanto più lunghi e profondi possibile. Osservate solo dopo il tempo necessario per eseguire questo semplice esercizio ed

Gli asana (posizioni) hanno lo scopo preparatorio di rendere il corpo agile, flessibile e rilassato, liberandolo da tensioni muscolari

impegnatevi, ogni volta che vi approximate a questo esercizio, a dilatare i tempi di esecuzione. Ascoltate i benefici, la quiete che sopraggiunge, ad ogni respiro sempre più intenso e piacevole, naturalmente appartenente alla vostra essenza. Iniziamo da qui, perché è dalle semplici cose che iniziano i viaggi migliori. ■

urban fitness®

**Sei un giovane con il sogno di diventare imprenditore?
Con Urban Fitness puoi realizzarlo**



**Entra nella rete dei nostri franchising
CON UN INVESTIMENTO
DI SOLI 19.900* EURO**

Spalanca le porte al tuo business in uno degli ambiti Fitness & Wellness più innovativi d'Italia. Allenamento personalizzato con tecnologia EMS: la perfetta forma fisica in 20 minuti a settimana. Scopri i vantaggi di fare parte del nostro mondo su www.urbanfitness.it

Numero Verde 800 964 007
www.urbanfitness.it
franchising@urbanfitness.it



Se i tuoi clienti iniziassero a cercare una palestra migliore della tua?

Guarda queste foto e rispondi: a quale delle due palestre vorresti che assomigliasse la tua?

La tua palestra ha realmente quell'aspetto PROFESSIONALE, FIGO e ATTRAENTE come la palestra che hai sempre sognato e che farebbe sognare anche i tuoi Clienti?

Le persone hanno voglia di SOGNARE e di rimanere a BOCCA APERTA. Questo è quello che noi alla Hatlex® chiamiamo: EFFETTO WOW! Oggi non si tratta solo della qualità dell'insegnamento, ma della qualità dell'ambiente dove la gente decide di portare i propri soldi. Scegli Hatlex® per cambiare o creare da zero la tua palestra.

Il Cardio e il pavimento te lo regala Hatlex a prezzo di costo!!!

www.hatlex.com - Tel: +39 02 40741362

Fax: +39 02 40055010

HATLEX
BE AN ATHLETE



DoTile® Fit & LEGION Cross Training Equipment

Se vuoi aprire o rinnovare la tua area training per iniziare alla grande il nuovo anno, **il team DoTile® ti supporterà dalla ideazione alla realizzazione finale del tuo allestimento.**

Rivolgendoti a noi, oltre alle migliori superfici tecniche per il Cross Training DoTile® Fit, potrai scegliere i bilancieri e i dumbbell esagonali LEGION con la nuova colorazione BLACK OXIDED, farti seguire dai nostri designer nella creazione del RIG più adatto alle tue classi e completare la tua attrezzatura con i migliori indoor rower e airbike sul mercato.

Dopo i successi raccolti all'East Coast Challenge (Trieste - TS) e al South Mayhem (Mondello - PA) ti invitiamo a testare l'innovativa superficie tecnica ultrafine VIRTUS-S negli oltre 600 mq di campo gara all'Old School Throwdown (Ferrara - FE) o al Trinacria Challenge (PA), oppure potrai farci visita presso il DoTile® Training Lab.

www.dotile.it Email: fit@dotile.it

Tel.: +39 0422 267010 DoTile® Training LAB:

Via Giovanni Amendola, 24 - 31020 Villorba (TV)

DoTile®
TRAINING AREA MAKERS

Scuola di formazione "Virgin Active Academy"



Scuola Virgin Active Academy è la scuola di formazione alle professioni del fitness, che inserisce gli studenti più meritevoli nel mercato del lavoro e nei 33 club Virgin Active Italia.

La scuola si rivolge a tutti i professionisti e a coloro che vogliono fare delle attività legate al fitness, la loro professione, integrando e completando i percorsi universitari.

Consultando la pagina Academy

<https://www.virginactive.it/virgin-active-academy>

è possibile conoscere l'offerta formativa e le modalità di iscrizione.

I formatori dell'Academy sono spesso già collaboratori dell'azienda e possono, perciò, vantare una competenza di tipo esperienziale utile per affrontare le dinamiche di relazione dei centri fitness.

L'Academy è la prima scuola di formazione che consegna, al termine dei corsi, gli **Open Badge** (Certificazioni digitali) condivisibili sui principali social (FB, LinkedIn, Twitter).

Per tutte le info scrivere a:

Formazione@virginactive.it

Virgin
active
ACADEMY



Fitness di qualità

Il settore del fitness registra da alcuni anni volumi di vendite in crescita. **La ricetta del successo di hello fit si basa sulla piena libertà di scelta lasciata agli iscritti.**

L'entità degli allenamenti viene personalizzata sulla base delle esigenze individuali. Inoltre è possibile acquistare degli extra, come l'allenamento con pedane vibranti, le sedute con personal trainer, i corsi di gruppo, il solarium e le bevande isotoniche. L'affiancamento ai licenziatari è previsto non soltanto all'inizio e la casa madre perfeziona continuamente il suo sistema per garantire pieno successo. La formula di hello fit è quella della concessione di licenza; ai licenziatari vengono richieste iniziative personale e leadership, attitudine al lavoro di squadra e passione per il fitness. Tre i format: il modello "Startup", rivolto a neo imprenditori senza esperienza nel settore; il modello "Enterprise", per chi cerca nuovi investimenti o possiede immobili adatti allo scopo; il modello "Switch", per chi ha già lanciato un progetto fitness ma desidera migliorarlo.

www.hellofit.it, franchising@hellofit.it



TRX® BOX: ambiente funzionale chiavi in mano

Sei una palestra, un centro fitness o un Personal Trainer e vuoi allestire uno spazio funzionale? Planet Fitness Italia fa per te!

In cosa consiste la TRX® BOX?

- 1. Strutture:** Scegli e personalizza la tua struttura. Ti forniremo un rendering 3D di come il tuo spazio sarà GET READY.
- 2. Attrezzatura:** TRX®, REBOOK, DYNAMAX, TRIGGER POINT, LET'S BANDS, i migliori prodotti per allestire il tuo spazio funzionale e potrai usufruire anche di scontistiche riservate.
- 3. Formazione:** più di 6000 personal trainer certificati in tutta Italia tra cui scegliere.
- 4. Programmazione:** Materiale digitale aggiornato mensilmente dai migliori professionisti del functional training.
- 5. Marketing:** ti forniremo tutto il materiale necessario per promuovere la tua attività e sarai inserito nel circuito nazionale della Planet Fitness Italia per avere visibilità.

Cosa aspetti? www.trxbox.it

Per informazioni: logistica@trx.it +39 393 9118420

BRAZUCA FITNESS

"BRAZUCA FITNESS" dall'idea del coreografo ballerino e trainer ANDRÈ CRUZ, il programma studiato per gli amanti dei ritmi dai colori brasiliani che riesce a sintetizzare in un'unica disciplina le caratteristiche peculiari di diverse attività, riuscendo ad estrapolare i movimenti tipici di ognuna e combinarli perfettamente tra loro. Un mix esplosivo di samba, danze tribali, brasiliane e le tecnica della CAPOEIRA e del MACULELÊ. Un'attività unica che mira all'allenamento completo del nostro corpo, stimolando il sistema cardiovascolare oltre a sviluppare il ritmo e la coordinazione dei movimenti. "Brazuca è un'attività che è stata codificata nel tempo per rispondere alla sempre maggiore richiesta di conciliare la danza al fitness-dice André Cruz ideatore della disciplina- è un allenamento alla portata di tutti, facilmente seguibile che si sviluppa in piccole coreografie eseguite in piccoli blocchi e che si ripetono nell'arco dell'intera lezione, i movimenti tipici del ballo sono anche ispirati all'aerobica e ad esercizi per la tonificazione". Il legame con le arti marziali della capoeira e del maculele, naturalmente nella loro versione in chiave fitness con movimenti meno complessi, rende questo programma mirato anche allo sviluppo di tutti quegli aspetti legati alla coordinazione, all'equilibrio e alla propriocezione dei movimenti. Generalmente una lezione si svolge completamente a corpo libero ed è mirata all'allenamento completo di ogni distretto muscolare, la stessa attenzione quindi viene dedicata all'allenamento degli arti inferiori che superiori, due aspetti che in alcune discipline a volte finisco per avere un'attenzione diversa e quindi un differente grado di impiego nei movimenti.

Testo di Fabiola Pepe (Giornale di Sicilia)

VUOI BRAZUCA FITNESS NELLA TUA PALESTRA? CONTATTACI PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

WWW.BRAZUCAFITNESS.IT - INFO@BRAZUCAFITNESS.IT - TEL: +39 320 6333341   

Sempre più numerosi i centri fitness che introducono RealVt nella loro sala corsi



All'inizio qualcuno ha parlato di fenomeno passeggero, qualcun altro di servizio limitato ai club "low cost", fatto sta che i numeri parlano chiaro: **i corsi virtuali** stanno trovando spazio nella quotidianità di centinaia di centri fitness italiani a prescindere da prezzo, dimensioni e ubicazione. **Il Virtual Trainer piace a tutti** e non ha preferenze, questo è il vero aspetto "popolare" di un fenomeno che coinvolge utenti di tutte le età che amano trovare le sale più sgombrere e gli spogliatoi della palestra meno affollati perché il Virtual Training è proprio questo: **seguire un allenamento a qualsiasi ora** e senza l'obbligo di riempire una sala anche da soli o in piccoli gruppi.

Nell'ottica di riunire sempre più persone (anche i neofiti del fitness) **RealVT** sta preparando la nuova produzione Corsi 2018 dove il focus saranno le attività **BASIC** adatte a tutti anche dal primo ingresso in palestra con lezioni come Ginnastica Dolce e Risveglio Muscolare per iniziare al meglio la giornata prima di andare al lavoro o... fare la spesa!

RealVT è un marchio Rokepo Srl

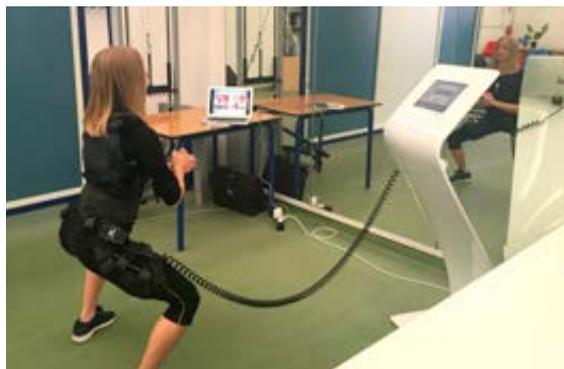
Tel +39 051 6167254

commerciale@realvt.it - www.realvt.it

Urban Fitness: l'Università Tor Vergata certifica efficacia e sicurezza

Oggi sicurezza ed efficacia del metodo Urban Fitness sono certificate anche da una ricerca scientifica svolta con l'Università di Roma Tor Vergata, sotto la guida del Prof. Stefano D'Ottavio, docente di Scienze Motorie presso la Facoltà di Medicina. Lo studio, svolto su un campione di 30 soggetti che si sono allenati rispettivamente con Urban Fitness e con un tradizionale circuito di forza dinamica massima, ha dimostrato che - dopo 12 allenamenti condotti in 8 settimane - **i soggetti che si sono allenati con sedute Urban Fitness di 20 minuti ciascuna hanno raggiunto, con esercizio di bench press su panca piana, picchi d'incremento di potenza fino al 31%** rispetto ai valori misurati all'inizio della sperimentazione. Un risultato eccezionale, soprattutto se rapportato al 15% ottenuto con l'altro metodo di allenamento.

Contatti: info@urbanfitness.it
0289659920 www.urbanfitness.it



Zonnax + LedFlex di PAVIFLEX, uno spazio per il divertimento e l'allenamento personale

Divertiti mentre ti alleni. **Con Zonnax puoi creare il tuo programma di allenamento funzionale, per lezioni individuali o collettive.** Non ci sono limiti nella personalizzazione e nel design.

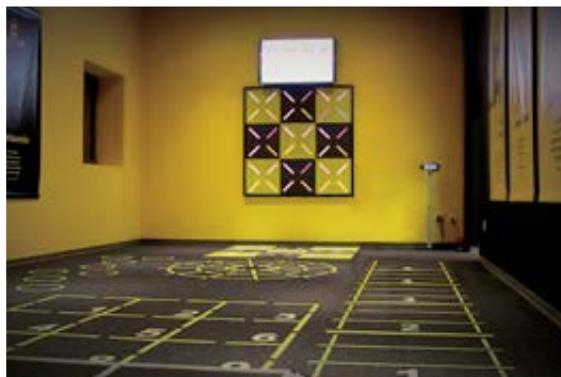
Superfici personalizzate

Offri ai tuoi clienti programmi di allenamento originali, oltre che un design moderno e accattivante per pavimento e pareti.

Nel nostro catalogo offriamo le superfici più indicate con cui realizzare attività dove si impieghi la velocità, la reazione, il coordinamento, l'agilità, l'equilibrio, il ritmo o la potenza, e vi invitiamo ad inviarci il disegno del vostro circuito funzionale per realizzarlo.

LedFlex

LedFlex è un pavimento portatile interattivo con LED e sensori collegati ad un semplice software che consente di creare più programmi di allenamento funzionale. italia@paviflex.es - www.paviflex.it



Diventa affiliato



**Affidati al nostro
FORMAT VINCENTE!**

Le FORMULE hello fit

START-UP

Per neo imprenditori

ENTERPRISE

Per chi è alla ricerca
di nuovi investimenti

SWITCH

Per i possessori
di centri fitness

APRI anche tu
il TUO centro hello fit
di **SUCCESSO**



Contattaci subito per maggiori informazioni!

franchising@hellofit.it

www.hellofit.it



Fitbit Ionic: il fitness smartwatch dalle funzionalità intelligenti

Ideale sia per i principianti sia per gli atleti, Fitbit Ionic è lo smartwatch più avanzato di sempre progettato per il benessere



Commercializzato a partire dal primo ottobre di quest'anno, **Fitbit Ionic** presenta delle caratteristiche che lo rendono **uno strumento all'avanguardia rispetto ai comuni smartwatch**.

FUNZIONALITÀ AVANZATE

- Durata della batteria notevolmente più lunga rispetto ai dispositivi disponibili sulla piazza: fino a 5 giorni anche se si usa 24 ore su 24.
- Sistema GPS molto preciso
- Tecnologia per il battito cardiaco avanzata
 - Allenamenti guidati
 - Tracciamento automatico del sonno.

Fitbit Ionic è un

fitness smartwatch che facilita la vita dei consumatori anche grazie all'integrazione di servizi come i pagamenti contactless, la musica integrata, le notifiche, e una scelta di applicazioni e schermate orologio tramite una Galleria App.

"Dieci anni fa, Fitbit ha rivoluzionato il mercato dei fitness tracker e speriamo di fare lo stesso adesso con quello degli smartwatch, dando ai consumatori quello che vogliono di più e che non hanno ancora visto in uno smartwatch" è l'augurio di James Park, co-fondatore e CEO di Fitbit. *Fitbit Ionic è in vendita a un prezzo di 349,99 euro.*

INTERVISTA A PAOLO ZOTTA, AMBASADOR ITALIANO PER FITBIT

Da quanto tempo utilizzi FitBit come fitness tracker? E quali modelli hai avuto?

Utilizzo Fitbit da due anni ormai e li ho provati tutti! I vantaggi di essere Ambassador!

Quali sono i maggiori benefici che hai riscontrato su te stesso?

Ho alimentato il mio spirito competitivo! Scherzi a parte, ultimamente ho tratto beneficio dal poter controllare le mie fasi del sonno; lavoro e mi alleno molto e il recupero è importante tanto quanto il workout quotidiano se non di più. In più do molta attenzione alla zona del battito cardiaco in cui mi trovo quando mi alleno; mi permette di ottimizzare al meglio i risultati.

In che modo lo utilizzi con i tuoi clienti?

Lo usiamo al posto dei comuni cardio frequenzimetri; per tracciare tutti i workout e valutarne le statistiche e poi mi serve per controllare che non barino!

Tre aggettivi per descrivere il nuovo Ionic...

- luminoso
- motivante
- stiloso.



AURICOLARI WIRELESS

Fitbit ha lanciato sul mercato anche **Fitbit Flyer**, gli auricolari wireless progettati per il fitness, dal design durevole e resistente al sudore, una vestibilità regolabile e una prestazione sonora avanzata sia per ascoltare la musica da Ionic, sia per seguire gli Audio Coaching dell'app Fitbit Coach su smartphone, o per rimanere sempre in contatto mentre si è in giro (costo 129,99 euro).

Per informazioni:
www.fitbit.com/it/ionic

LA PALESTRA

Vai su Youtube e cerca

Introducing Fitbit Ionic

Search



www.youtube.com/watch?v=_5gzx2S7Ras

Fitbit Ionic è un fitness smartwatch stiloso e dalle funzionalità intelligenti che facilita la vita dei consumatori





NonSoloFitness®

www.nonsolofitness.it

 /nonsolofitness

 nonsolofitness.it

NonSoloFitness organizza corsi di formazione in tutta Italia!

Oltre 40 certificazioni disponibili. Corsi per: Personal Trainer, Istruttori, Pilates, Body Building, Preparatore Atletico e Sportivo, Ginnastica Posturale, Istruttore Aerobica e Step, Acquagym, Allenamento in Sospensione, Allenamento Funzionale Operatore Taping Posturale e Sportivo, Hatha Yoga per il Fitness, FitBoxe, Allenamento Calistenico, Fitness per Bambini, Fitness per la terza età e tanti altri...

Corsi di formazione per il fitness

Quota di partecipazione ai corsi: 199,00 €

Alla quota di partecipazione sono da aggiungere 45,00 € di quota associativa, da versare una sola volta e senza obbligo di rinnovo.

Tutti i corsi sono riconosciuti dall'**AICS**,
**ENTE DI PROMOZIONE SPORTIVA
RICONOSCIUTO DAL CONI**, e
comprendono: kit didattico, attestato,
libri di testo, accesso all'area riservata con
video e slide, assicurazione, inserimento
nella Banca lavoro del fitness.



ENTE DI PROMOZIONE
SPORTIVA
RICONOSCIUTO
DAL CONI

Siamo presenti in oltre 22 città:



Per info e iscrizioni www.infocorsi.com - tel. 06.40403925

Anif, lo sport a 360°



I futuro del fitness e dello sport è nelle mani della formazione: se ne è parlato al FIBO 2017 come al Rimini Wellness perché all'istruttore/trainer si richiede di gestire situazioni sempre più complesse. ANIF-Eurowellness, l'associazione di categoria che tutela e rappresenta i titolari e gestori degli impianti sportivi, ha subito colto questo impulso rispetto alla crescita professionale degli addetti al settore mettendo a disposizione dei suoi soci diversi momenti formativi che culminano negli International Standards Meeting.

FORMAZIONE NEL FITNESS: ISM 2017

ANIF porterà per la prima volta in Italia, a Roma, il 23 e 24 Novembre, un convegno formativo internazionale, International Standards Meeting organizzato da EuropeActive. Il convegno è un aggiornamento imprescindibile sui profili lavorativi del fitness, che sono le leve di crescita di un impianto sportivo. In particolare, l'istruttore può svolgere diverse funzioni di sviluppo.

1. Attrarre nuova clientela, come gli inattivi con problemi di salute per i quali lo sport è un vero e proprio farmaco. L'integrazione tra fitness e salute è possibile solo con una formazione specialistica.
2. La tecnologia, a portata di mano, per misurare l'attività fisica, come i braccialetti elettronici e, in generale, gli activity tracker, deve entrare anche nei centri sportivi in quanto nuova esigenza del cliente. Solo il trainer può essere un filtro di competenze delle esperienze fitness digitali del cliente perché è in grado di leggere i parametri di salute impostando nuovi programmi fitness.
3. La riscoperta da parte del cliente di un rapporto fidelizzato con il proprio trainer può erodere mercato alle catene di **centri fitness low cost** che stanno **ridefinendo il mercato del fitness e la sensibilità al prezzo del potenziale cliente.**

TUTELA LEGISLATIVA PER LE ASSOCIAZIONI SPORTIVE

Chiunque abbia un'associazione sportiva, sia SSD sia ASD, sa bene cosa significa non avere chiari e univoci riferimenti normativi: lo sport dilettantistico, al lordo di leggi che si sono avvicendate senza riuscire a dare cittadinanza chiara allo sport, **è da sempre** in bilico tra profit e no profit. ANIF è riconosciuta dalle Istituzioni come privilegiata interlocutrice: grazie a questa posizione ha proposto la legge di riforma dello sport dilettantistico **depositata presso la VII^a Commissione della Camera con la firma dell'On. Daniela Sbrollini. La riforma prevede il riconoscimento della SSD, Società ordinaria sportiva**

dilettantistica con fini di lucro, una srl che, per l'alto valore sociale, didattico, salutistico, sportivo delle attività svolte, beneficerebbe di alcune agevolazioni tributarie, di entità inferiore a quelle di cui godono le attuali associazioni sportive e società sportive dilettantistiche, **ma senza il vincolo della indivisibilità degli utili. Un nuovo status normativo per dare un profilo giuridico chiaro a tutte le realtà sportive dilettantistiche.**

DIFESA DEGLI INTERESSI DEL MONDO DELLO SPORT

ANIF per dare più forza alle sue battaglie ha creato un organismo di associazioni che rappresentano lo sport a 360° per creare vantaggi e opportunità di crescita a favore dei propri soci: UNASS, Unione Nazionale Associazioni Settore Sport. Ne fanno parte, tra le altre, ASSOSPORT, Acquaneetwork, Assospicine ed altre realtà organizzative. Lo scopo è stimolare il processo di cambiamento culturale della società attraverso azioni che diano più voce alle realtà che agiscono per il bene collettivo, attraverso lo sport inteso come benessere psicofisico del cittadino e occasione di aggregazione sociale. I temi di intervento vanno dall'impiantistica alla tutela/consulenza fiscale, medical fitness, salute. UNASS, ultimamente, si sta occupando di intavolare soluzioni condivise dagli stakeholders dello sport sui temi più sensibili per i titolari di impianti sportivi.

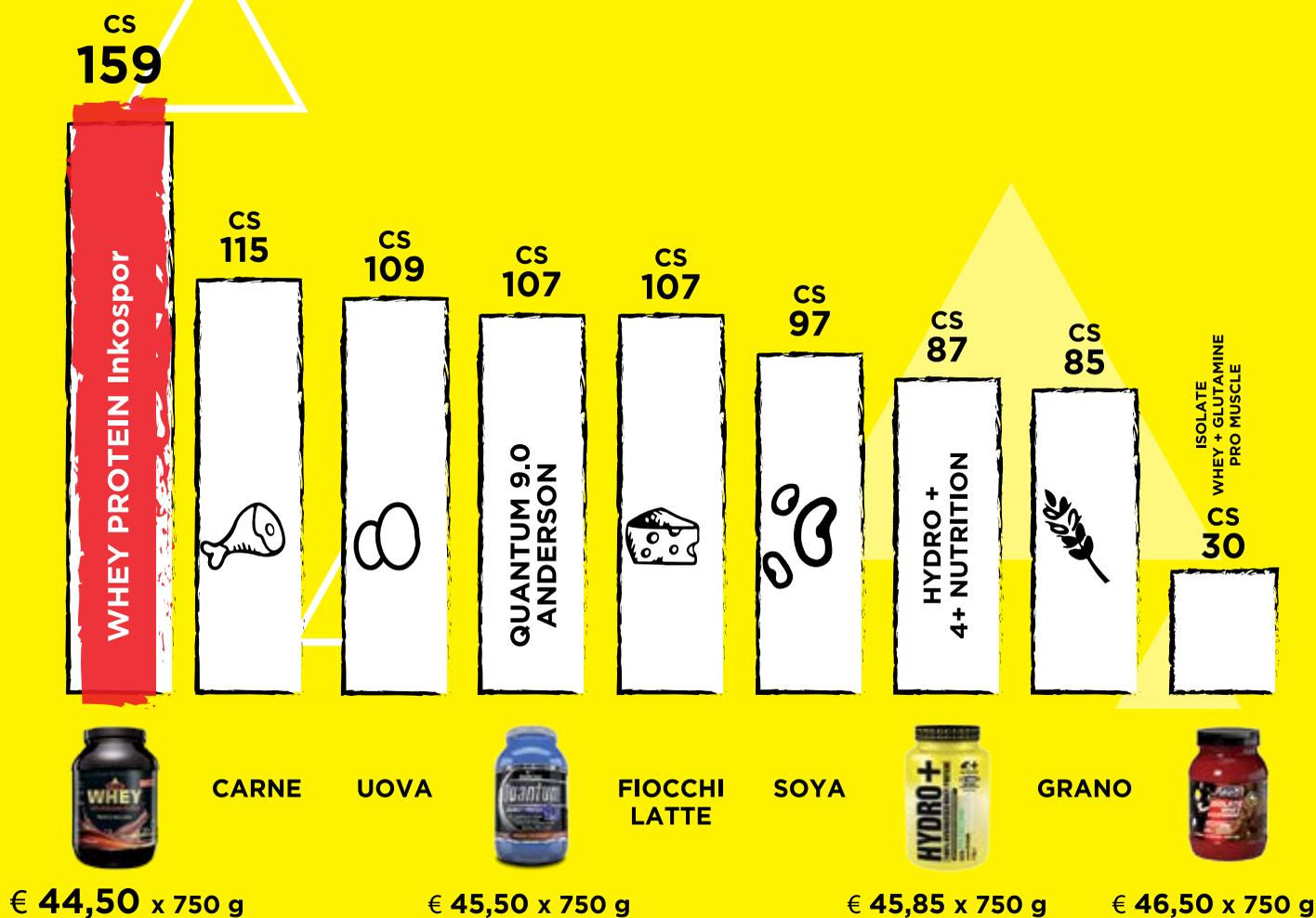
1. Delibera CONI sulle discipline sportive riconosciute nel Registro. ANIF fornisce consulenza e soluzioni ad hoc per le realtà sportive che temono di essere penalizzate per l'esclusione dal Registro di alcune attività.
2. Dialogo con Ministero del Lavoro, INPS, Guardia di Finanza, per l'individuazione di strumenti tutelativi sul tema più contestato dai suddetti organismi, come i contratti del personale sportivo.
3. Società Consortile Fonografici: raggiungimento di un'intesa in merito ai compensi per l'utilizzo di supporti musicali eccezionalmente esosi, al di fuori della "ratio" della normativa vigente.

ULTIME NOVITÀ DAL...WEB MARKETING

Oggi una ASD o SSD non può non avere un sito web e delle strategie di acquisizione dei clienti online. Ecco perché, nell'ottica di promuovere la crescita di questo settore ANIF offre attraverso l'agenzia GoodWorking servizi di web marketing gratuiti (informazioni, e-book ecc.) e a prezzi vantaggiosi. ■

il PUNTEGGIO CHIMICO

esprime la qualità delle proteine



Il metodo più famoso per valutare la qualità di una proteina alimentare è il valore biologico (VB). In questo modo viene calcolata la qualità di una proteina edibile che può essere trasformata in una proteina endogena. Più è alto il VB, meno proteine devono essere consumate per raggiungere un equilibrio tra proteine e nitrogeno.

Dato che la determinazione del VB avviene in via sperimentale e con un metodo molto complesso, è stato introdotto un altro metodo per determinare la qualità degli integratori proteici: IL PUNTEGGIO CHIMICO (CHEMICAL SCORE O CS) "WHO/FAO/UNU 2007".

Il criterio più importante per il calcolo del CS è la composizione degli aminoacidi negli integratori.

Maggiore è la qualità di aminoacidi proteinogenici in un integratore, maggiore è quella di aminoacidi essenziali e, ancora più importante, maggiore è il valore della proteina.

RISPARMIA CON INKOSPOR!
SCOPRI LA QUALITÀ DELLA PROTEINA CHE CONSUMI,
DETERMINA IL SUO PUNTEGGIO CHIMICO
CON IL NOSTRO CALCOLATORE ELETTRONICO
ANDANDO SU WWW.INKOSPOR.IT

*Il punteggio chimico è stato determinato dalle etichette pubblicate sugli shop VitaminCenter e Infastore

inkospor

www.inkospor.it / follow us  

info: 0586 941114 / info@inkospor.it

Here we go: come potenziare il marketing in palestra

Domenica 8 ottobre, a Bologna, si è tenuto l'8° congresso di formazione organizzato dalla società di consulenza nel settore fitness Violet Consulting in partnership con l'azienda tedesca Greinwalder & Partner



Hanno preso parte al congresso ben 217 partecipanti provenienti da tutta Italia in rappresentanza di 40 palestre. Il ricco palinsesto

di interventi ha visto 12 relatori alternarsi in una giornata di formazione ricca di contenuti interessanti e pratici. È stata allestita anche una galleria con gli stand di aziende partner che hanno sostenuto l'evento, tra cui anche la nostra rivista.

"Il congresso è diventato un momento importantissimo per la nostra azienda e per i nostri clienti. Un'occasione di confronto, di formazione, ma soprattutto di programmazione con la presentazione delle principali campagne marketing dell'anno. Le novità di quest'anno sono davvero tante ed hanno suscitato grande interesse nei partecipanti. C'è grande attesa per il debutto in Italia della campagna marketing "Quale 5 vuoi" ideata dalla Greinwalder & Partner e già lanciata in diversi paesi europei con grandissimo successo. Durante il congresso abbiamo anche presentato il nuovo servizio di marketing digitale "Online Marketing Service", un nuovo modo di fare marketing

grazie ad internet e in linea con le attuali esigenze di mercato" afferma il direttore commerciale Violet Consulting **Carmine Santangelo**.

3 PREMI PER I MIGLIORI RISULTATI NEL MARKETING

Durante il congresso sono stati consegnati tre importanti premi da una giuria composta dai consulenti senior della Violet Consulting e alcuni dirigenti dell'azienda tedesca Greinwalder & Partner.

Il premio Top Head Coach Slim Belly 2017 è stato conferito a **Laura Sanasi** del centro fitness **Free Life di Taranto** mentre la palestra **Passalacqua di Fano** si è aggiudicata il primo premio per i risultati economici raggiunti nelle campagne marketing collegate al concept promozionale "My Little Secret". Sul podio più alto della classifica Top Club 2017 si è invece posizionato il centro fitness **Action Club di Castiglione delle Stiviere** che si è distinto tra tutti gli altri club pretendenti per migliore organizzazione e per migliori risultati economici.

Per informazioni:
<https://violetconsulting.it/> ■



**PERCHÈ SE TI ALLENI BENE
E MANGI SANO SI VEDE!**



"IL TUO FUTURO INIZIA DA QUI"



www.gympx.com

L'Avvocato risponde

ai tanti quesiti di ordine legale che ruotano intorno al mondo dei club sportivi e delle palestre

Potete inviare le vostre domande scrivendo a: avvocato@lapalestra.net

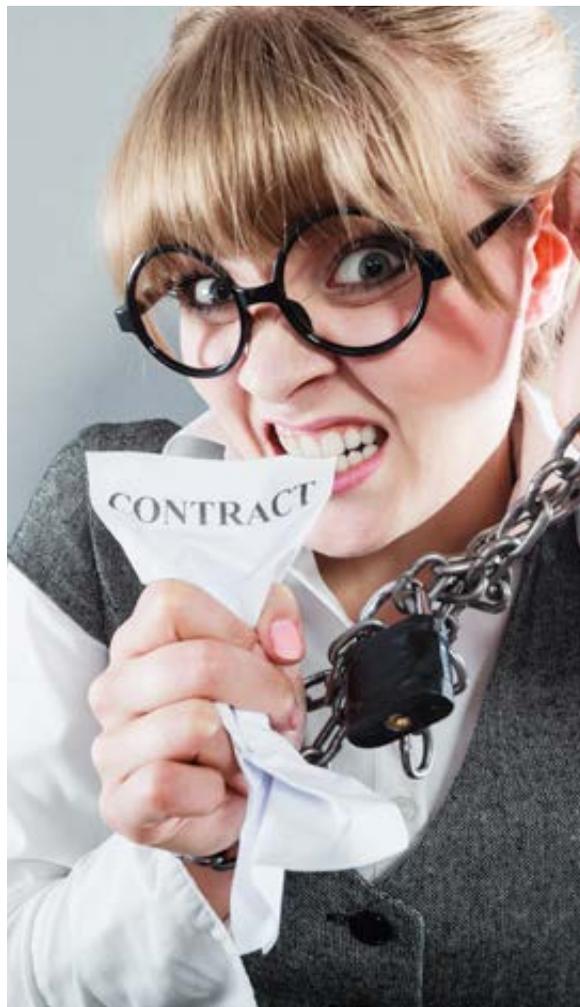
Gentile Avvocato, tre mesi fa ho acquistato una serie di macchinari per la mia palestra, che prevedono anche un servizio di assistenza di un anno compreso nell'acquisto. Il problema è che diversi macchinari risultano difettosi, non perfettamente funzionanti, e continuano a esserlo nonostante le visite ricevute da parte del servizio di manutenzione e assistenza. Ora la mia domanda è: posso chiedere il ritiro di questi macchinari? O avere un risarcimento per il malfunzionamento che non mi ha permesso di utilizzarli a pieno e di tenerli in alcuni casi spenti? Grazie

Gentile Lettore, purtroppo la questione sottopostaci è strettamente legata alla forma e al contenuto del contratto da lei sottoscritto nonché al tipo di vizio riscontrato, pertanto non è possibile dare parere nello specifico. Ad ogni modo, in linea di massima, si può affermare che a norma **dell'art. 1490 c.c.**, il venditore è tenuto a garantire che la cosa venduta **sia immune da vizi che la rendano inidonea all'utilizzo** cui è destinata **ovvero ne**

diminuiscano in modo apprezzabile il valore. Sul punto è bene chiarire che il compratore potrà agire per le vie legali solo per i vizi **"occulti"** della cosa, ossia per i difetti di cui non aveva conoscenza prima della stipula e che non avrebbe potuto **conoscere utilizzando l'ordinaria diligenza.** I vizi, inoltre, devono essere **giuridicamente rilevanti** ovvero di gravità sufficiente a rendere il bene inidoneo all'uso a cui è destinato o tali da diminuirne in modo apprezzabile il valore (cfr. art. 1490 c.c.). In presenza di tali vizi, la disciplina codicistica offre al compratore un **duplice canale di tutela**: la **risoluzione del contratto** e una proporzionale **riduzione del prezzo**, fermo restando l'obbligo del venditore di **risarcire al compratore i danni** derivati dai vizi della cosa (purché provati), a meno che il venditore non dimostri di avere ignorato senza colpa i vizi della cosa (cfr. art. 1494 c.c.). Orbene, tale normativa prevede di contro che l'acquirente denunci i vizi entro otto giorni dal loro verificarsi e proceda all'azione legale entro un anno dalla denuncia. Nel caso di specie mi sembra che Lei abbia provveduto tempestivamente a denunciare i vizi e quindi non essendo trascorso un anno da detta denuncia è nei termini per poter azionare i propri diritti.

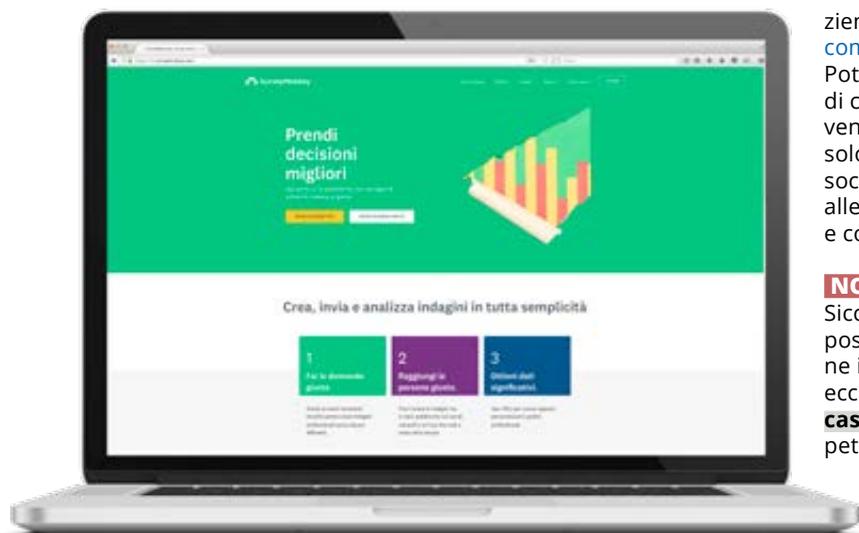
Sono il titolare di una palestra di Bergamo e non so come comportarmi con una cliente. La signora ha pagato un abbonamento annuale all'inizio dell'anno, ma poi per motivi di salute ha dovuto interrompere la frequenza in palestra. È mancata tre mesi e al suo rientro mi ha chiesto di poter recuperare i mesi persi o sotto forma di prolungamento dell'abbonamento o sotto forma economica. Il punto è che io non lo trovo giusto e che potrei venirle incontro concedendole un mese in più, ma non oltre. Lei minaccia di farmi causa. Vorrei sapere dove sta la ragione. Grazie

Egregio lettore, La sua cliente avrebbe potuto richiedere nei casi previsti dal contratto il recesso, oppure, una sospensione temporanea del rapporto, in considerazione della momentanea impossibilità di ricevere la controprestazione. Invero, tali richieste, sospensione o recesso, avrebbero dovuto essere tempestivamente e preventivamente comunicate al gestore della palestra. Ciò posto ritengo, laddove la Signora provi di aver avuto una reale condizione di menomazione fisica, tale da rendere impossibile lo svolgimento di qualsiasi attività nella palestra, che sarebbe opportuno trovare con la stessa un punto d'incontro che contemperasse equamente le esigenze di entrambe le parti. Purtroppo, non avendo potuto visionare le clausole contrattuali, non mi è possibile nello specifico pronunciarmi sull'esperibilità o meno da parte della cliente di una eventuale azione legale. ■



STUDIO LEGALE
AVV. ALESSIA POLVERINI
AVV. SIMONA GIUDICI
 Via Cola di Rienzo n. 28- 00192 Roma
 Tel 063612686 - Fax 063216438

Sondaggi e strumenti **social**



Ogni tanto è bene ricordarselo: l'esperienza di acquisto dei nostri clienti non avviene in un nulla cosmico digitale, ma in un fitness club fatto di cose e persone. Ci avviciniamo ai potenziali clienti attraverso il web, ma la conquista definitiva avviene durante la permanenza nei nostri club. Spesso restiamo basiti di fronte a mancate fidelizzazioni: "ma come, proprio tu che mettevi sempre like ai post e condividevi le foto su Instagram?". Eh già, è facile mettere un like, un po' meno tirar fuori 600 euro dal portafoglio se non ho ottenuto quello che mi aspettavo!

SURVEY MONKEY

Uno strumento web molto semplice da usare per capire le intenzioni dei nostri soci è il sondaggio. Già se ne è parlato di recente, per quel che riguarda la web reputation generale. Ora estendiamo il concetto, pensando alla creazione di un sondaggio attraverso **Survey Monkey** (www.surveymonkey.com). E' una piattaforma gratuita, entro certi limiti (ma diventa quasi illimitata con solo 35 € al mese), di semplicità d'uso quasi imbarazzante, capace di creare sondaggi molto eleganti inviabili via mail alla nostra mailing list, con risposte in cui è garantibile l'anonimato. Ovvio che le domande vanno create e calibrate per bene, ma, tanto per fare un esempio, grazie a un sondaggio creato con SurveyMonkey ho scoperto che i soci di una palestra, la cui fidelizzazione era del 51% (quindi, tutto sommato, non del tutto disprezzabile), davano molta importanza all'igiene e agli spogliatoi e non ne erano del tutto soddisfatti; e di ciò i titolari e le consulenti in reception erano del tutto all'oscuro!

UN OTTIMO PIANO MARKETING

Survey Monkey ha poi stilato un interessante articolo in cui elenca i "punti di contatto" con i clienti, luoghi e situazioni fondamentali per la creazione di un piano di marketing e di un adeguato storytelling da parte dell'a-

zienda. Lo trovate qui: <https://it.surveymonkey.com/mp/identify-customer-touchpoints/>.

Potremmo infatti pensare che l'unico vero punto di contatto con i nostri clienti sia il momento della vendita, e poi il day-by-day in palestra, ma non è solo così: pensiamo al parcheggio, alla pubblicità, ai social network, alla cartellonistica interna, al bar o alle macchine del caffè, alla scheda di allenamento, e così via.

NON DIMENTICHIAMOCI DEI SOCIAL

Siccome i "touchpoints" implicano contenuti (non possiamo mica contattare i nostri clienti standocene in silenzio, no?), e questa rubrica parla di web, ecco che **un'ennesima occhiata ai social sarà il caso di darla**. Come forse sapete (ma se non lo sapete, non preoccupatevi) Facebook è un paese per vecchi: se volete rincorrere i ragazzi sotto i 25 anni, vi conviene creare velocemente un account su Instagram. Anche Instagram, come gli altri social network, ha accelerato sullo storytelling creando diversi mesi fa le "Instagram Stories" (non sai cosa sono? Dai un'occhiata qua: www.tecnocino.it/2016/08/articolo/instagram-stories-cos-e-e-come-funziona/80251/). Questi racconti che durano lo spazio di un battito d'ali di una farfalla possono essere potenti motori di contenuti da condividere con i vostri follower. Social Media Examiner ha individuato 5 modalità interessanti per creare business attraverso le Instagram Stories, con esempi concreti, e le ha riassunte qui: www.socialmediaexaminer.com/5-ways-to-use-instagram-stories-for-business

Come si può vedere, si va dall'unione tra video e foto per creare il diario di una giornata ideale, creato dal ristorante di New York "Union Fare", alla dimostrazione pratica di come funzionino i loro prodotti, postato da Vitamix, un'azienda americana di frullatori, a video-interviste su momenti topici della vita dell'azienda, come il "pensionamento" di alcuni modelli di aeromobili da parte della compagnia aerea Southwest. L'articolo non solo mostra gli esempi concreti, ma dà indicazioni su come usarli per il proprio business. ■





Vetrina dell'usato

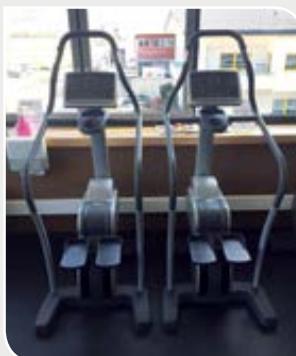
Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness che potete trovare a prezzi promozionali.



RUN FORMA

EURO 1.500,00 + IVA

DISCHI BUMPERS

EURO 5,00 + IVA AL KG

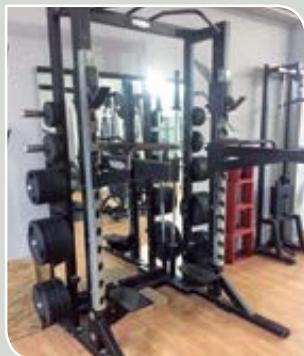
STEP EXCITE 700 LED

EURO 1.500,00 + IVA

ADDUCTOR SILVER

EURO 950,00 + IVA

ERCOLINA ROM ELEMENT

EURO 1.650,00 + IVA

HALF RACK PURE

EURO 1.800,00 + IVA

GLUTEI SILVER

EURO 950,00 + IVA

SINCRO EXCITE 700

EURO 1.900,00 + IVA**VARIO EXCITE 700 SP EURO 4.000,00 + IVA**

RECLINE FORMA

EURO 1.250,00 + IVA

WAVE EXCITE

EURO 1.250,00 + IVA

MANUBRI IN URETANO

EURO 5,00 + IVA AL KG

TRIANGOLO PULLEY GOMMATO

EURO 45,00 + IVA



Per informazioni chiamate
 Cell. 338.6525777
 Tel. 0434.857012
 Fax 0434.81061
www.fitnessstudio.it
e-mail: info@fitnessstudio.it



RUN JOG 700 **EURO 3.000,00 + IVA**



UNICA EVOLUTION
EURO 3.000,00 + IVA



SHOULDER SELECTION
EURO 1.700,00 + IVA



LOWER BACK MACHINE
EURO 1.500,00 + IVA



PANCA CRUNCH
EURO 480,00 + IVA



RUN RACE
EURO 1.850,00 + IVA



PORTA BILANCERI SELECTION
EURO 480,00 + IVA



SPAZIO FORMA
EURO 1.700,00 + IVA



NEW BIKE FORMA
EURO 1.500,00 + IVA



MULTIPOWER ELEMENT
EURO 2.000,00 + IVA



UPPER BACK SELECTION
EURO 1.700,00 + IVA



MANUBRI GOMMATI **EURO 4,50 + IVA AL KG**

Occasioni

SPAZI PUBBLI-REDAZIONALI A CURA DEGLI INSERZIONISTI



Attrezzature sportive usate
WWW.FITNESS STUDIO.IT
di Tony Fumagalli
Telefono / Fax 0434-81061 Cell. 338-6525777

Per informazioni chiamate
Cell. 338.6525777
Tel. 0434.857012
Fax 0434.81061
www.fitnessstudio.it
e-mail: info@fitnessstudio.it



ABDOMINAL ROM LUX
EURO 890,00 + IVA



SITTING LEG CURL ROM LUX
EURO 1.200,00 + IVA



NEW RECLINE TV
EURO 1.650,00 + IVA



TOP XT
EURO 1.000,00 + IVA



GROUP CICLYNG **EURO 850,00 + IVA AL PEZZO**



LEG PRESS ORIZZONTALE OEMMEBI
EURO 600,00 + IVA



LEG CURL SELECTION
EURO 1.700,00 + IVA



ABDOMINAL ELEMENT
EURO 1.600,00 + IVA



NEW RECLINE LED
EURO 1.800,00 + IVA

Virgin active ACADEMY



Virgin Active Academy è la scuola di formazione tecnica e manageriale di **Virgin Active Italia**, azienda leader nel settore del benessere con 33 villaggi fitness su tutto il territorio nazionale.

I programmi ad alto contenuto formativo sono rivolti a futuri istruttori e personal trainer, studenti e laureati in Scienze Motorie nonché professionisti già affermati. Ogni percorso da istruttore è integrato dalla pratica sul campo e i migliori studenti verranno affiancati da tutor per essere poi inseriti nell'organico aziendale.

Visita virginactive.it/virgin-active-academy per conoscere la nostra offerta formativa.

Scrivi a formazione@virginactive.it per ricevere un voucher sconto del 20% sull'iscrizione ad una delle nostre formazioni.

Seguici su



K•WELL®

Soluzioni e accessori per il tuo centro di funzionale, personal e fitness.



Made in Italy

Fondiamo la nostra filosofia aziendale sulla produzione Made in Italy, sull'impiego di materie prime di qualità lavorate a Km 0, utilizzando una filiera produttiva fatta di esperienza, professionalità artigiana e qualità tipica del nostro territorio. Con più di 300 articoli in pronta consegna, Kwell è oggi il punto di riferimento per migliaia di palestre e centri sportivi che scelgono di differenziarsi in Italia e nel mondo. Per questo abbiamo creato Smart ed Executive, due diverse linee di prodotto, e Unik: la possibilità di personalizzare i nostri prodotti con il tuo logo. Kwell, Your Functional Equipment.

CONTATTI

Per acquisti e informazioni
Telefono +39.0547.313288
WhatsApp +39.335.8283813

WEB

www.kwell.it
info@kwell.it

INDIRIZZO

Tecnocomponent s.r.l.
Via Fossalta, 3895
Cesena (FC) - Italia

