

# LA PALESTRA

DAL 2005 LA R... PROFESSIONISTI DEL FITNESS



## PORTARE I BAMBINI IN PALESTRA CONVIENE!

Ecco i nuovi CLIENTI  
che riempiranno i corsi  
a SETTEMBRE!

LA PALESTRA - N°77 - luglio/agosto 2018 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano - "In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto".

[WWW.LAPALESTRA.IT](http://WWW.LAPALESTRA.IT)

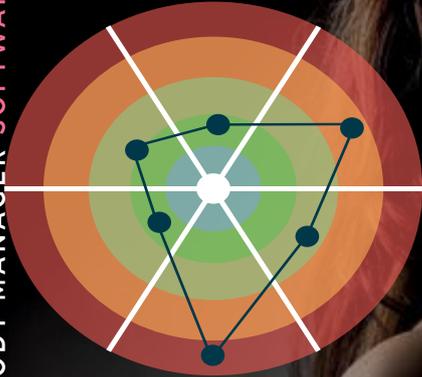
SEGUICI SU



# BIODY COACH , LO STRUMENTO INDISPENSABILE

PORTATILE | MULTIFREQUENZA | CONNESSO

BIODY MANAGER SOFTWARE



**MASSA CELLULARE ATTIVA**

30,51 KG

+ 0,80 KG

**% IDRATAZIONE**

+ 0,47 L

73,45 %

**MASSA GRASSA**

18 %

- 1,97 KG

**MASSA MUSCOLARE**

+ 1,43 KG

23,51 KG



**ANALISI CORPOREA PROFESSIONALE**

# EMS-TRAINING A GLOBAL MOVEMENT!

**miha**bodytec  
made in germany

PERSONAL TRAINING - EMS STUDIO - MOBILE - SHOP IN SHOP



**OFFICIAL**  
DISTRIBUTOR

**INTERFIT S.r.l.**

Telefono: +39 051 860916  
italy@miha-bodytec.com



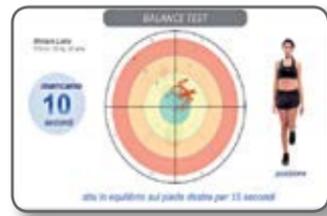
[www.miha-bodytec.com](http://www.miha-bodytec.com)

# Digital Functional Training



*“ Move Different ”*

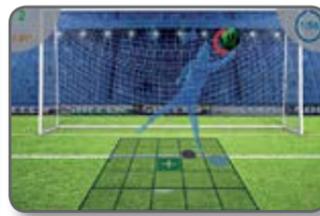
# D-WALL®



Valutazione



Virtual Reality



Virtual Reality



Virtual Reality



Training



Report



3D Vista anatomica



Game



Class Training

Small Group Circuit

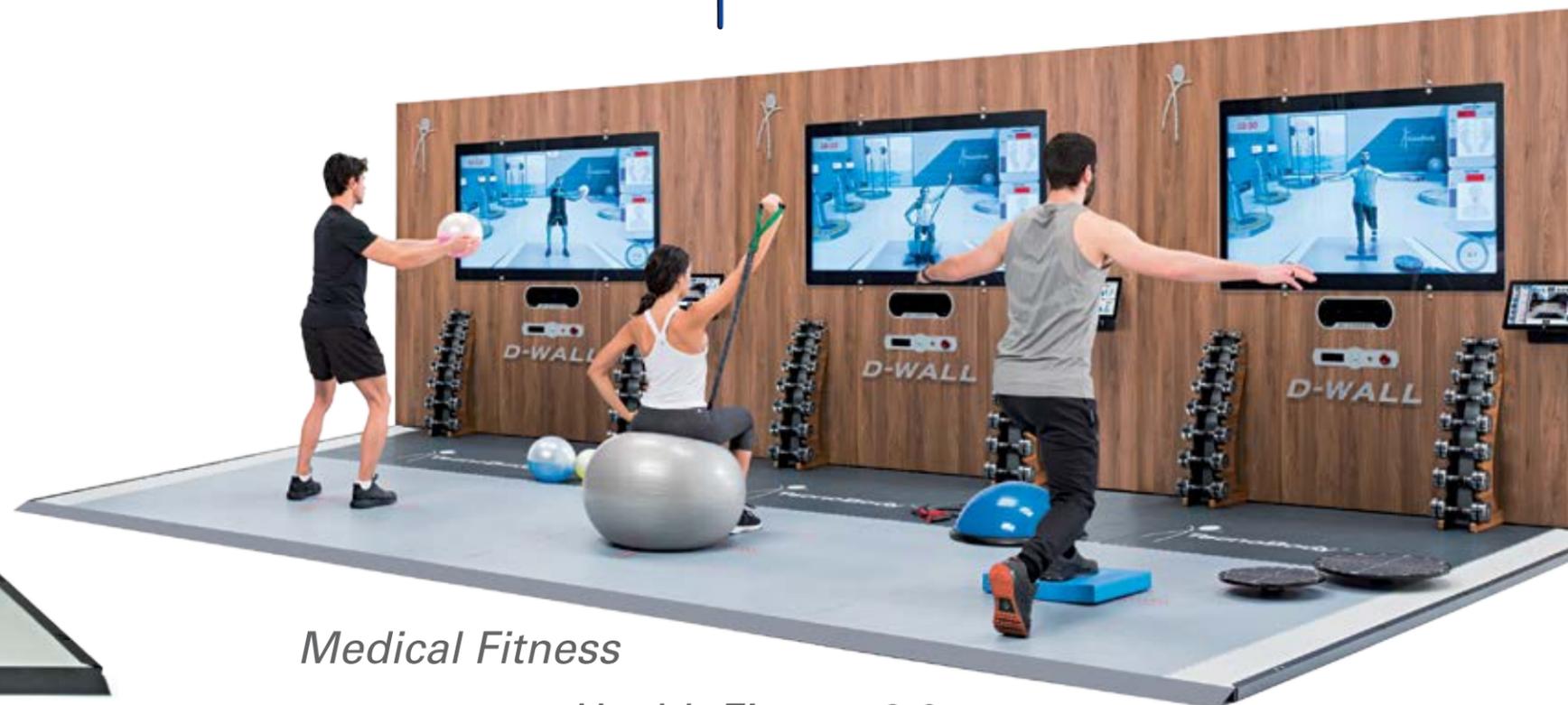


Brevetto Internazionale



**TecnoBody®**

[www.tecnobody.com](http://www.tecnobody.com)



Medical Fitness

Health Fitness 2.0

## 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.



- 10** È tempo di bilanci (fiscali)
- 16** Nuove norme CONI, che cosa cambia
- 20** Palestre e Privacy ecco le novità
- 24** Dossier: portare i bambini in palestra conviene
- 30** Facciamo luce sui L.E.D. nelle palestre
- 34** A lezione con l'allenatore Virtuale
- 38** La giusta ricetta per un centro di sicuro successo
- 42** Come scegliere il trainer giusto?
- 46** Novità e curiosità dal mondo del fitness
- 48** La stanza da bagno in palestra
- 50** No pezzo ricambio? No lavoro!
- 52** LET'S #BEACTIVE, apriamo i centri sportivi ai sedentari
- 54** Cambiano le regole, attenti agli elenchi Coni
- 56** Attività in verticale: una scelta vincente
- 58** Portiamo i runners in palestra
- 60** I Rendez-Vous del fitness
- 62** RiminiWellness: impossibile mancare
- 64** Vetrina dell'usato



Jordan™

Exxentric

# CROSS TRAINING

PRENOTA LA TUA  
SESSIONE DI TEST NELLA  
LEGION ARENA

info@legionequipment.com - Tel: +39 0422 267010



# BOUTIQUE STUDIO

www.rambox.it



# PERFORMANCE E RIABILITAZIONE



DoTile®

di Giorgio Vergnano

# È TEMPO DI BILANCI (FISCALI)



LE TASSE  
DANNO UN  
GRANDE  
MORSO A  
TUTTI I NOSTRI  
UTILI ED È FONDAMENTALE  
NON TRASCURARLE  
QUANDO SI PIANIFICA  
IL BUDGET



**È** un principio fondamentale del business: prima di poter fare soldi dobbiamo capire come e quando li spenderemo. Siamo abituati a redigere il nostro budget tenendo traccia dei soldi in cassa, le spese aziendali e le molte uscite necessarie per far crescere la nostra attività - o almeno tenerla a galla. Quello che non contempliamo quasi mai (insieme ad altri 60 milioni di nostri connazionali) è la reale incidenza delle tasse che ci “colpiranno” l’anno prossimo e quali strumenti abbiamo per tentare di mitigarle. Il mese di luglio è, sotto il profilo economico e fiscale, denso di notizie, belle, buone o cattive che siano, e se siamo imprenditori oculati dobbiamo guardare avanti perché è in quello che deve ancora accadere che si possono cogliere delle opportunità.

## Spendo oggi, risparmio domani

Queste considerazioni vogliono essere da parte nostra un “promemoria” affinché andiate dal vostro commercialista per valutare sin d’ora se vi sono le condizioni

economiche per utilizzare qualche **strumento di legge favorevole** alla vostra impresa. Di seguito, come esempio, elenchiamo alcuni elementi o dispositivi che, in un’ottica futura, possono far accendere la lampadina nella testa dell’imprenditore, o meglio, nel “titolare di palestra”.

● **Bonus Risparmio energetico** (infissi, schermature solari, sostituzione di impianti, climatizzazione invernale, ecc.). Ecco che valutando le condizioni produttive della palestra si possono individuare aree di interventi migliorativi che, da costi, possono trasformarsi in opportunità di ammodernamento e risparmio sulle spese operative e, in ultima analisi, risparmio verso l’erario.

## ● Piano nazionale Impresa 4.0.

**Iper e Superammortamento** e, citando il ministero, “Investire per crescere” ovvero “supportare le imprese che investono in beni strumentali nuovi, in beni materiali e immateriali (software e sistemi IT) funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi”.

Ad esempio la risoluzione dell’Agenzia delle Entrate nr.152/E che fornisce indicazioni interessanti sui costi rilevanti in presenza di alcune tipologie di investimento.

## Diverse possibilità

Sicuramente il titolare di palestra ha parecchie variabili da gestire e controllare in ottica di un futuro **risparmio nella dichiarazione**

**dei redditi:**

- Stato dei macchinari
- Assortimento degli articoli per palestra (pavimentazione, tappeti, pesi, ecc.)
- Pulizia dei locali (detergenza e sanificazione)
- Database clienti e iniziative commerciali
- Eventuali eventi
- Assicurazioni sul fabbricato e responsabilità Civile verso terzi.

Ogni variabile deve essere gestita con la massima attenzione e deve essere integrata all'interno di una **gestione sistemica** che abbraccia il centro per il lato squisitamente tecnico (attrezzature, corsi, istruttori, ecc.) ma anche nell'aspetto più gestionale (database, offerte commerciali, normative, ecc.) che consente di migliorare il rendimento dell'investimento effettuato in questo spazio così piccolo ma così grande che noi chiamiamo "Palestra". ■

**PAGAMENTI RATEIZZATI PER CLIENTI**

Per andare incontro alle esigenze della clientela, sono disponibili alcuni servizi di pagamento molto interessanti per i **gestori di palestre**. Tra questi, particolarmente gradite dagli utenti, sono tutte quelle formule che consentono di abbonarsi per lunghi periodi alla palestra pagando ratealmente, ma senza spendere di più. Vediamo due esempi:

**1) Hellofin Srl**, agenzia in attività finanziaria con mandato da Deutsche Bank Easy, opera come specialist nel settore del fitness da oltre 20 anni, e ha permesso ai centri di crescere nel tempo con la vendita di abbonamenti di lungo periodo grazie al finanziamento dell'importo e quindi al frazionamento in piccole rate mensili. La sottoscrizione del finanziamento, fino a ieri gestito con la carta di credito, oggi è possibile in **modalità 100% digitale** con una semplificazione epocale. Comoda, sicura e gratuita, la Firma Digitale ha valore legale al pari della firma autografa (per saperne di più: [info@hellofin.it](mailto:info@hellofin.it)).

**2) PagoDIL**, di **Cofidis**, consente pagamenti dilazionati dei clienti e un incasso veloce del titolare di palestra. Il funzionamento è semplice: la somma viene addebitata, senza costi ed interessi, mediante SDD bancario, direttamente sul conto corrente del cliente, attraverso la presentazione del bancomat o di un assegno bancario, semplicemente firmando lo scontrino del POS. Tecnicamente, il servizio PagoDIL consiste nella cessione di credito dal Partner (cedente), a Cofidis (cessionario). PagoDIL è accessibile tramite terminale POS, Call Center o portale web ed il servizio è attivo 7 giorni su 7 e garantisce l'esito della transazione in tempo reale (per ulteriori informazioni: [www.cofidis-retail.it](http://www.cofidis-retail.it)).

**UPTIVO**<sup>®</sup>  
MATTER OF INTENSITY

LA TELEMETRIA CARDIACA CHE PORTA IL TUO CLUB AD UN NUOVO LIVELLO.



MONITORAGGIO  
CARDIO IN TEMPO REALE



SFIDE DI GRUPPO E  
CLASSIFICHE



OTTIMIZZAZIONE  
PERFORMANCE E RISULTATI



COMPATIBILITÀ FASCE  
CARDIO PIÙ DIFFUSE



[SCOPRI I 4 ERRORI CHE IMPEDISCONO  
AL TUO MARKETING DI GENERARE  
NUOVI ISCRITTI IN PALESTRA]

QUANTE VOLTE HAI  
CREATO UNA CAMPAGNA  
PUBBLICITARIA,  
POSTER, VOLANTINI,  
SPONSORIZZATE  
SU FACEBOOK  
**MA NON HAI  
OTTENUTO  
I RISULTATI  
SPERATI?**

Prima che tu decida di non fare più azioni nel tuo futuro per acquisire nuova clientela per la tua palestra, guarda questo video e verifica se anche tu hai fatto questi errori.

Sbagliare approccio nella strategia che porta a come trovare nuovi clienti è un errore comune e con quello che si sente in giro diventa davvero facile sbagliare.

E' capitato anche a me più volte nel corso degli anni di commettere sbagli e ancora oggi devo trattenermi per evitare di fare errori da dilettante. Ora ti spiego perché.





Esistono 4 falsi miti che hanno il potere di farti perdere la strada maestra per il successo:

Iniziamo col primo:

## FARSI CONOSCERE

Anche se in contro tendenza rispetto a ciò che molti dicono, farsi conoscere ai giorni nostri è del tutto irrilevante, basta un semplice click per essere alla portata di tutti. Un tempo poteva anche aver senso, nei primi anni ottanta arrivava d'oltreoceano la moda del fitness e bastava semplicemente aprire per avere successo e bastava far sapere che esistevi per diventare ricco.

Non serviva fare marketing, bastava aver coraggio, aprire un centro, attrezzarlo e tirar fuori dei volantini e il gioco era fatto. Prova a farlo adesso, oggi è praticamente impossibile. La strategia del farsi conoscere non genera più alcun risultato.

## ESSERE "CREATIVI"

Non che la creatività in generale sia un problema, ma sforzarsi nel voler catturare l'attenzione di qualcuno con qualcosa di simpatico serve a poco se poi non riusciamo a vendere.

Ma l'errore porta sempre al precedente, a cosa serve attirare l'attenzione se poi ci limitiamo semplicemente a dire che esistiamo, che abbiamo un tot di macchinari e un tot di lezioni? Insomma, **non stiamo dando nessuna vera ragione ai potenziali clienti per comprare da noi** o chiedere di parlare con un nostro commerciale.

Se vuoi ottenere questo effetto, devi diventare un vero esperto di marketing, non un creativo.

## DIVENTARE "VIRALE"

Ecco, questo è un mito che distribuisce chiunque si occupi di social media, in realtà tutto riporta essenzialmente sempre al punto numero 1.

Infatti, anche se un tuo post o video dovesse raggiungere un numero significativo di gente, ma il tuo marketing non è strutturato per vendere, otterrai semplicemente l'effetto di essere conosciuto.

So quanto questo sia eccitante, ma in termini economici conta veramente poco.

Il tuo problema è che la gente non ha motivi per acquistare da te piuttosto che dalla concorrenza, piuttosto che addirittura non fare nulla e continuare a godersi il proprio divano. Quindi conoscerti grazie alla "pubblicità" o meno, non fa nessuna differenza per la tua palestra e se lo hai già provato sai che nonostante le migliaia di visualizzazioni, queste non si sono trasformate in euro

## RICEVERE VISITE, LIKE, CONDIVISIONI ECC....

Arrivato a questo punto saprai già di cosa parlo, in realtà questo quarto punto riassume ancora una volta lo stesso concetto da una prospettiva che spesso viene venduta e divulgata come parametro per verificare il successo di un'azienda. Tradotto, più like hai meglio andranno le cose. Peccato che con i like non ci paghi nulla, noi abbiamo bisogno di fare allenare le persone, e soddisferemo questa esigenza vendendo un abbonamento. Ho avuto modo di intervistare Francesco Agostinis, massimo esperto in Facebook Ads, e alla domanda: Che valore hanno i like, ha risposto con un fantastico zero, specificando: "Emanuele io preferisco i soldi e non i like".

Questo per dirti che i like hanno poca influenza sul risultato che noi dovremmo ottenere con le nostre campagne di marketing.

A prescindere dagli strumenti, le piattaforme o i canali che deciderai di utilizzare, lo scopo del marketing non sarà unicamente quello di farti conoscere, bensì quella di **spiegare ai potenziali clienti perché dovrebbero allenarsi da me e non da uno dei miei (tanti) concorrenti**.

Piuttosto che rimanere sul divano e non allenarsi completamente. Ecco questo è l'unico, semplice e vincente modo di fare marketing.

Emanuele Pianelli



**Non sei ancora iscritto al nostro gruppo Facebook?** Iscriviti gratuitamente seguendo [titolarefelice.com/gruppo](https://titolarefelice.com/gruppo).  
**Troverai ogni giorno nuovi contenuti sul Marketing e la gestione di un centro fitness** per raggiungere un conto conto corrente pieno ed ore libere.

SAI FARE UN PROGRAMMA DI ALLENAMENTO AI TUOI ISCRITTI PER FARGLI RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI CHE TI CHIEDONO?  
**SICURAMENTE SÌ!**

**ED UN PROGRAMMA PER FAR RAGGIUNGERE ALLA TUA AZIENDA I MIGLIORI RISULTATI ECONOMICI?**

Lo so che la domanda potrebbe essere stupida ma solo se la tua risposta è:

**"sì, faccio già raggiungere alla mia palestra il massimo dei risultati possibili e vivo ricco e felice"**

Ma se la risposta è no la domanda non è stupida e forse è arrivato il momento per te di capire cosa fare per cambiare la risposta, i tuoi risultati e la tua vita.

Mi chiamo Paolo Ricchi e mi occupo da 20 anni di formazione per i titolari di centri fitness e con questo video vorrei parlarti di uno dei motivi per cui non riesci ad avere i risultati che vorresti.



**Non sei ancora iscritto al nostro gruppo Facebook?** Iscriviti gratuitamente seguendo [titolarefelice.com/gruppo](https://titolarefelice.com/gruppo).  
**Troverai ogni giorno nuovi contenuti sul Marketing e la gestione di un centro fitness** per raggiungere un conto conto corrente pieno ed ore libere.

# SEI PIÙ ISTRUTTORE CHE IMPRENDITORE.

Rifletti attentamente:

metti su un piatto della bilancia tutto lo studio, le ore di lezione, l'esperienza e le competenze che hai acquisito per diventare un bravo istruttore

Adesso metti sull'altro piatto tutte le ore di lezione e quello che hai studiato per essere il migliore imprenditore del fitness.

sono sicuro che il piatto penderebbe con un rapporto di 100 a 1 a vantaggio delle competenze tecniche.

Oggi ti senti sicuro di poter gestire l'allenamento di qualsiasi persona venga da te per risolvere qualsiasi esigenza, sapendo anche tener conto del suo stato di salute e di forma.

Sei anche sicuro di fargli raggiungere i suoi obiettivi a patto che segua in maniera costante il programma di allenamento che gli hai preparato.

**Non sono altrettanto sicuro che, invece, tu abbia la stessa tranquillità nel decidere quali siano le strategie più adatte per crearti opportunità o per progettare un format di lavoro che i tuoi collaboratori possano utilizzare per essere efficaci e permettere alla tua azienda di raggiungere risultati adeguati in qualsiasi situazione.**

Puoi far allenare chiunque, ma non hai la stessa sicurezza nel far crescere in maniera adeguata il business della tua palestra, cioè l'attività nella quale lavori molte ore al giorno e che rappresenta la tua reale fonte di reddito.

So che lavori sodo e con grande passione.

So anche che ti impegni ogni giorno con responsabilità per dare il massimo ma nonostante questo hai meno di quello che meriti.

I mancati risultati non sono legati al tuo impegno o alla tua passione nel lavoro ma solo ed esclusivamente alla mancanza di specifiche competenze gestionali.

Non hai fatto abbastanza formazione su questa materia specifica per poter comprendere quali siano i meccanismi gestionali di base ed i principali parametri aziendali da conoscere e monitorare per poter programmare e raggiungere qualsiasi risultato.

Solo la conoscenza e la formazione ti possono permettere di crescere come imprenditore in maniera adeguata e organizzata.

Non serve altro se non capire come funziona la tua azienda e saper lavorare per renderla redditizia nel tuo mercato di riferimento.

La mancanza di risultati può essere determinata da poco consapevolezza, da poca voglia di lavorare o da entrambe.

Ti faccio un esempio che ti farà capire cosa voglio trasferirti.

Metti il caso che io sia un grande appassionato di allenamento ma non ho mai studiato come istruttore.

Mi iscrivo in una palestra dove non c'è un istruttore il primo pomeriggio



quando io mi alleno.

Mi ritrovo in una grande sala attrezzi piena di macchine differenti ma non le conosco tutte: provo a muoverne qualcuna, poi un'altra e poi un'altra ancora pensando di fare il meglio possibile.

Nei giorni successivi mi faccio consigliare da qualcuno di quelli che si allena con meed inizio ad usare altre macchine ma senza sapere perfettamente quali e perché.

Mi alleno con grande passione tutti i giorni.

**Secondo te raggiungerò grandi risultati? Quanto tempo impiegherò? Quanti tentativi dovrò fare?**

Conosco già la tua risposta ed anche il sorriso che stai facendo prima di rispondere: puoi anche metterci una vita ma non raggiungerai nessun risultato se non per caso.

È la risposta che darei a te come imprenditore che non ha studiato abbastanza per acquisire competenze gestionali adeguate.

Puoi lavorare tutto il giorno e tutti i giorni ma non raggiungerai nessun risultato se non per caso.

**Cosa dovrei fare io per avere risultati nell'allenamento?**

Ho solo due strade:

Studiare per diventare un istruttore preparato

Pagare un personal trainer che mi dia un programma adeguato alle mie esigenze da eseguire ogni volta

**Cosa dovrei fare tu per avere risultati dal tuo business?**

Studiare per diventare il migliore nel tuo mercato e per acquisire le competenze reali per gestire al meglio la tua azienda

Mettere peso sul piatto della bilancia della formazione imprenditoriale per pareggiare il peso di quella tecnica ed acquisire sempre maggiore sicurezza nel programmare le azioni da fare per raggiungere i risultati che meriti.

**Ma non basta avere un buon programma di allenamento per essere in forma perché poi devi veramente allenarti tutti i giorni per diventare migliore.**

Paolo Ricchi

Sai cosa fare per far raggiungere obiettivi ai tuoi iscritti ma non sai cosa fare per guadagnare un sacco di soldi dalla gestione della tua palestra.



Sono **Paolo Ricchi** esperto in formazione per centri fitness ideatore del sistema **RICHFIT** e del metodo **Vendere in Palestra**. Aiuto i titolari di centri fitness a capire che la propria palestra è un'Azienda e con quali meccanismi funziona al meglio così che possano migliorare consapevolezza imprenditoriale, organizzazione e risultati economici. In 20 anni di attività ho lavorato con più di 300 titolari di palestre su tutto il territorio nazionale dopo essere stato io stesso titolare e responsabile commerciale di più centri.

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





# NUOVE NORME **CONI** CHE COSA CAMBIA PER ASD, SSD E ISTRUTTORI



LA LEGGE DI  
BILANCIO  
2018, E  
LE NUOVE  
NORME CONI

ENTRATE IN VIGORE  
DAL 1 GENNAIO 2018,  
HANNO RADICALMENTE  
MODIFICATO IL SETTORE  
DEL FITNESS E DEGLI  
OPERATORI CHE VI  
LAVORANO. VEDIAMO  
NEL DETTAGLIO I  
TANTI CAMBIAMENTI  
INTERVENUTI

## Il nuovo registro CONI e le associazioni e società sportive

Con l'entrata in vigore del nuovo registro CONI, tutte le ASD e le SSD sono state invitate a iscriversi obbligatoriamente ai fini del riconoscimento della loro attività sportivo-dilettantistica (Delibera Coni n. 1574 del 18 luglio 2017 ai sensi dell'art.5 com.2 lett. C del D.Lgs. 242/99). Obbligo inerente tutti gli affiliati agli Enti di Promozione Sportiva (EPS), alle Federazioni Sportive Nazionali (FSN) e alle Discipline Sportive Associate (DSA). Solo le associazioni e le società impegnate nel settore sportivo dilettantistico, e regolarmente iscritte al registro, possono infatti beneficiare delle agevolazioni previste. Ogni anno il

CONI si incaricherà di trasmettere al Ministero delle Finanze - Agenzia delle Entrate l'insieme dei dati raccolti, inoltre in una apposita sezione pubblica del registro accessibile dal sito del CONI, sarà possibile la consultazione dei dati relativi ad associazioni e società regolarmente iscritte.

## Il nuovo registro CONI, già attivo ma in fase di rodaggio, sarà reso definitivo dal 1 gennaio 2019

Ciascuna ASD/SSD sarà dotata di un unico account coincidente con il codice fiscale dell'associazione, attraverso una procedura da svolgere mediante il link <https://rssid.coni.it> da parte del rappresentante legale di ciascuna società/associazione.



**Il no profit si trasforma  
in for profit!**



## Mancano pochi mesi per iscriversi al registro

Sarà individuato anche un indirizzo email univoco al quale saranno inviate tutte le successive comunicazioni necessarie da parte del CONI. Il nuovo registro raccoglierà (e potrà incrociare) una mole enorme di dati che riguarderanno anche i Presidenti delle ASD/SSD e ovviamente tutti gli iscritti (soci). Le ASD e SSD dovranno infine dimostrare una effettiva partecipazione annuale a eventi (di carattere formativo e/o agonistico) organizzati dall'EPS di riferimento.

### La mancata iscrizione al nuovo registro implica la decadenza dallo status di ASD/SSD

con conseguente perdita dei benefici fiscali e giuslavoristici associati, viceversa l'iscrizione al registro permette di dimostrare in caso di verifiche la reale appartenenza al mondo dello sport dilettantistico e, a tal proposito, dall'area riservata sarà possibile per ciascuna ASD/SSD scaricare il relativo certificato di iscrizione che individua anche la conclusione e il buon esito della registrazione.

Le novità non si fermano qui, poiché sono state istituite le **SSD con scopo di lucro** (LdB 2018 - Com. 353-361), anche queste possono richiedere il riconoscimento

da parte del CONI e beneficiare delle agevolazioni relative alle imposte sul reddito e IVA a patto che sia specificata la loro forma sociale, che l'organizzazione di attività sportive dilettantistiche sia nello statuto e che gli amministratori non ricoprano analogo carica in altre società o associazioni affiliate alla medesima Federazione sportiva o riconosciute da un EPS nel medesimo ambito disciplinare. Le SSD a scopo di lucro devono inoltre disporre di un direttore tecnico in possesso di titolo di laurea magistrale in Scienze Motorie (o titolo equipollente, es.: diploma ISEF).

### Le discipline "praticabili" Le modifiche introdotte riguardano anche le discipline che possono godere

dell'appartenenza allo sport dilettantistico e quelle che non possono rientrare in tale classificazione e di conseguenza il limite derivante per quelle ASD/SSD che le propongono all'interno delle loro sedi. In conseguenza delle modifiche di cui sopra, infatti, ciascuna ASD/SSD dovrà occuparsi di attività espressamente inquadrata e individuate nella delibera del CONI. Questa situazione ha creato non pochi disagi per alcune discipline di larga diffusione che sono rimaste escluse da detto elenco, caso eclatante la pratica dello Yoga o del Pilates, ma non solo di queste. Per tale ostacolo in prima battuta si è ipotizzato l'aggiramento attribuendo a queste attività il ruolo di discipline **propedeutiche** alla pratica di attività inquadrata e quindi facenti capo alle relative Federazioni, attualmente è comunque in corso di analisi una ulteriore possibile modifica.

In ogni caso le ASD/SSD, e in particolare quelle affiliate con EPS, devono verificare col proprio Ente di riferimento il codice di attività in relazione al quale sono/saranno affiliate e, qualora lo statuto non lo preveda, dovranno aggiornarlo segnalando con esattezza le discipline sportive praticate. Tale modifica allo statuto può richiedere la convocazione straordinaria dell'assemblea dei soci. La pratica di attività non ricomprese nell'elenco delle discipline ammissibili (delibera n. 1569 del 10/05/2017 e successive modifiche) implica che non sia possibile erogare compensi sportivi con le consuete



Il mondo del fitness sta attraversando un'autentica rivoluzione che non mancherà di scatenare opposte reazioni





## Molte discipline non sono comprese nell'elenco CONI

agevolazioni (di seguito chiarite con anche le attuali modifiche ai tetti fissati per la franchigia IRPEF). Allo stesso modo solo per le attività ricomprese nel medesimo elenco è possibile attivare i contratti co.co. co. di tipo sportivo dilettantistico. Quanto non indicato tra le attività ammissibili non sarà considerato di tipo sportivo dilettantistico e quindi inquadrato diversamente (anche) sotto il profilo fiscale a seconda dello status giuridico di chi offre tale servizio ovvero consente la pratica delle attività motorie e sportive non in elenco.

Questo crea una differenza tra ASD e SSD, in entrambi i casi l'erogazione di attività non dichiaratamente di tipo sportivo dilettantistico implica un adeguamento dello statuto lì dove non sia già stata prevista la possibilità di svolgere attività di tipo ludico, ricreativo o riconducibile ad attività sportive non riconosciute ma:

- le ASD continueranno a beneficiare delle agevolazioni fiscali a patto che lo svolgimento di attività sportive riconosciute sia di tipo prevalente rispetto alle altre, che sia indicato nell'oggetto sociale e che il tesseramento dei soci sia conforme e preveda attività supplementari (situazione normalmente di

semplice soluzione per le ASD affiliate ad un EPS);

- le SSD che dovessero erogare corsi facenti capo ad attività non ricomprese fra quelle in elenco avranno un inquadramento di tipo commerciale con relativa applicazione di IVA e imposte. Medesimo trattamento è riservato per l'erogazione di tali corsi da parte delle ASD nei confronti di soggetti non tesserati.

### Cosa cambia per chi lavora all'interno di un centro sportivo?

Gli istruttori, personal trainer e tutti coloro i quali operano all'interno dei centri sportivi dovranno essere formalmente in regola per quanto riguarda attestati e diplomi professionali relativi all'attività svolta. La prima sostanziale differenza è che ogni diploma deve essere emesso direttamente da un Ente di Promozione Sportiva (EPS) riconosciuto dal CONI o da una Federazione Sportiva Nazionale (e discipline associate), non è quindi sufficiente che la certificazione sia riconosciuta dall'EPS se poi è di fatto emessa da altre realtà (siano esse aziende o associazioni). L'elenco aggiornato degli EPS riconosciuti è accessibile

al link [www.coni.it/it/enti-di-promozione-sportiva.html](http://www.coni.it/it/enti-di-promozione-sportiva.html) l'elenco delle FSN al link [www.coni.it/it/federazioni-sportive-nazionali.html](http://www.coni.it/it/federazioni-sportive-nazionali.html).

Il diploma dovrà essere associato a un tesserino tecnico personale, sempre emesso dall'EPS o dalla FSN di riferimento, che individua il settore tecnico disciplinare e implica il rinnovo a scadenza. Nel periodo di validità del tesserino tecnico è necessario partecipare a corsi, stage o seminari di aggiornamento nel rispetto di quanto previsto dalla legge 4/2013 sulle professioni non organizzate. Ovviamente rientrano nell'ambito dei titoli tecnico-sportivi la laurea in Scienze Motorie e i titoli equipollenti. Nessun altro titolo che non rientri tra quelli sin qui elencati ha validità legale per l'espletamento della figura di istruttore, allenatore o maestro con tra l'altro il potenziale rischio di invalidare l'efficacia di eventuali coperture assicurative attive in seno alle ASD/SSD.

Viene infine modificato in favore degli operatori del fitness il tetto massimo previsto per il reddito sportivo, vale a dire per i compensi derivanti da attività sportiva dilettantistica che passa da 7.500 euro a 10.000 euro e sino a tale soglia non concorre a formare reddito imponibile (LdB 2018 - Com. 367). Resta invariata la possibilità di rimborsare spese a piè di lista dove opportunamente documentati.

I lavoratori che operano presso le SSD a scopo di lucro sono invece inquadrati con contratti di collaborazione coordinata e continuativa, devono essere iscritti allo specifico fondo pensioni dell'INPS e per i primi 5 anni possono usufruire di una riduzione del 50% del compenso spettante. ■

### Pierluigi De Pascalis

Laureato in Scienze Motorie, è responsabile della formazione e divulgazione scientifica di *NonSoloFitness* e professore a contratto presso l'Università degli studi di Foggia [pierluigi@depascalis.net](mailto:pierluigi@depascalis.net) [www.depascalis.net](http://www.depascalis.net)

**faress**  
Specialisti nello sport

DISTRIBUTORE  
ESCLUSIVO  
PER L'ITALIA

**O'LIVE**  
FITNESS

**faress**<sup>®</sup>  
Professional.com

Tutti gli accessori per  
ALLENAMENTO FUNZIONALE  
FITNESS E CROSSFIT<sup>®</sup>



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



IL NUOVO REGO-  
LAMENTO  
EUROPEO  
N. 679/2016  
SULLA

PROTEZIONE DEI DATI  
PERSONALI RIGUARDA  
ANCHE IL MONDO  
DELLE PALESTRE: COME  
METTERSI IN REGOLA ED  
ESSERE CERTI DI NON  
INCAPPARE IN SANZIONI?

Il 25 maggio 2018 ha trovato piena applicazione in tutti i paesi dell'Unione Europea il nuovo **Regolamento Europeo n. 679/2016 sulla protezione dei dati personali (GDPR - General Data Protection Regulation)**, che ha introdotto importanti novità in materia, con l'obiettivo di elevare il livello di protezione dei dati, rafforzare la fiducia dei cittadini e sostenere la crescita dell'economia digitale.

### Che cos'è un dato personale?

Un dato personale è qualunque informazione riconducibile a un individuo. Ad esempio, sono dati personali il nome e cognome di una persona e tutti i suoi dati anagrafici, l'indirizzo e-mail, il numero di telefono, ma anche una fotografia, i suoi dati biometrici (es. l'impronta digitale o le caratteristiche della sua firma autografa), il suono della sua voce, le sue abitudini alimentari. Alcune categorie di dati (come quelli relativi ai dati genetici, allo stato di salute, all'orientamento sessuale o all'appartenenza a partiti

e sindacati) sono considerati sensibili e richiedono misure aggiuntive di protezione in base alla normativa.

### Quali sono le sanzioni per non essersi adeguati?

I costi della violazione delle norme possono essere elevati, si può arrivare a sanzioni fino a 20 milioni di euro oppure al 4% del fatturato annuo precedente, se superiore. Le autorità locali per la protezione dei dati controllano la conformità. Il lavoro è svolto a livello dell'Unione europea.

### Come mettersi in regola con il GDPR

- Informa in modo chiaro, semplice e non "legalese" i tuoi clienti, dipendenti e gli altri interessati di come tratti i loro dati: di loro chi sei quando richiedi dei dati, perché li stai trattando, per quanto tempo verranno conservati e a chi devono essere comunicati;
- chiedi in modo esplicito il consenso delle persone di cui raccogli i dati; in caso di minori, verifica il limite di età per chiedere il consenso dei genitori;
- assicurati di poter rispondere alle



Il GDPR prevede che, per avere il consenso, bisogna chiederlo in modo semplice e chiaro

# 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.canalisystem.com](https://academy.canalisystem.com)  
**scopri i nostri corsi gratuiti**

**CANALI**  
SYSTEM

[canalisystem.com](https://canalisystem.com)

[life.canalisystem.com](https://life.canalisystem.com)



Auxotonic experience for postural benefit



richieste degli interessati: il GDPR attribuisce a tutte le persone il diritto di sapere chi e perché tratta i loro dati, di modificarli, di cancellarli, di opporsi al marketing diretto e alla profilazione, oltre che il diritto di trasferire i propri dati ad un'altra azienda;

- in caso di violazioni di dati o data breach – ad esempio, in caso di divulgazione non autorizzata di dati a causa di un problema di sicurezza – dovrai darne comunicazione entro 72 ore all'Autorità di controllo;
- nel caso in cui tu intenda affidare operazioni di trattamento a fornitori o altri soggetti esterni, dovrai assicurarti di ricorrere solamente a responsabili del trattamento che presentino sufficienti garanzie in merito alla conformità al Regolamento e alla tutela dei diritti degli interessati.

### Quali trattamenti esegue tipicamente una società o associazione sportiva?

Ecco alcuni esempi di banche dati e attività la cui gestione rappresenta tipicamente un'operazione di trattamento da parte di associazioni e società sportive:

- anagrafiche clienti
- anagrafiche dipendenti
- anagrafiche fornitori
- videosorveglianza
- campagne commerciali e di marketing
- gestione di un sito web.

In base al nuovo GDPR, il **titolare di un trattamento**

**dati diviene responsabile** delle misure operative e tecniche che riterrà opportune, efficaci e dunque adeguate per salvaguardare i dati che tratta. Ad esempio, se si adotta un software che non rispetta il GDPR, il responsabile non è il fornitore che ha venduto l'applicativo non in regola, ma il titolare dei dati che l'ha scelto e fatto utilizzare. Per questo è importante chiedere ai tuoi fornitori che abbiano dei servizi adeguati e che abbiano elevato il livello di protezione dei dati personali rispetto a quelli adottati fino al 25 maggio 2018.

### Consensi da raccogliere per l'iscrizione e campagne di marketing

Una delle novità introdotte è nei consensi che si devono acquisire. Non è necessario nessun consenso per trattare i dati al fine del servizio sottoscritto. Questo significa che se una persona si iscrive per un abbonamento in palestra mensile, non devo fargli firmare nessuna autorizzazione al trattamento dei dati e potrò comunicare con il frequentatore solo ai fini del servizio, ad esempio per informarlo che una lezione è annullata o che il centro sportivo chiude prima per dei lavori.

**Se desidero invece inviargli informazioni promozionali o newsletter tramite email, sms, telefonate e app, devo acquisire il consenso.** Rientrano nelle informazioni promozionali anche tutte le attività svolte dalle figure commerciali dei centri sportivi che

contattano i frequentatori per proporgli integrazioni dei servizi sottoscritti.

Ad esempio la telefonata/email/sms per far acquistare il trimestrale invece del mensile, oppure passare alla formula OPEN da quella specifica di una singola attività rientrano tra le informazioni promozionali.

Nell'acquisire il consenso per le attività non è necessario far firmare documenti di 8/10 pagine con l'informativa per il trattamento dei dati, ma questa deve essere facilmente reperibile, ad esempio in bacheca e nel sito internet del centro sportivo, e **devo tener traccia che l'interessato ha prestato il consenso in modo libero**

(in questo caso non può esserci ad esempio già il "flag" sulla casella del presta il consenso).

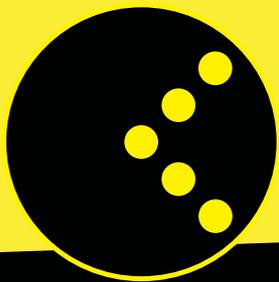
**Dal 25 maggio è possibile fare attività promozionali e di marketing solo per i soggetti che hanno dato il consenso esplicito per questa tipologia di attività.**

Per questo motivo è importante verificare se i consensi presi prima di tale data prevedevano l'uso per attività promozionali e solo se si è certi di questo si possono utilizzare i dati già in possesso per comunicazioni. Questo passaggio essendo molto delicato è preferibile farlo con un legale che può darvi maggior certezza dei consensi in vostro possesso. Ricordiamoci sempre che il principio è la responsabilizzazione del titolare e quindi se non si è certi è bene affidarsi a specialisti del settore.

I dati che si hanno con il consenso per attività promozionali o di marketing devono comunque avere traccia di una scadenza del trattamento stesso o comunque fino a revoca. La norma non definisce con precisione per quanto tempo possano essere conservati ma si ritiene che una durata di 5 anni sia un tempo adeguato per le finalità promozionali e di marketing. ■

### Roberto Di Giacomo

Marketing and Digital Director di TeamSystem WELLNESS. Da 13 anni si occupa dei processi di digitalizzazione nei centri sportivi, con l'obiettivo dare agli imprenditori del settore gli strumenti di controllo e gestione potenti, precisi e sempre all'avanguardia.



**FIT·EXPRESS**

IL FITNESS LOW-COST

APERTO  
**24H**  
7 GIORNI

[WWW.FITEXPRESS.IT](http://WWW.FITEXPRESS.IT)

**APRI LA TUA PALESTRA DI PROPRIETÀ  
IL BUSINESS INTELLIGENTE  
CHE TI RENDE FINALMENTE LIBERO!**

**FITNESS  
LOW COST**

**19.90**  
AL MESE

**FITNESS ILLIMITATO**  
CORSI DI GRUPPO **ILLIMITATI**  
LAMPADE ABBRONZANTI **ILLIMITATE**  
BEVANDE ENERGETICHE **ILLIMITATE**  
PEDANE VIBRANTI **ILLIMITATE**  
MASSAGGIO RELAX **ILLIMITATO**  
AREA FUNZIONALE



**INNOVATIVO - VELOCE - REDDITIZIO**

 **342.5941356**



# PORTARE I BAMBINI IN PALESTRA CONVIENE



IL TARGET DEI BAMBINI È UNO DEI PIÙ PROPIZI PER IL SETTORE, CHE ATTIRA INEVITABILMENTE IN PALESTRA ANCHE LE MAMME E I PAPÀ “ACCOMPAGNATORI”.

ECCO COME PENSARE A UN’OFFERTA MIRATA AI PIÙ GIOVANI DA FAR PARTIRE IL PRIMA POSSIBILE, A INIZIO SETTEMBRE, CON IL RIENTRO A SCUOLA DEI RAGAZZI

**C**om’è noto, luglio, agosto e settembre sono i mesi più difficili dell’anno per una palestra, in cui solamente uno zoccolo duro di fedelissimi continua a varcare con costanza la soglia del club e non rinuncia alla sua sessione di allenamento. La maggior parte dei frequentatori stacca, se ne va in vacanza o si prende una lunga pausa che, quando va bene, durerà fino all’avvio della stagione autunnale. Come sfruttare al meglio queste settimane in cui il ritmo del lavoro

cala sensibilmente e usare il tempo a disposizione in maniera produttiva? Sicuramente occupandosi della pianificazione per il prossimo anno, personalizzando la propria offerta e scegliendo le attività e le strategie da mettere in atto subito a partire dai primi giorni di settembre.

### Fitness per i bambini: un business redditizio

Il target dei bambini è uno dei più propizi per il settore, che attira inevitabilmente in palestra anche le mamme e i papà “accompagnatori”. Come confermano tutte le più recenti indagini condotte sulla popolazione junior, fra i paesi europei, l'Italia detiene il triste primato di contare il maggior numero di bambini obesi e in sovrappeso. Alimentazione corretta e stile di vita attivo sono le due leve sulle quali è necessario agire per contrastare questa drammatica tendenza e, visto che a scuola le ore di educazione fisica sono sempre più ridotte all'osso, e che le occupazioni abituali dei bambini moderni sono tablet e affini, la palestra diventa uno dei pochi luoghi deputati al movimento e all'esercizio.

Avete già in calendario a partire da settembre una serie di attività pensate per i più giovani? Negli ultimi anni, oltre ai classici corsi di danza, arti marziali, nuoto e ginnastica, sono stati ideati dei programmi di motricità divertenti che abbracciano una fascia d'età ampia e sono in grado di garantire quell'armonia dei movimenti e quello sviluppo fisico globale che un tempo i bambini acquisivano involontariamente grazie ai vecchi giochi di cortile. E mentre i figli si allenano e giocano, i genitori possono a loro volta trascorrere del tempo piacevole nella vostra palestra...

### Virgin: un esempio da seguire



Particolarmente attente al target dei più giovani sono le palestre del famoso circuito Virgin, che dedicano ai figli dei soci, dai 12 mesi ai 12 anni, degli ambienti specifici e delle attività ad hoc dove crescere, socializzare, esprimere creatività seguiti da professionisti qualificati e competenti. L'intento è quello di trasmettere i valori e l'importanza dell'attività fisica fin da piccoli, e in più c'è la comodità, per gli adulti, di potersi allenare in tranquillità, sapendo che anche i figli si trovano nella stessa struttura impegnati in attività fisiche divertenti.

[www.virginactive.it/junior](http://www.virginactive.it/junior)

### La palestra come alternativa alla sedentarietà dei bambini

Le palestre devono attrezzarsi per proporre esercizio fisico ai bambini di qualità, che “spinga” i piccoli a correre, arrampicarsi, saltare su un piede solo, fare una capriola, azioni fondamentali per uno sviluppo fisico globale, che sia offerto da professionisti rigorosi e preparati e che, oltre a “far stare bene”, sia anche divertente, appassionante, momento di socializzazione. Perché i giovani utenti sono anche i più esigenti e bisogna scongiurare il rischio che dopo un'iniziale fase di euforia si stanchino e tornino all'amato tablet.

### Attività fisiche divertenti per bambini: alcune proposte

Quali lezioni di fitness inserire nel palinsesto del vostro centro sportivo per attirare quanti più bambini possibile? Fra le numerose proposte, ne segnaliamo alcune a mo' di esempio che ci sono sembrate particolarmente valide.

- **Progetto Bagunça Kids Education**, ideato dal trainer Edgard Serra, che si identifica per la sua elevata valenza educativa, punta alla promozione della salute attraverso il gioco motorio in movimento, e ha come presupposto fondamentale la centralità dei bambini e delle bambine. Il programma prevede sei proposte differenti per età di destinazione e obiettivi, dal **Bagunça Fitness**

## CONQUISTARE ANCHE I GENITORI



“Il divertimento è la base di tutto, ovvero allenare i bambini sempre facendoli divertire, anche se al giorno d'oggi non è più sufficiente, ed è per questo che organizziamo convegni per le famiglie, forniamo contenuti e informazioni ai bambini stessi e ai loro genitori sull'importanza di uno stile di vita attivo, sull'alimentazione corretta, in modo da conquistare i genitori, coinvolgerli e far sì che non siano loro la prima causa di abbandono quando magari i loro figli perdono un po' di motivazione, come è solito succedere. In secondo luogo diamo degli obiettivi stimolanti per i ragazzi in modo da motivarli con gratificazioni progressive e infine organizziamo eventi ed iniziative extra per fare aggregazione oltre alle lezioni previste dal nostro programma di allenamento” (Luca Dutto, da 20 anni nel mondo del fitness, laureato in Scienze motorie, ideatore del sistema di fitness ECross).

**For Kids** (6-12 anni), in cui la parola d'ordine è il divertimento, al **Bagunça Jumping For Kids** (5-12 anni), in cui si salta su trampolini elastici per mettere in funzione tutti i meccanismi propriocettivi, dal **Bagunça Boot Camp Kids** (8-12 anni), che prevede giochi e percorsi a





ostacoli in stile militare, al **Bagunça Psicomotricità Funzionale** (3-5 anni), per bambini più piccoli in cui si educa al movimento attraverso il gioco; dal **Bagunça Special Kids**, attività inclusiva per eccellenza dove la disabilità non viene vista come un limite ma come una risorsa, al **Bagunça Family Fun**, in cui vengono coinvolti nell'attività fisica anche mamma e papà.

[www.italianfitnessschool.it](http://www.italianfitnessschool.it)

● Un'altra novità molto interessante pensata specificamente per i bambini e per il loro armonioso sviluppo è il programma **ECross Kids**, che in ogni lezione prevede esercizi che garantiscono un equilibrio fra tutte le catene muscolari del corpo, l'allenamento delle capacità coordinative fondamentali e delle capacità condizionali come la forza, la resistenza e la velocità, la mobilità, l'allungamento e, non ultimo, il divertimento. Un allenamento che

non si basa sull'agonismo, che spesso rappresenta un limite per tanti bambini, ma può essere definito come un'attività individuale inserita in un gruppo.

[www.ecross-sport.com](http://www.ecross-sport.com)

● **Indoboard Kids** è una proposta di psicomotricità per l'età evolutiva dai 5 ai 18 anni, un format a circuito con tavole, cuscini, rulli e slack line (fettucce di nylon o poliestere tese tra due punti sulle quali si cammina), che favorisce la pratica di esercizi e giochi di equilibrio sempre diversi, che permettono di apprendere nuovi schemi motori, migliorano la coordinazione e la postura, prevengono gli infortuni, e inducono nel bambino una sana voglia di sfidarsi e voler imparare sempre di più. Una serie di attività fisiche che si traducono anche in maggiore sicurezza in se stessi e che porta i bambini più timidi a superare le proprie reticenze, e quelli "iperattivi"



## PALESTRE SICURE E A NORMA



### LA RACCOMANDAZIONE DEL PEDIATRA

“Tutte le strutture dove i bambini fanno attività fisica dovrebbero rispettare dei requisiti di sicurezza”, rileva Sandro Cantoni, pediatra operativo in Svizzera, a cui abbiamo chiesto quali sono i parametri più importanti che una palestra deve garantire:

- Deve essere sempre assicurata la supervisione di adulti competenti.
- Durante l'attività sportiva deve essere permesso l'ingresso solo ai genitori o adulti responsabili del bambino.
- La struttura deve avere degli impianti e sistemi di sicurezza a norma, compresi i sistemi anti incendio.
- Gli attrezzi disponibili devono essere a norma e in perfetto stato, per ridurre al minimo il rischio di incidenti.
- I servizi igienici devono essere presenti, adeguati e puliti ogni giorno.
- Vi deve essere un kit di pronto soccorso.
- Le finestre devono essere provviste di sistemi di sicurezza che impediscano l'uscita accidentale.
- Ci deve essere un piano di evacuazione in caso di emergenza.
- I distributori automatici non dovrebbero contenere cibi o bevande di scarsa qualità.

ad aumentare la concentrazione e a dosare i propri movimenti per trovare il giusto equilibrio.

[www.indoboarditalia.com](http://www.indoboarditalia.com)

● Dall'Inghilterra, patria del rugby, arriva un corso di **“motricità col pallone ovale”** che in pochi anni (dal 2006) ha fatto giocare, allenando, 210mila bambini in 16 paesi. Si chiama rugbytots e la sua formula è molto divertente,



## “VORRESTI ESSERE UN ESEMPIO PER CENTINAIA DI BAMBINI?”

- ✓ Ti piace lavorare con i piccolissimi?
- ✓ Hai entusiasmo ed energia da vendere?
- ✓ Vuoi costruire finalmente qualcosa di tuo?

### Apri un centro Rugbytots!

Porta nella tua città il metodo che ha ispirato 250.000 bambini e bambine in Inghilterra!  
ORA ANCHE IN ITALIA!

Invia la tua candidatura via mail a:

[italia@rugbytots.it](mailto:italia@rugbytots.it)

**rugby  
tots**



[rugbytots.it](http://rugbytots.it)

Il programma di motricità ovale preferito nel mondo



con dinamiche sessioni di gioco in cui si insegna ai bambini da 2 a 7 anni, suddivisi per fasce d'età, come prendere, passare, calciare, correre col pallone e far parte di una squadra. Il tutto utilizzando strumentazione adeguata, sicura, colorata, in un clima di condivisione, socialità e fiducia.

[www.rugbytots.it](http://www.rugbytots.it)

● In ultimo, ma solo per motivi di spazio, ricordiamo ai gestori di palestre che un'altra possibilità per promuovere salute e benessere sin dalla tenerissima età è offerta dallo yoga, come ha sottolineato in una recente intervista Lorena V.



Pajalunga, presidente e docente **AIYB**, associazione italiana yoga per bambini: "Lo yoga è un ausilio straordinario affinché i bambini crescano con una qualità di vita migliore, qualità della vita che non è soltanto legata al benessere esteriore ma che comprende tutto l'ambito emotivo e mentale. Lo yoga aiuta a calmare la mente, a essere attenti, partecipi e concentrati".

[www.aiyb.it](http://www.aiyb.it)

### Una promozione a tappeto!

Una volta scelte le attività da indirizzare al target dei kids, dovete cominciare a promuoverle e a farle conoscere, il prima possibile. Oltre

## NON SOLO CALCIO!

"È importante che il bambino, in età scolare, non si focalizzi su un'unica attività sportiva, ad esempio il calcio e basta. Il bambino dovrebbe praticare diversi tipi di attività, variando il tipo di movimento che fa tutti i giorni, per costruire una solida base di capacità fisiche come forza, agilità, resistenza, equilibrio, ecc., che non si possono sviluppare se si pratica un'unica disciplina sportiva. Inoltre, l'importanza non deve essere attribuita alla vittoria, ma alla partecipazione, amicizia e divertimento. L'attività fisica è cruciale per la salute fisica e psicologica del bambino, sia attuale, che futura. A tutte le età. L'esercizio rinforza il sistema cardiovascolare, riduce il rischio di ipertensione e ipercolesterolemia, migliora la densità delle ossa, la forza muscolare e la resistenza allo sforzo. I muscoli più forti proteggono meglio le articolazioni e si riduce il rischio di incidenti. Uno degli aspetti più importanti per la salute del bambino è un adeguato peso corporeo. E l'esercizio regolare è il metodo migliore per mantenerlo, o ridurlo se eccessivo. Altro aspetto importante: il movimento riduce lo stress con minori sintomi psicosomatici tipo mal di testa, stanchezza, mal di stomaco, rispetto ai sedentari. Inoltre i bambini attivi tendono ad avere una maggiore autostima, e minori problemi di ansia e depressione, anche perché l'attività fisica e sportiva aiuta la socializzazione. Per la salute mentale del bambino è fondamentale non restare isolato, ma stare con i coetanei." (Sandro Cantoni, pediatra a La Chaux-de-Fonds, Svizzera).

## L'ALIMENTAZIONE DEL BAMBINO SPORTIVO

### IL PARERE DEL NUTRIZIONISTA

"L'alimentazione del bambino deve essere ben gestita dai genitori, che devono fare in modo di garantire al proprio figlio un'alimentazione più possibile varia e ricca di nutrienti essenziali per la sua crescita. Quindi privilegiare frutta e verdura da 3 a 5 volte al giorno, presenti in tutti i pasti principali. Molto importante, sia nella vita di tutti i giorni che nell'attività sportiva, è mantenere la glicemia stabile nei pasti. E questo si può ottenere bilanciando carboidrati ad alto indice glicemico, come la pasta e i cereali, oppure gelati, dolci o patate, con una fonte proteica presente in quel pasto. A un bambino sportivo può essere consigliato l'uso quotidiano di carboidrati ad alto indice glicemico, ma sarà importante l'abbinamento proteico, inserendo nel pasto carne, pesce, uova, soia, o altre fonti proteiche" (Iader Fabbri, preparatore atletico e consulente nutrizionale).



ai classici volantini informativi da distribuire a tappeto nelle scuole, nei negozi di giocattoli, nelle farmacie, negli studi pediatrici e in altri luoghi frequentati da famiglie con bambini, fate arrivare le vostre proposte alle aziende e agli uffici più rilevanti della vostra zona: prendete appuntamento con i responsabili del personale e presentate la vostra offerta, dedicando "pacchetti speciali" ai figli dei dipendenti e sconti e agevolazioni per i genitori. Proponete soluzioni allettanti e convenienti, e non mancate di far sapere che la vostra palestra è un ambiente piacevole e accogliente da frequentare anche nei momenti di attesa: quando i bambini si allenano, gli adulti potranno sfogliare una bella rivista, rilassarsi ascoltando della buona musica, leggere notizie sui tablet messi a disposizione, sorseggiare una gustosa bevanda che non mette a repentaglio la salute. Oppure sfruttare quel tempo per seguire a loro volta una lezione che si conclude poco prima di quella dei figli, fare un po' di cyclette, una sauna, un massaggio... Insomma, pensate a tutto ciò che la vostra palestra è in grado di offrire non solo ai piccoli di casa, ma anche alle mamme e papà. ■

### Francesca Tamberlani

Giornalista professionista con esperienza maturata nelle seguenti aree tematiche: sport e fitness, interior design, letteratura per l'infanzia, genitorialità. Per la rivista "La Palestra" si occupa del coordinamento redazionale.  
[francesca@lapalestra.net](mailto:francesca@lapalestra.net)

# Cross Kids



> Il primo programma di fitness dedicato a bambini e ragazzi

> Riempi le sale nelle ore di minor affluenza

> Formazione riconosciuta Aics-Coni

> Ampia fascia di età (4-15 anni)

Il progetto **ECross Kids** è la scelta giusta per chi sta cercando una novità da inserire nei club e nelle palestre. Ci piace definire ECross come un vero e proprio **progetto**, e non un semplice "insieme di corsi" perché:

- È il perfetto mix fra la classica educazione fisica e il moderno allenamento funzionale
- Fornisce ai giovani atleti, ai genitori e agli istruttori interessanti lezioni di alimentazione
- Lavora sullo stile di vita dei ragazzi grazie anche all'aiuto di un mental coach
- Collabora con i pediatri, l'università, i licei sportivi e il mondo della scuola in generale
- È il primo programma ad occuparsi di preparazione atletica giovanile (nella sezione advanced sport)
- Può vantare una scuola di formazione seria con test d'ingresso, test fisici e test didattici
- Crediamo che non tutti possano essere bravi istruttori e per questo il percorso di formazione è volutamente impegnativo
- Offre alle palestre tutto il supporto per lo sviluppo dell'attività, dalla consulenza al marketing
- Offre le attrezzature al giusto prezzo
- È presente nelle migliori strutture turistiche e nei mini club
- Il corso ECross Kids è certificato e riconosciuto AICS CONI
- Crede fortemente nel lavoro di squadra e nel promuovere uno stile di vita corretto e dinamico

ECROSS È MOLTO DI PIÙ DI UNA SEMPLICE ATTIVITÀ SPORTIVA, ED È DIFFICILE COMPRENDERE IL VALORE DEL PROGETTO DA UNA PAGINA PUBBLICITARIA, SE VUOI APPROFONDIRE SCRIVI A [LUCA.DUTTO@ECROSS-SPORT.COM](mailto:LUCA.DUTTO@ECROSS-SPORT.COM): RICEVERAI UN SACCO DI CONTENUTI!



Corsi di formazione in tutta Italia  
Scopri il programma sul sito!

[www.ecross-sport.com](http://www.ecross-sport.com)

Scrivi una mail a [info@ecross-sport.com](mailto:info@ecross-sport.com) e candida la tua struttura per ospitare la formazione ECross Kids. Potrebbe essere il primo centro ECross nella tua regione!

di Sergio De Bortoli



# FACCIAMO LUCE SUI L.E.D. NELLE PALESTRE

**L**a moda del LED è scoppiata in questi ultimi anni: **il LED fa risparmiare, rispetta l'ambiente** e sicuramente **migliora la luminosità** degli ambienti. La legge della domanda e dell'offerta ha portato molte aziende a commercializzare prodotti a LED perché sono sempre di più le persone che vogliono il LED per illuminare la propria casa, il proprio negozio o l'azienda.

*Il LED può far risparmiare, ma è sempre conveniente*

## *sostituire una lampada tradizionale per una a LED?*

Facciamo prima qualche considerazione tecnica e poi analizziamo il caso specifico delle palestre. Le **nuove lampadine a LED (Lighting-Emitting-Diode)** somigliano molto a quelle tradizionali, anche se incorporano una tecnologia sofisticata grazie alla quale possono illuminare il triplo, consumare un decimo e vivere cinquanta volte più a lungo rispetto alle lampade a incandescenza. Il costo di queste lampade non è ancora competitivo, ma lo

sarà sempre di più ed è pertanto auspicabile che tali e tanti vantaggi possano invogliare chiunque a sostituire il proprio parco lampade. Una cosa è certa, a parità d'illuminamento, i LED sono caratterizzati da potenze inferiori in grado di assicurare, con la sostituzione, **un rilevante risparmio in bolletta**. Nella tabella che segue, vengono messe a confronto le caratteristiche delle lampade ad incandescenza, di quelle alogene e di quelle a basso consumo rispetto al LED.

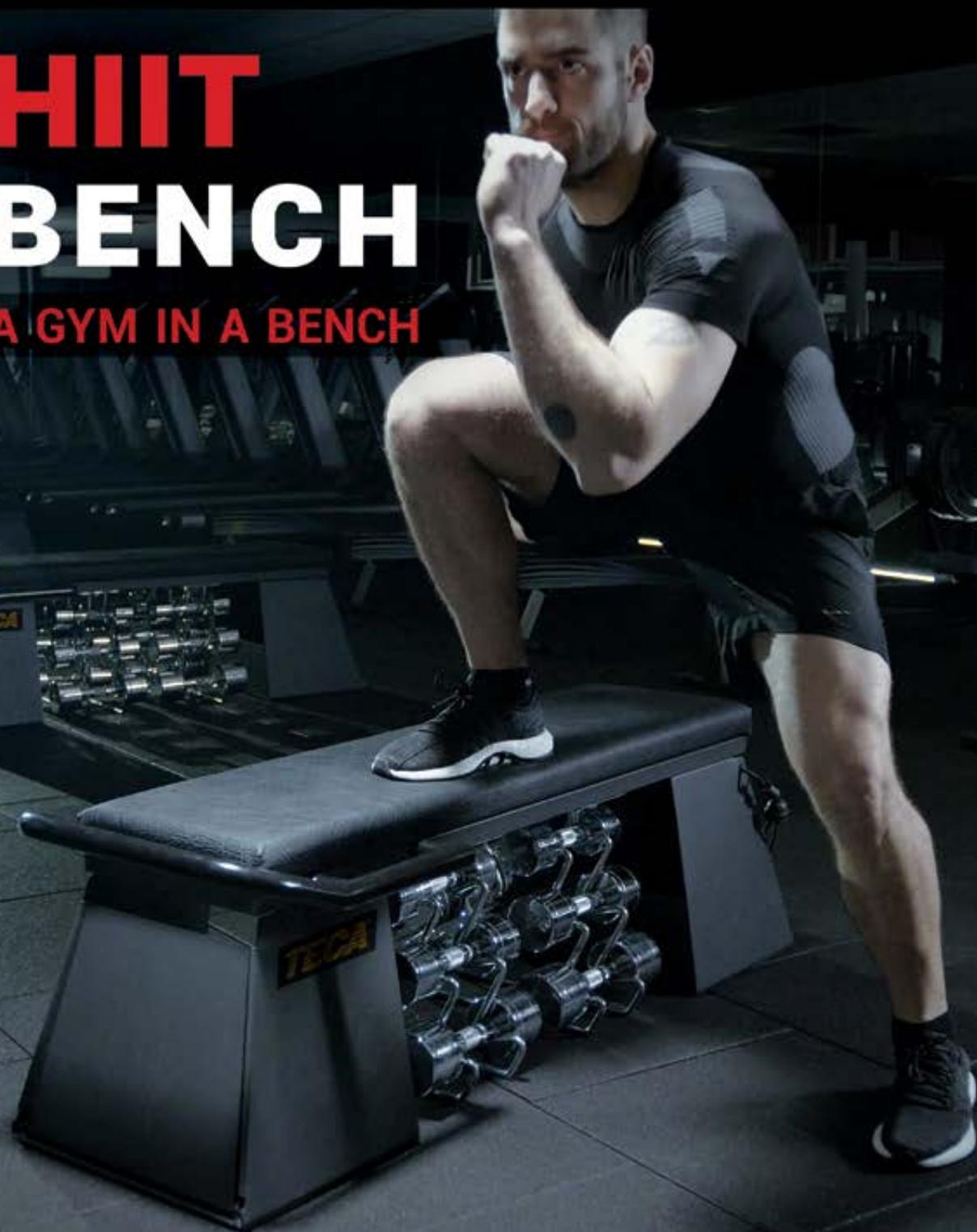


Inizia in questo numero una nuova rubrica dedicata al risparmio energetico nelle palestre, con tanti consigli per aiutare i titolari a tagliare i costi ove necessario, risparmiare in bolletta e scegliere soluzioni efficienti che permettano anche di ottenere sgravi fiscali. Abbia-

mo scelto di affidare questo spazio a un esperto del settore, **Sergio De Bortoli**, Direttore Vendite BPE Beam Power Energy S.p.A. - E.G.E. certificato ([www.beampowerenergy.com](http://www.beampowerenergy.com)), che in ogni numero affronterà una tematica specifica, per sciogliere i tanti dubbi sollevati da una materia così vasta e complessa.

# HIIT BENCH

A GYM IN A BENCH



**PANCA MULTIFUNZIONE - STEP - BOX PLIOMETRICO. TUTTO IN UNO.**

HIIT BENCH ottimizza gli spazi e velocizza i cambi di esercizio ad alta intensità. È una mini palestra con dotazione personalizzabile di accessori e utilizzabile da più persone allo stesso tempo, l'ideale per allenamenti individuali e sessioni di gruppo: un design compatto e moderno, che incorpora tutto quello di cui hai bisogno. **TECA rivoluziona il Functional training e incrementa il profitto del tuo club.**

**IL TRAINING FUNZIONALE IN 1 m<sup>2</sup>**

**TECA<sup>®</sup>**

[www.tecafitness.com](http://www.tecafitness.com)

## Gli aspetti da valutare

I LED, così come qualsivoglia altra lampada, debbono essere valutati non solo sotto il profilo del costo, ma altresì sulla durata, sull'efficienza luminosa, nonché sulla resa cromatica, ovvero la capacità della lampada di rendere "naturali" i colori illuminati dalla sorgente medesima.

### La vita media dei LED è

**molto elevata:** si parla di ~50000 ore. In teoria i LED dovrebbero avere una "vita" più lunga rispetto a qualsiasi altra forma di illuminazione, ma in pratica la durata di queste sorgenti dipende quasi esclusivamente dalla qualità degli alimentatori che trasformano la tensione di 230 V nei 12 V o 24 V di corrente continua necessari. Questi alimentatori, di dubbio comportamento nel tempo, se non protetti correttamente contro i disturbi elettrici (armoniche), potrebbero ingenerare problemi con conseguente aumento dei costi di manutenzione.

## Qual è l'impiego previsto?

La sostituzione di una lampada tradizionale con una lampada a LED deve essere inoltre valutata in ragione dell'utilizzo: più ore di accensione consigliano generalmente con lampade a LED. **I centri sportivi sono caratterizzati normalmente da un numero di ore di accensione degli impianti d'illuminazione pari a circa 3500.** Un numero di ore così elevato rende pertanto consigliabile la sostituzione delle lampade obsolete con nuovi LED e in una palestra a maggior ragione è importante curare la qualità degli interni valorizzando gli spazi ed evidenziando le attrezzature. Viviamo nell'era del fitness e per questo motivo riteniamo sia di estrema attualità fare chiarezza sul tema legato all'illuminazione di palestre e ambienti adibiti all'attività fisica. In questi ambienti, l'utente è il protagonista della scena e occorre fare attenzione a quali sono gli obiettivi illuminotecnici da tenere presenti quando si realizza un progetto per questi spazi. Solitamente gli arredi sono minimi

EFFICIENCY	Least		Most	
BULB TYPE				
LUMENS	STANDARD	HALOGEN	CFL	LED
450	40 W	29 W	9 W	8 W
800	60 W	43 W	14 W	13 W
1100	75 W	53 W	19 W	17 W
1600	100 W	72 W	23 W	20 W
RATED LIFE	1 year	1-3 years	6-10 years	15-25 years
SAVINGS	×	up to 30%	up to 75%	up to 80%

anche perché l'elemento importante è lo spazio e pur se con la sua valenza, il comfort visivo dell'utente risulta essere il cardine dell'intero progetto.

## Un progetto illuminotecnico adeguato

### Illuminare le attrezzature

è sicuramente uno degli obiettivi principali da tenere in considerazione sia per le diverse caratteristiche di posizione che hanno i vari attrezzi, sia per la posizione in cui l'utente si posiziona su di essi per adoperarli. Nel redigere il progetto illuminotecnico dovranno essere tenute in considerazione le zone dove solitamente vengono posizionati gli specchi a tutta altezza che non solo amplificano l'area della palestra stessa, ma vengono sfruttati frequentemente dall'atleta stesso per controllare la corretta esecuzione degli esercizi che andrà a svolgere. Riflessi e angolo di visuale dell'utente stesso, posizione, orientamento, riflesso sugli specchi e comfort visivo sono quindi gli elementi più importanti che il progettista illuminotecnico dovrà verificare durante il suo lavoro.

L'impiego dei LED porta innumerevoli vantaggi in quanto si accendono istantaneamente come le lampadine tradizionali, a differenza delle lampade fluorescenti che hanno bisogno di qualche minuto di tempo per arrivare al 100% di luminosità, hanno colori **vivaci e molto saturi**, si può regolare il flusso luminoso, si verifica la totale assenza di sfarfallio percepibile all'occhio e generalmente si riscontrano minori interventi di manutenzione nel lungo periodo. La luce è però materia complessa, capace di influenzare a livello biologico il benessere fisico e psicologico dell'uomo legato all'ambiente in cui vive. Questa tecnologia, anche se di grande innovazione, applicata in modo non corretto non permette di ottenere il buon risultato. È quindi consigliabile addentrarsi nella "qualità" delle luci a LED e dei progettisti. ■

**Sergio De Bortoli**

Direttore Vendite BPE Beam Power Energy S.p.A. - E.G.E. certificato.  
[s.debortoli@beampowerenergy.com](mailto:s.debortoli@beampowerenergy.com)

CONTATTACI  
PER UNA CONSULENZA



**ILLUMINAZIONE**

parti comuni, locali di servizio



**ACS**

acqua calda sanitaria



**GESTIONE DELLA TEMPERATURA**

raffrescamento estivo e condizionamento



**ALTRI CONSUMI  
ENERGETICI**

# RISPARMIA ENERGIA RIQUALIFICA IL TUO CENTRO

[www.beampowerenergy.com](http://www.beampowerenergy.com)

RIQUALIFICA IL CENTRO PER RIDURRE I CONSUMI ELETTRICI E DI GAS NATURALE.  
NUMEROSE SOLUZIONI PER OTTIMIZZARE IL CONSUMO ENERGETICO E  
RENDERE LA VOSTRA STRUTTURA COMPETITIVA SUL MERCATO.



**BPE Beam Power Energy S.p.A.**  
Via Filadelfia, 122 | 10137 Torino - Italy  
Tel: +39 011 7934150  
[www.beampowerenergy.com](http://www.beampowerenergy.com)  
[info@beampowerenergy.com](mailto:info@beampowerenergy.com)



**CHANGE  
THE  
WORLD**

# A LEZIONE CON L'ALLENATORE VIRTUALE

ANDARE IN PALESTRA PER SEGUIRE UN CORSO DI GRUPPO TENUTO DA UN ALLENATORE VIRTUALE: NON È FANTASCIENZA, MA UNA SOLUZIONE GIÀ ADOTTATA IN OLTRE 90 SALE CORSI IN ITALIA. ANALIZZIAMO QUESTA NUOVA MODALITÀ DI TRAINING E LE SUE RICADUTE SUL PROFITTO DELLE PALESTRE



**R** **Real Virtual Trainer Experience** è un nuovo modo di pensare l'allenamento in palestra, che consiste nella videoproiezione a parete di una lezione di fitness completamente virtuale tenuta da coach qualificati. I video in alta definizione sono curati e ottimizzati per garantire una resa adeguata anche negli ambienti parzialmente illuminati, e sono accompagnati da musiche e immagini coinvolgenti. Il sistema è prodotto dall'azienda Rokepo, specializzata nella progettazione e realizzazione di impianti tecnologici avanzati per la gestione di audio, video e luci.

Nell'intervista che segue, abbiamo chiesto a Roberto Valentino, Project Manager RealVT, di spiegarci meglio le caratteristiche innovative di questo sistema, prendendo in esame costi, benefici e possibili impieghi.

**Intervista Roberto Valentino, Project Manager RealVT**

**Quali palestre possono ospitare le lezioni virtuali da voi offerte? Quale strumentazione o ambiente è necessario?**

Qualunque tipo di palestra è idonea a inserire i corsi virtuali, è sufficiente inserire un sistema di videoproiezione in HD adatto alla luminosità della sala e possibilmente una parete bianca larga almeno 4 metri e alta 3 sulla quale proiettare il trainer; una coppia di casse acustiche amplificate di buona qualità completano l'installazione.

**Perché un gestore di palestra dovrebbe scegliere questo tipo di servizio? Qual è il valore aggiunto per i suoi clienti?**

I motivi sono tanti, si parte dal riempimento del palinsesto corsi nelle fasce libere delle sale, fino ad arrivare a un cambiamento importante delle attività coristiche che comprende l'utilizzo di "assistenti di sala corsi" durante le videoproiezioni, per un servizio "one to one" più mirato verso il

cliente, rispetto alla situazione tipica del corso musicale dove i trainer hanno difficoltà a controllare singolarmente i partecipanti.

**Non si rischia di far passare l'idea che la presenza dal vivo del trainer non conti?**

In realtà si tratta solo di un cambiamento di modalità che consente di investire di più su figure fisse della palestra e meno su figure occasionali o esterne, con il risultato di fidelizzare la clientela al centro fitness e non ai singoli istruttori. Questo passaggio va visto con gradualità e con la formazione delle nuove figure di "assistente di sala corsi".

Ovviamente questo approccio oltre a fornire il vantaggio di offrire lezioni ad ogni ora di apertura del centro e di ogni categoria disponibile, consente anche una ottimizzazione dei costi di gestione, visto che l'assistente sala corsi può interagire con più situazioni contemporaneamente, accedendo alle sale solo saltuariamente e se ne vede la necessità.

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](mailto:commerciale@realvt.it)

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

**Tonificazione:** Total Tone | Pump. Gag | ABS | Ginnastica Dolce | Glutei | TSE | Funzionale  
Funzionale Circuito | Basic Total Tone | T.T.S. a corpo libero

**Indoor Cycling:** Montagna | Piramide | Interval | Fartlek | Endurance | Circuito | Collina in salita | Stregth  
Race Day | Tabata | High | Low-end Strength | Easy Route | Two Peaks

**Body & Mind:** Yoga Pilates | Yoga | Pilates Ring | Pilates | Postural | Stretch | Risveglio Muscolare | Pilates Semplificato

**Walking:** Base | Interval | Free Style | Total Body Workout | Funny Walk | Gambe & Addome

**Kombat:** Strike Combat | Kombat



REALVT  
Virtual Trainer Real Experience

è un marchio Rokepo srl - Tel +39 051 6167254 - [commerciale@realvt.it](mailto:commerciale@realvt.it) - [www.realvt.it](http://www.realvt.it)

FOTO PALESTRA GCLUB - VIMERCATE



**Che tipo di corsi virtuali proponete? E come sono organizzati?**

I corsi virtuali sono strutturati con 5' di attesa dove il trainer nel filmato attende da un lato che i partecipanti prendano posto e sullo sfondo si possono vedere le attrezzature utili al corso che sta per iniziare e una descrizione sommaria dello stesso. Dopo questa attesa ci sono lezioni "standard" che hanno una durata di 45' o lezioni di durate minori come "addominali" che è un corso su 4 livelli della durata di 20' ciascuna o le nuove lezioni "combo" caratterizzate da mini-video di 15' o 20' che possono essere abbinare tra loro o utilizzate singolarmente e che oggi appartengono alle categorie di funzionale, TSE (*training suspension exercise*) o Circuit Training. Tutte le lezioni sono adatte a essere svolte con la modalità virtuale, diciamo che in alcune è più determinante l'aiuto di un assistente rispetto ad altre più semplici come le nuove attività di risveglio muscolare o di ginnastica dolce. Lezioni che si svolgono in autonomia senza problemi sono anche quelle di cycling indoor o di walking. Per tutte le altre consigliamo sempre l'assistenza del personale della palestra.

**Quali sono i costi per il gestore?**

- L'allestimento della sala va valutato in base alle caratteristiche architettoniche dell'ambiente e alla

luminosità e può oscillare tra i 3.500 e i 6.000 euro tra audio e video.

- L'abbonamento è attualmente proposto a 249 euro+iva/mese e comprende l'accesso a tutto l'archivio esistente (circa 120 lezioni ad oggi) e l'aggiornamento di una nuova lezione settimanale che viene trasferita via internet sul Mediaplayer che è concesso in comodato d'uso. È prevista una quota di attivazione di 500 euro+iva per il montaggio del mediaplayer, la configurazione dei sistemi e la formazione sul software di programmazione.

- RealVT è un sistema completamente automatico che una volta compilato il palinsesto invia anche i comandi accensione e spegnimento al videoproiettore, in modo da liberare la gestione

da qualsiasi compito di carattere tecnico.

**Come consigliate di "usare" RealVT all'interno di una programmazione di una palestra? Quante lezioni virtuali e quante lezioni dal vivo è meglio prevedere?**

Ogni palestra ha il polso sulla propria utenza ed è bene che queste considerazioni vadano fatte di volta in volta, certo è che se inizialmente si procede aggiungendo nuove attività senza togliere nulla di esistente, si comincerà ad abituare la clientela al nuovo servizio per poi andare gradualmente ad ottimizzare il palinsesto, creando il miglior equilibrio possibile per raggiungere l'obiettivo stabilito che può essere la totale assenza di istruttori esterni o una moderata alternanza, sempre lavorando in affiancamento con gli assistenti di sala corsi.

**A oggi quante palestre in Italia hanno adottato questa soluzione?**

Le sale che quotidianamente utilizzano RealVT in Italia ad oggi sono oltre 90, con un abbandono fisiologico di circa il 3% su base annua, dopo appena due anni di attività. Per noi rappresenta un enorme successo visto che si tratta della più grande innovazione del mondo del fitness negli ultimi 20 anni!

[www.realvt.it](http://www.realvt.it)

**Il video REALVT - Real Virtual Trainer**





VITAMINCENTER

**GLI SCONTI TI FAN BELLA!**

SCONTO DEL **5%** SUI PRODOTTI APPARTENENTI ALLA CATEGORIA BELLEZZA E COSMESI

COUPON CODE:

**BEAUTY5**

DA UTILIZZARE SU [WWW.VITAMINCENTER.IT](http://WWW.VITAMINCENTER.IT)

\*il codice Coupon consente un SCONTO AGGIUNTIVO del 5% per l'acquisto di tutti i prodotti appartenenti alla categoria Bellezza e Cosmesi, Il codice coupon è valido fino alle 23.59 del 22/07/2018 solo per gli utenti B2C con indirizzo di spedizione italiano, 1 utilizzo per utente.

# LA GIUSTA RICETTA PER UN CENTRO DI SICURO SUCCESSO

INTERVISTA A SIMONE  
CASIRAGHI, CLUB  
MANAGER DEL G CLUB  
TORRI BIANCHE, UN  
MODERNISSIMO CENTRO  
FITNESS DOVE LA  
PERSONA È AL CENTRO  
DELL'ESPERIENZA

**S**imone Casiraghi, 42 anni, è club manager del G Club Torri Bianche dal 2010, data di apertura del club di proprietà dell'imprenditore Michele Giambelli, che ha sede a Vimercate, provincia di Monza Brianza. Da oltre 20 anni Casiraghi si occupa di tutto quello che è il mondo fitness e palestre, avendo lavorato come trainer, personal trainer e responsabile tecnico. Successivamente, per circa 10 anni ha diretto alcuni centri fitness (Gruppo Get Fit). Laureato in scienze motorie e sport con una tesi di laurea sulla gestione dei centri sportivi/palestre, ci è sembrato proprio l'interlocutore giusto per inaugurare questo nuovo spazio della rivista dedicato alle interviste ai manager o ai titolari di palestre e club che ce l'hanno fatta. Professionisti che sono riusciti a gestire con successo la loro attività e che possono essere di ispirazione per tanti altri uomini e donne del settore che coltivano la stessa ambizione.



Simone Casiraghi, il club manager del G Club Torri Bianche

*Il GCLUB è indubbiamente un club straordinario, bellissimo, pieno di servizi e con una struttura mozzafiato, che sorge all'interno del Centro Torri Bianche di Vimercate, uno dei centri direzionali più importanti e produttivi della Brianza. Com'è arrivato alla sua direzione?*

Ho sempre amato lo sport e l'attività fisica e sin da piccolo sognavo di diventare docente di educazione fisica. Durante gli studi e dopo la laurea ho continuato a lavorare per centri fitness fino a farlo diventare un lavoro a tempo pieno.

*Dal 2010 a oggi ha notato dei cambiamenti nel tipo di utenza?*

Nel corso degli anni ho potuto notare come i centri fitness siano sempre più diventati luoghi di aggregazione e socializzazione, soprattutto per il target degli "over 60". Forse siamo stati così bravi da sostituirci ai circoli o ai luoghi di ritrovo più usuali come i bar o le associazioni.

In aggiunta a questo, sono rimasto piacevolmente colpito nel vedere come sempre più gente, a dispetto di alcuni anni fa, arriva al club già con la conoscenza di quanto

sia importante l'attività fisica e "armata" già di un bisogno di svolgere fitness. Credo che tutto ciò si debba alla maggior informazione da parte dei media, a sempre più eventi sul fitness e sul territorio, agli innumerevoli activity tracker per l'allenamento, ecc... Infine, noto come col passare degli anni il cliente cerchi sempre più attività nelle quali muoversi divertendosi, il lavoro in gruppo, e di come sempre meno l'attrezzo all'ultimo grido sia il fulcro della bilancia che porta alla decisione di acquisto in un club. E ancor, dal 2010 a oggi mi accorgo di come, nel fitness, la tecnologia e i social stiano sempre più prendendo piede e di come la *gamification* sia apprezzata da molti utenti che ricercano "gratificazione" per il lavoro svolto.

**Può descriverci in poche parole il GClub e dirci quanti sono i soci?**

Il GClub offre a tutti i dipendenti delle aziende delle Torri e a tutta la cittadinanza di Vimercate e

comuni limitrofi, il più moderno ed esclusivo centro fitness della Brianza. Esclusivo in termini di servizi, cura della persona, pulizia degli ambienti ed esperienza sportiva. Gli oltre 2.700 soci iscritti sono la testimonianza della bontà del progetto.

**Che tipo di esperienza siete in grado di offrire ai clienti?**

La persona è al centro dell'esperienza che vogliamo offrire. Il cliente vive questa esperienza sin da quando entra nel club a chiedere informazioni.

La fase della consulenza è gestita non solo come semplice tour della struttura ma come dialogo ed incontro con una persona, la nostra consulente, capace di ascoltare, proporre soluzioni su misura e, se necessario, tirar fuori i bisogni latenti che ognuno di noi ha all'interno di sé.

GClub propone un servizio *all inclusive* (piscina, corsi, sala fitness tutto compreso nell'abbonamento)

dove ciascun cliente, con l'iscrizione al club, riceve una valutazione funzionale gratuita con un trainer o personal trainer e un esame bioimpedenziometrico. Il cliente riceve inoltre un GPlan, una sorta di guida delle attività da svolgere durante la "settimana tipo", tutto redatto e guidato secondo le indicazioni del cliente stesso.

**Dal punto di vista commerciale qual è la vostra proposta?**

GClub è unico anche per l'offerta commerciale che ogni mese dedichiamo ai clienti nuovi e soprattutto a chi lo è già. Sistemi di incentivazione come "porta un amico", dove omaggiamo le persone con importanti gadget o regali, come GBike, la bicicletta pieghevole per le vacanze, GCard per ingressi omaggio al cinema, tablet Huawei, esclusive borse Adidas e trolley Delsey, cofanetti vacanza, Buoni consumazione da spendere nei partner commerciali di GClub

## Il franchising che cambia la vita delle persone

**#dammi ventiminuti** è un modello di franchising ideato da Mario Vella, la figura più autorevole in ambito di EMS Training

La formula migliore per distribuire un modello di allenamento EMS unico in Italia



Una rete organizzata in **microstudi** di fitness, pensati su **spazi di circa 70mq**, che guidano le persone verso il raggiungimento di risultati concreti, utilizzando come mezzo di allenamento l'elettrostimolazione integrale attiva con grande competenza e professionalità, **ottimizzando tempo ed efficacia in soli venti minuti a settimana**.

**I punti vincenti di questa realtà sono:** un metodo di business vincente, condiviso tra gli affiliati, con un **rientro dell'investimento previsto in meno di un anno**.

Una formula di Franchising originale e collaudata, che **garantisce risultati commerciali superiori alla media del mercato** con un reddito potenzialmente immediato.

Una combinazione perfetta di **tecnologia evoluta, design di alto livello e qualità professionale** assoluta che crea i presupposti per vivere una EMSperienza unica all'interno dei centri DVM. Un modello giovanissimo che vanta un'espansione senza precedenti in breve tempo, i giusti ingredienti per un sistema rivoluzionario di Team-chising.

Unisciti a noi per cambiare la vita delle persone e diventare leader nel settore dell'EMS TRAINING.



**BODYTEC**  
dammi ventiminuti

APPROVED BY





Uffici consulenti vendite



La piscina del G Club Torri Bianche

all'interno delle Torri Bianche. Il concetto è quello di mantenere adeguato il valore di ciò che si vende, e di offrire prodotti di valore come "incentive" all'acquisto o al rinnovo del prodotto GClub. Facendo così, cerchiamo di far capire che il benessere è uno stile di vita da perseguire a tutte le età e che, un po' come lavarsi i denti, va praticato tutti i giorni. Facendo così, puntiamo tutto sulla massima fidelizzazione del cliente attraverso abbonamenti di lunga durata; a oggi il 95% dei nostri abbonamenti sono annuali. Abbiamo tolto completamente l'abbonamento a ingressi, poco utilizzato e poco "redditizio" in termini di risultati nel lungo periodo.

### **Altri elementi distintivi?**

Altro punto importante è la possibilità di contare su uno staff tecnico di elevato valore che permette al socio di esser seguito a 360 gradi. Fra tutti mi permetto di segnalare i 15 personal trainers che con noi collaborano, gli oltre 10 trainer e tutti i professionisti del GLab: servizi di nutrizionista, osteopatia e massofisioterapia. Elemento distintivo della location è sicuramente l'ampiezza e la luminosità degli ambienti, la pulizia affidata allo staff presente ad ogni ora, la cura dei dettagli e la scelta di

materiali ed attrezzature di massima qualità. Punto a nostro favore la grande offerta di posti auto gratuiti, oltre 2mila.

### **Quali sono le decisioni più importanti e delicate che ha preso come Direttore del Club?**

- Non abbassare mai i prezzi.
- Non lavorare sullo sconto ma sul valore e sul regalo di valore.
- Alzare i prezzi quando alzavamo la qualità offerta... e percepita.
- Saper rinunciare a staff non allineati alla filosofia del Club.

### **Quali consigli darebbe a chi vuole intraprendere la sua professione?**

Difficilmente sono portato a dare consigli ma credo che, se dovessi proprio sceglierne alcuni, sarebbero quelli che hanno insegnato a me tutte le migliori persone che ho incontrato nella mia carriera:

- Ama il tuo lavoro tanto da renderlo una passione.
- Investi sempre in nuove idee, giuste o sbagliate ti insegneranno sempre.
- Informati, confrontati con i colleghi del tuo settore e guarda come si muove il mercato.



Studio Personal Trainers



Studio Virtual

- Parla coi tuoi clienti e ascolta i loro bisogni.

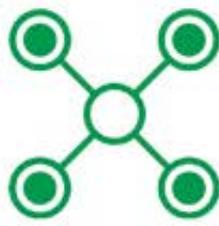
- Cerca di scoprire la tua dimensione, il tuo posizionamento sul mercato e seguì quella strada.
- La qualità paga, per il prodotto che offri ma soprattutto per la componente umana che nel tuo club lavora ed accoglie ogni giorno i clienti.
- Fai il lavoro più bello del mondo perché lavori con la salute delle persone e puoi aiutarle a migliorare la loro vita.
- Valorizza sempre il prodotto fitness, la salute e il benessere e non ridurlo tutto ad un prezzo.

### **Quali sono gli aspetti più complessi del suo lavoro?**

- Il rapporto con le persone, clienti e lo staff.
- Riuscire a raggiungere fasce di popolazione sedentarie e che mai si sono avvicinate al prodotto "palestra".
- Avere sempre dei dati aggiornati su cui ragionare: costi, ricavi, investimenti, presenze, ecc...
- Riuscire a far percepire l'importanza del movimento come salute.
- Il nostro competitor è l'iPhone! Alcuni preferiscono spendere per l'oggetto che ti dà uno status symbol piuttosto che investire nell'abbonamento al centro fitness. Dobbiamo esser bravi noi a far percepire alla persona un bisogno che lui ha, e fagli vivere un'esperienza che gli faccia capire che avrà una gratificazione dal lavoro svolto che lo porterà a guadagnare anni di vita e salute in più.

### **Infine, buoni propositi per il futuro...**

Da sempre, e anche per il futuro, il nostro impegno, ancora prima della vendita di un prodotto fitness, sarà quello della promozione della cultura del benessere e della salute. La leva dell'attività fisica come farmaco naturale è una delle più forti e questa perseguiremo: far capire al cliente che la prevenzione e la salute si percorrono facilmente quando ci si diverte e si ottengono risultati. ■



# SHAPENESS

- IL BENESSERE IN FORMA -



Un Programma completo per indirizzare i tuoi clienti verso il Benessere Totale



Un Acceleratore di Business



Un ulteriore innalzamento qualitativo delle Prestazioni



Scopri i numerosi Vantaggi offerti dal nostro programma e unisciti ai Centri che hanno già aderito !

[www.shapeness.it](http://www.shapeness.it)

E-mai: [info@shapeness.it](mailto:info@shapeness.it) / Tel. 0302191564

di Katia Vaccari

# COME SCEGLIERE IL TRAINER CHE FA PER VOI?



NON FATEVI  
FREGARE:  
SCEGLIETE  
SOLO I  
MIGLIORI

ISTRUTTORI PER LA  
VOSTRA PALESTRA!  
TROVARE UN BRAVO  
TRAINER CHE NON MANDI  
LA PALESTRA IN ROVINA IN  
POCHI MESI È PURTROPPO  
SEMPRE UN TERNO AL  
LOTTO. ECCO ALCUNI  
TRUCCHETTI CHE VI  
POSSONO TORNARE UTILI

**U**n titolare di palestra non sempre è un esperto di settore, un ex atleta o un istruttore, anzi, il più delle volte è un imprenditore, un appassionato di sport e benessere, che ha deciso di investire i suoi soldi in un sogno, in un'attività che secondo lui potrà garantirgli un guadagno sicuro, stabile e duraturo nel tempo. E sarebbe proprio così se a seguire la clientela ci fosse uno staff formato sempre da veri professionisti e non da improvvisati, come a volte purtroppo succede. Il periodo estivo è quello in cui di solito si definisce il da farsi per i mesi a venire, in cui si organizza il planning orario e si scelgono le figure che saranno presenti nella struttura come istruttori per la nuova stagione. E come fa a scegliere i suoi collaboratori tecnici?

**Non esiste un albo professionale degli istruttori**

Un titolare poco aggiornato e "nuovo" del settore, solitamente si



limita a pubblicare un annuncio con la classica scritta: *'Cercasi istruttore qualificato per la nuova stagione'* che, intendiamoci, vuol dire tutto e niente.

Sì perché in Italia, purtroppo, non esiste un vero albo come quello dei fisioterapisti o medici, da cui attingere un *'vero professionista'*, e quindi chiunque può definirsi *'qualificato'*... poi per cosa e da chi non si sa, ma comunque a suo avviso idoneo alla mansione richiesta. Ed ecco piombare una sfilza di email e lettere sulla scrivania del nostro povero titolare a cui non resta altro che affidarsi

a una buona dose di fortuna nella scelta del prossimo istruttore. Ma, fortunatamente, cari titolari, ci sono alcune strategie, alcuni trucchetti, che anche io negli anni ho imparato a mie spese, essendo titolare di tre centri **Personal Trainer Linea Lazy** e di un quarto in apertura a settembre.

## Annunci dettagliati

Il primo trucchetto che vi voglio insegnare riguarda l'annuncio di selezione. È fondamentale che andiate a scremare tutti quelli che potrebbero solo farvi perdere tempo, che non hanno voglia di fare

# WELLNESS POINT

TRADER DI  
ATTREZZATURE RIGENERATE

## TECHNOGYM

GARANTITE CON CONTRATTO GLOBAL 12 MESI



OLTRE 3000 MQ DI ESPOSIZIONE, DOVE POTRAI TROVARE  
**OCCASIONI IMPERDIBILI**

ECCO ALCUNI ESEMPI

**€24.000,00**

PACCHETTO TECHNOGYM  
VISIO NOW EXCITE 700 (10PZ)

**€18.000,00**

PACCHETTO TECHNOGYM  
EXCITE 700 CLASSIC (10PZ)

**€4.500,00**

PACCHETTO TECHNOGYM  
EXCITE 700 LED (2PZ)



+39 0823 422787



info@wellness-point.it



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

[WWW.WELLNESPOINT.IT](http://WWW.WELLNESPOINT.IT)



SCOPRI TUTTE  
LE NOSTRE  
OFFERTE!





e di sbattersi un minimo. Nell'annuncio quindi specificate in modo molto chiaro e pulito cosa richiedete, spiegando che tipo di istruttore cercate (sala pesi, sala corsi, personal trainer) e se potete scendete ancor più nel dettaglio, indicando il tipo di specialità. Ad esempio nei miei centri Linea Lazy facciamo esclusivamente personal training con metodica dell'allenamento funzionale e prestiamo attenzione alla ginnastica posturale. In questo modo difficilmente mi arriveranno curriculum di body builder o insegnanti di zumba, capite? Più dettagli fornirete e più si applicherà una selezione naturale, che attirerà solo gli istruttori in target.

### Qualifica ed esperienza

Altra cosa che dovete sapere è la preparazione. Io ad esempio assumo esclusivamente laureate in scienze motorie, perché, anche se non è una garanzia assoluta, almeno sono sicura che tre anni a studiare materie inerenti l'attività fisica e sportiva li hanno passati. Se invece per voi è poco rilevante, almeno specificate il tipo di

qualifica che richiedete, ad esempio istruttore FIF, CSEN, ecc. Così com'è importante conoscere gli anni di pratica nello specifico settore. Potrebbe infatti essere che una persona lavori in palestra da dieci anni, ma solo da un anno è addetto alla sala pesi, prima magari faceva un corso a settimana di power pump, e capirete che non è esattamente la stessa cosa.

### Video di presentazione

Altra cosa che vi può aiutare, dato che ogni istruttore deve saper dialogare con i clienti, mettersi in gioco e comunicare, è chiedere di realizzare un piccolo video, di trenta secondi, in cui si dovrà presentare e farvi esclamare: *'Sì scelgo proprio te!'*. Io l'ho già sperimentato e funziona davvero un sacco, soprattutto perché il video permette di vedere come si presenta una persona, come parla, come si muove. Sono tutte informazioni utilissime!

### CV e foto

Chiaramente assieme al video io chiedo l'invio del curriculum completo e di una foto a figura intera. So che sembra discriminante,

ma io per esempio non ci tengo ad avere una fitness model nei miei centri, non sarebbe proprio il massimo, mentre magari lo è se nella vostra palestra siete specializzati in gare di body building o se avete molta clientela maschile.

### Scadenza breve

Ultimo consiglio: riportate una data di scadenza per l'invio del curriculum breve, meglio se entro una settimana dall'annuncio. In questo modo potrete capire immediatamente chi è davvero e fortemente interessato a lavorare per voi o chi lo farebbe solo nel caso di rifiuto da altre strutture.

Una volta che avrete selezionato una decina di possibili candidati, fateli venire in sede per un **colloquio conoscitivo**. Io preferisco fare una chiacchierata a quattrocchi, più una piccola parte di dimostrazione pratica sul campo di quello che sanno fare.

Purtroppo a parole in molti sono bravi, ma è poi nei fatti che si vede la competenza e la preparazione.

Quindi se cercate un'insegnante di zumba chiedetele una breve coreografia di qualche minuto, se optate per un insegnante di sala pesi, fatevi spiegare ad esempio come si usa la lat machine o come fare uno squat al multipower. In questo modo sentirete anche la terminologia e il lessico utilizzato e questo è fondamentale poi per tenersi la clientela.

### Siete arrivati alla scelta

Ora che avete definito il nuovo istruttore per la prossima stagione è importante che lo facciate conoscere e lo presentiate al vostro team.

Quindi magari organizzate una breve riunione in cui ricordate anche i capisaldi e i principi della vostra attività, come ad esempio puntualità, collaborazione, serietà, disponibilità ecc. Tra poco si passerà all'azione e il banco di prova saranno i prossimi mesi di attività a contatto con i clienti. Occhi aperti! E intanto... in bocca al lupo! ■

### 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](mailto:katiavaccari.pt@gmail.com)



**Non Solo Fitness**  
*www.nonsolofitness.it*

## Corsi di formazione per il fitness

**Oltre 40 certificazioni disponibili. Corsi per: Personal Trainer, Istruttori, Pilates, Body Building, Preparatore Atletico e Sportivo, Ginnastica Posturale, Istruttore Aerobica e Step, Acquagym, Allenamento Funzionale e tanti altri...**

Quota di partecipazione ai corsi: **199,00 €**

*Alla quota di partecipazione sono da aggiungere € 45,00 o € 68,00 complessivi (se si richiede il Diploma Nazionale) come quota associativa.*

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](http://www.infocorsi.com) - tel. 06.40403925

## FIT EXPRESS: UN SUCCESSO INARRESTABILE!

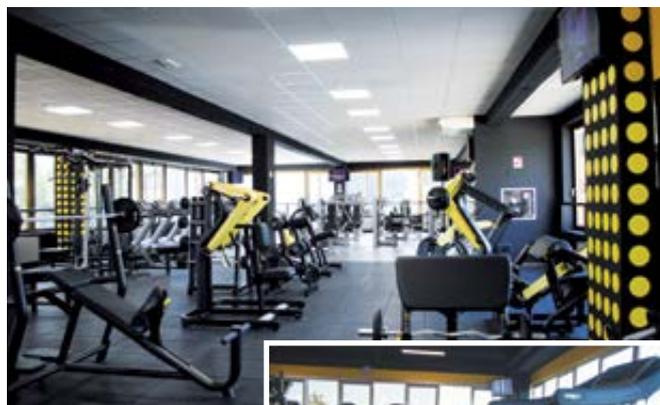
**F**it Express è un franchising di palestre low-cost con circa 30 centri in tutta Italia e, da un anno, un centro nei Balcani.

Il brand è stato la prima catena made in Italy ad offrire ai propri iscritti:

- apertura 24h, 7 giorni su 7
- macchinari esclusivi Technogym
- fitness illimitato
- lampade abbronzanti illimitate
- corsi di gruppo illimitati
- massaggio relax illimitato
- bevande energetiche illimitate
- pedane vibranti illimitate
- saune illimitate
- area funzionale
- assistenza in sala con personal trainer altamente qualificati.

Inoltre molti dei nuovi centri offrono servizi accessori quali: servizi estetici, parrucchiere, osteopatia, medicina estetica, tatuaggi e ristorazione.

Solo da inizio 2018 Fit Express ha aperto 5 nuovi centri, due a Torino, un centro nella prestigiosa Firenze, un centro a Monza vicinissimo alla Villa Reale e, ultimo inau-



gurato, un centro ad Amorosi (BN).

Tante sono le novità previste in casa Fit Express: nei prossimi mesi si allargherà la già numerosa famiglia con 10 nuove aperture, cinque al nord Italia, tre al centro e due al sud.



**FIT EXPRESS**  
IL FITNESS LOW-COST

**Potete rimanere sempre aggiornati consultando il sito [www.fitexpress.it](http://www.fitexpress.it)**

## PAVIMENTI PERFETTI PER IL CROSSTRAINING E IL PESO LIBERO

**T**u progetta il WOD, noi ci prendiamo cura del pavimento! In PaviFLEX ti offriamo pavimenti tecnici specifici di eccellente qualità e durata per la pratica del Cross Training nel tuo centro.

**Ecoflex di 7 mm e di 10 mm di spessore**, la migliore soluzione qualità/prezzo del mercato.



Realizzato con il materiale riciclato del nostro pavimento Premium conservando tutte le sue proprietà; però se oltre all'assorbimento degli impatti stai cercando anche l'isolamento acustico la tua pavimentazione perfetta è... **MAT 030**. Il guardiano del silenzio. Con una speciale camera d'aria per ridurre il rumore e assorbire gli impatti, diventa il pavimento ideale per l'Urban Box; 30 mm di spessore per un isolamento acustico ottimale durante l'allenamento.

### Caratteristiche principali MAT30

- Il suo disegno e le dimensioni più grandi delle lastre riducono il numero di giunture;
- Agisce come una specie di camera d'aria riducendo incredibilmente il rumore mentre assorbe tutte le vibrazioni.

Composto da milioni di micro bolle d'aria, **Mat030 fornisce l'elasticità necessaria alla superficie per l'assorbimento e il recupero degli impatti**. Le eccellenti proprietà del MAT 030 ne fanno una superficie ineguagliabile per la pratica sportiva. Disponibile in un'ampia gamma di colori, è personalizzabile al 100% con qualsiasi disegno tecnico funzionale o con il proprio logo del centro fitness.

Misure: lastre di 183 x 115 cm

Spessore: 30 mm

Colori: disponibile in tutti i colori del campionario PaviFLEX

Prezzo di vendita consigliato: su richiesta

**PaviFLEX**  
PAVIMENTI PER PALESTRE

**Link per gli acquisti online, video o contatti con l'azienda: [www.paviflex.it](http://www.paviflex.it)**

## UPTIVO, IL MONITORAGGIO CARDIACO CHE STA DANDO UNA SCOSSA AL MERCATO DEL FITNESS



**D**a anni l'industria del fitness è tentata – e in parte spaventata – dall'**innovazione tecnologica** in palestra. Uptivo – il sistema di monitoraggio cardiaco **Made in Italy** – sembra aver dato la giusta spinta.

Uptivo utilizza la frequenza cardiaca per monitorare l'intensità degli allenamenti individuali e di gruppo in palestra e all'aperto, aumentando la motivazione dei membri e consentendo loro di raggiungere più facilmente gli obiettivi di fitness. Grazie alla visualizzazione a schermo, il trainer può **verificare i livelli di allenamento in**

**tempo reale** e organizzare sfide di gruppo per rendere la lezione competitiva.

A sessione terminata, Uptivo rende disponibili – su Uptivo

Cloud, sull'**app personale gratuita** e via email – i dati rilevanti dell'allenamento, utili ai trainer per incoraggiare i membri, dare feedback mirati e proporre nuove attività da effettuare.

Inoltre, il sistema genera automaticamente classifiche basate sugli UPPs (Uptivo Performance Points), sulle calorie consumate e sul tempo trascorso in target zone, contribuendo a fare del Club un **ambiente unico e stimolante**.

**I tuoi membri hanno già un sensore cardiaco?** Non c'è problema! Uptivo – oltre a funzionare con Uptivo Belt, la fascia cardio di casa – è compatibile con i più diffusi brand come Polar, Garmin, Suunto, Wahoo...



**UPTIVO**<sup>®</sup>  
MATTER OF INTENSITY

Maggiori informazioni sul sito  
[www.uptivo.fit](http://www.uptivo.fit)

## SHAPENESS IL BENESSERE IN FORMA

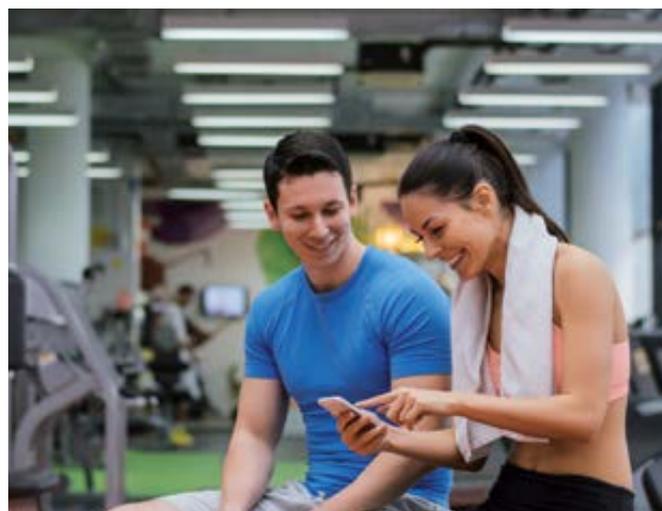
**C**ome pensi di aumentare la redditività dei servizi nel tuo Centro?

Il progetto SHAPENESS eleva il livello delle prestazioni dei Fitness Club; li remunera con la vendita dei Piani Alimentari - certificati da veri Nutrizionisti – e consente di aumentare la redditività dei servizi (Personal, Integrazione alimentare, Corsi di gruppo, Consulenze Lifestyle).

Alla domanda: «**come ti occupi della parte nutrizionale dei tuoi clienti**» le risposte sono spesso vaghe; ed è frequente che il Centro si strutturi per avere un Nutrizionista convenzionato, per qualche ora, in alcuni giorni; che gestisce quelli che diventano i Suoi “pazienti”, li segue a livello nutrizionale, ma ha difficoltà a coordinare la sua attività con la pluralità dei servizi del Centro.

Queste considerazioni, supportate da Tecnologie avanzate e da uno Staff di Professionisti – **Nutrizionisti, Medici, Formatori** – disponibili ogni giorno, hanno originato **SHAPENESS; con cui il Centro Fitness si conferma “cuore” di tutte le opportunità di business. I Piani Alimentari ne sono un acceleratore; su un percorso che consente: aumento delle opportunità, introduzione di nuovi elementi di profitto, fidelizzazione e acquisizione di nuovi clienti.**

Il Piano Alimentare redatto da uno Specialista iscritto all'Albo diventa un tutt'uno con l'attività del Centro, che



con SHAPENESS migliora il rapporto con il cliente e collega al “programma nutrizionale” le sue attività.

**Le Misurazioni adipometriche**, oltre ad essere un parametro di alto valore scientifico, sono utilizzabili anche extra Shapeness: dagli atleti di ogni categoria, fino ai programmi di recupero.

**SHAPENESS**  
IL BENESSERE IN FORMA

Maggiori informazioni sul sito  
[www.shapeness.it](http://www.shapeness.it)

# LA STANZA DA BAGNO



COME  
VALORIZZARE  
LA STANZA DA  
BAGNO DEL  
CENTRO FITNESS

PER SORPRENDERE  
POSITIVAMENTE  
IL CLIENTE E OTTIMIZZARE  
AL MASSIMO LE  
PERFORMANCE  
DI VENDITA

La stanza da bagno è da considerare sempre come uno tra gli spazi più importanti di un centro aperto al pubblico, che merita di essere progettata con cura, esattamente come qualsiasi altra area comune, garantendo un livello di igiene, di privacy e di prodotto adeguato alle esigenze del target dei clienti a cui il centro fitness si rivolge. La normativa vigente è molto chiara sui requisiti “minimi” che il centro fitness dovrebbe garantire come - ad esempio - il rapporto di un servizio ogni venti utenti, l’antibagno, l’altezza minima, la superficie, l’illuminazione e l’areazione.

Possiamo tenere valida anche per il centro fitness l’affermazione alberghiera che la dimensione e le dotazioni di un servizio valgono la stella e possiamo aggiungere che, purtroppo, la stella da sola non basta per portare a casa un ordine o una vendita. Quindi è **importante non accontentarsi di quello che passa il convento, ma occorre migliorare e qualificare maggiormente l’offerta per arricchire la reputazione**, ma anche per sorprendere il cliente e ottimizzare le performance di vendita.

## Gli indispensabili

Gli elementi strutturali, gli arredi e le componenti di arredo, le dotazioni



# IN PALESTRA

e le attrezzature facenti parte della stanza da bagno che non devono assolutamente mancare sono:

- gancio appendiabiti convenientemente posizionato
- disponibilità di acqua calda e fredda
- portasapone
- rotolo di carta igienica
- asciugamani usa e getta
- cestino per rifiuti
- cestino per rifiuti speciali come gli assorbenti
- specchio sopra il lavabo
- lavabo e sanitari.

Tutte cose ovvie, naturalmente presenti in qualsiasi toilette pubblica anche nella più sperduta delle stazioni ferroviarie. Ma la loro presenza non è sufficiente! Occorre che queste dotazioni siano pulite, ben funzionanti, ben visibili e dall’utilizzo agevole.

## Gli extra che fanno la differenza

Elementi aggiuntivi qualificanti sono una **ventilazione adeguata** tramite finestra o comunque un sistema meccanico di ventilazione che aspira e rimuove gli odori, una **adeguata illuminazione**, tenendo presente che negli alberghi questa carenza in tutti i locali è una delle principali cause di lamentela da parte dei clienti,

**la presenza di un tappetino da bagno** in spugna/cotone per il pavimento, due rotoli di carta igienica e un distributore di singoli fogli di carta igienica sempre pieno per almeno  $\frac{3}{4}$ , **fazzolettini di carta** in un contenitore appropriato, un **bicchiere** imballato nel cellophane, **sottobicchiere** in carta, una **presa elettrica** disponibile vicino allo specchio, un **portasciugamani** di dimensioni sufficienti convenientemente posizionato e di continuo rinnovato in aggiunta all’asciugamani elettrico ad aria calda. *Face cloths* e asciugamani extra dovrebbero essere disponibili su richiesta in numero tale da non fare attendere il cliente.

## Valorizzare la brand identity

Di norma le *bathroom facilities* sopra menzionate sono in uso in tutte le stanze da bagno che offrono uno standard di prodotto qualificato. Le aspettative del cliente indipendentemente dal target al quale appartiene considera questo livello di prodotto come “dovuto” e sempre di meno ha una percezione reale degli sforzi economici e logistici necessari. Per valorizzare ulteriormente la stanza da bagno di un centro fitness **è importante che il gestore consideri l’ “operazione stanza**

**da bagno” come un investimento nella direzione dello sviluppo del “Brand identity” della sua azienda.** A questo punto per salire ad un livello superiore non si tratta più di aggiungere servizi e prodotti ma di agire su un cambio di mentalità. Ad esempio, tornando alla presa della corrente presente nella sala da bagno, è indispensabile rivedere uno dei divieti igienici di regola in vigore in molti centri fitness, cioè il divieto di radersi, da ritenere motivo di insoddisfazione per il segmento del target che frequenta il centro prima di andare al lavoro.

### Prevedere articoli di cortesia

Per agevolare questa esigenza, oltre alla possibilità di utilizzo della corrente elettrica per il funzionamento del rasoio elettrico personale, è importante offrire tra gli articoli di cortesia disponibili gratuitamente alla reception alcuni prodotti di necessità che magari sono stati dimenticati a casa dal cliente come in questo

caso il rasoio e la schiuma da barba. Naturalmente il divieto rimane sempre valido per l'area docce. Ma non solo, sono classificabili come prodotti di necessità: lo spazzolino e il dentifricio, il pettine, gli assorbenti, il set minicucito, calzascarpe, panno scarpe e la salvietta possibilmente riscaldata e non ultima la cuffia doccia. Nel percorso di valorizzazione della sala da bagno il gestore di centro fitness può valutare di investire nella dotazione di kit di cortesia seguendo l'esperienza del settore alberghiero e ricettivo in genere. Anche se per i clienti degli hotels gli articoli del kit di cortesia sono “dovuti”, restano uno **strumento promozionale molto potente** e qualora fossero utilizzati in modo appropriato dal gestore del centro fitness potrebbero aiutarlo nel posizionamento e reputazione della sua azienda.

Tra l'altro il cliente ha la possibilità di provare sul posto ed eventualmente a casa, essendo usa e getta, i prodotti detergenti e dermo cosmetici “logati” in uso nel centro benessere e più

facilmente comperarli e promuoverli. **I prodotti di una linea di cortesia dovrebbero inoltre essere presentati in modo ordinato.** Utile è l'utilizzo di un vassoio in plexiglass in genere di dimensioni 80 per 220 centimetri. In commercio sono disponibili diverse linee di cortesia personalizzabili e le aziende che operano in questo settore merceologico hanno livelli professionali molto alti e in grado di gestire sia la fornitura che la manutenzione di qualunque tipologia di stanza da bagno. L'uso di prodotti dermo cosmetici, tessili, e cartacei del territorio possibilmente artigianali piuttosto che industriali dimostrano quelle piccole attenzioni che rendono unico il centro fitness. ■

### Roberto Panizza

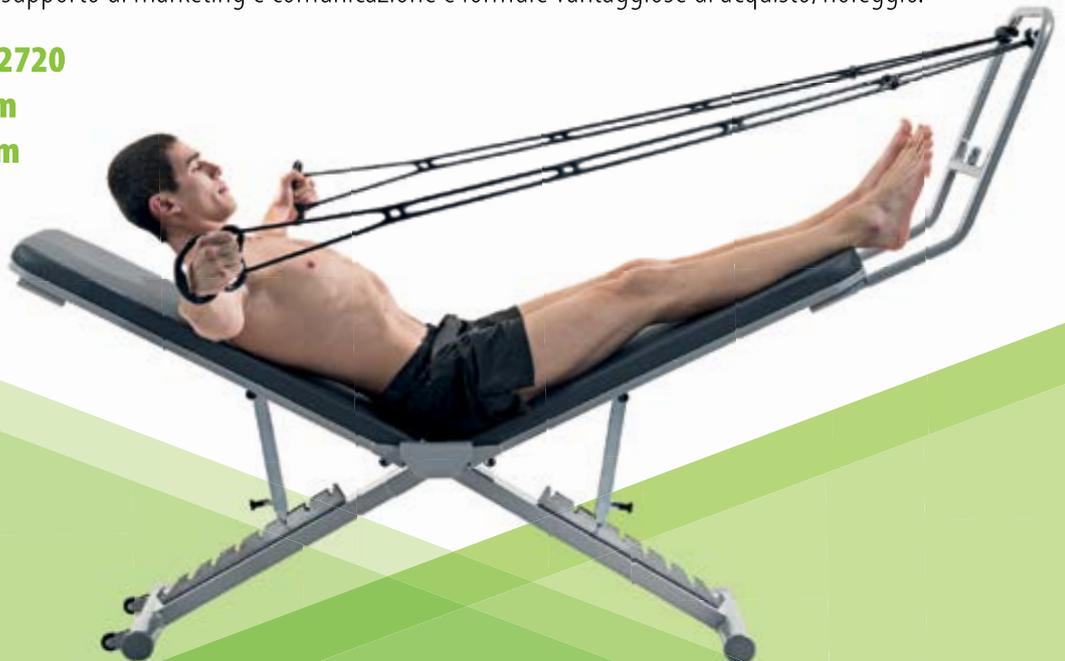
Professionista di Tour operator, catene alberghiere e amministrazioni pubbliche per lo sviluppo e la promozione della vacanza a tema sportivo e attivo.  
[panizzarobi@yahoo.it](mailto:panizzarobi@yahoo.it)

**WBS** | *fit*  
WELLBACK SYSTEM

Libera dal **MAL DI SCHIENA**  
e potenzia il **BUSINESS** del tuo club

In Italia **15 milioni** di persone soffrono di dolori alla schiena, lombosciatalgie e cervicalgie. **WBS** mentre tonifica il corpo toglie il mal di schiena avvicinando così una grande fetta di popolazione ai centri fitness e ai personal trainer. Ma WBS non è solo una panca: è un **sistema integrato** e un partner che ti offre: formazione accurata, lezioni virtuali e videotutorial, corsi e programmi differenziati, efficace supporto di marketing e comunicazione e formule vantaggiose di acquisto/noleggio.

Per saperne di più: **tel. 0537 82720**  
**info@wellbacksystem.com**  
**www.wellbacksystem.com**



# NO PEZZO DI RICAMBIO? NO LAVORO!



È IMBARAZZANTE  
QUANDO LA  
MANCANZA  
DI UN PEZZO  
DI RICAMBIO

LIMITA L'ATTIVITÀ DI UNA  
PALESTRA, MA ANCORA PIÙ  
IMBARAZZANTE È QUANDO  
LA RESPONSABILITÀ È  
DEL PRODUTTORE CHE NON  
VUOLE AGEVOLARE  
IL LAVORO DEL  
MANUTENTORE PRIVATO

meno giovani ricorderanno che anni fa un noto marchio di abbigliamento sportivo, nel tentativo di contrastare le contraffazioni delle sue polo, coniò la frase: "O è Una presa qui o è una Presa in giro!". Un messaggio esplicito, affisso nei negozi, per tutelare i propri rivenditori. A quanto mi risulta, l'iniziativa determinò esiti opposti alle aspettative: incremento delle vendite del prodotto contraffatto - con tanto di "animaletto" riprodotto e materiali pressoché identici all'originale - che costava un decimo. Anche i più etici e facoltosi, di fronte all'opzione 1 a 10, probabilmente hanno avuto qualche cedimento.

## Tutelare il proprio marchio: i pro e i contro

Comprendiamo molto bene la logica con la quale anche molti marchi del fitness, con la legittima intenzione di tutelare i propri prodotti e la ricambistica di

riferimento, vincolano di fatto il mercato dell'assistenza tecnica, limitando **gli interventi e i ricambi ad esclusivo utilizzo dei propri tecnici**, riservando al proprio sistema (venditori e tecnici) le conseguenti remuneratività. È anche vero che, come abbiamo cercato di documentare negli ultimi interventi su queste pagine, molti centri hanno incominciato a dotarsi di **manutentori interni o di manutentori in outsourcing**, che hanno iniziato a trattare con produttori e distributori per ottenere i ricambi necessari per le operazioni di manutenzione e di ripristino delle attrezzature assegnate in

cura. Per capirci: nastri, sellerie, decalcomanie delle consolle, schede elettroniche, motori, inverter, catene, movimenti centrali, cinghie, pulegge e chi più ne ha ne metta... Il risultato di queste operazioni è che diversi clienti, anche piuttosto importanti, sono rimasti perplessi e sono andati **alla ricerca affannosa di qualche ricambio - extra brand** - per non dover sottostare a quelle che in alcuni casi vengono percepite come imposizioni da parte dei marchi fornitori. Da qui il comprensibile tentativo di trovare soluzioni alternative con richieste a operatori tecnici autonomi che, prima di dire "non



si può” (che spesso viene letto come “non siamo in grado...” perdendo in reputazione e competitività), si attivano per trovare soluzioni, in alcuni casi ricorrendo a **fornitori di prodotti compatibili** oppure realizzando direttamente, o facendosene realizzare, alcuni particolari; considerando che il mercato delle attrezzature fitness è un mercato globale, e spesso ciò che non si trova subito a Milano, probabilmente è rintracciabile a Kiev (e non è detto che costi di più acquistarlo là, trasporto compreso...).

### Possibili rimedi, utili per tutti, ma proprio tutti

Certo, anche superare alcuni vincoli presuppone organizzazione e risorse, ad esempio: saper gestire tempi un po' più lunghi o impegnarsi in stoccaggi preventivi, per poter soddisfare le emergenze. Resta il fatto che, una volta accertata la possibilità di bypassare certe dinamiche diventa più agevole

trovare soluzioni e soprattutto garantire i committenti (Fitness Club) sulla possibilità di pervenire a risultati di manutenzione e di ripristino delle proprie attrezzature, senza dover obbligatoriamente ricorrere a soluzioni fantasiose. Ciò detto la scelta strategica dei vari marchi potrebbe orientarsi in più direzioni:

- 1) quella estrema, di totale chiusura, con penalizzazioni per chi adotta un più o meno compatibile “fai da te”
- 2) più conciliante, che consenta ai centri fitness – ai loro manutentori interni o convenzionati – di ordinare, pagare e installare i necessari ricambi e componenti tecnici.

Certo, anche chi scrive sarebbe più agevolato dalla seconda soluzione! È altrettanto vero e constatabile che ne gioverebbero molto – forse più di quanto s’immaginino – gli stessi marchi interessati; sia perché non rischierebbero d’inficiare il **rapporto con il cliente** e perdere

vendite successive... sia perché comunque **non rinuncerebbero alla vendita dei ricambi**, anzi una distribuzione più capillare consentirebbe di frenare ricorsi al mercato parallelo incrementando le vendite; non ultimo il fatto – anch’esso riscontrabilissimo – che molti clienti fitness lamentano tempi lunghi e disservizi causati dall’impossibilità da parte di molti tecnici ufficiali di essere sempre in grado di intervenire tempestivamente, poiché oberati da mille richieste.

Chiudo con un motto a me caro: “Il semplice atto di prestare attenzione può dare grandi vantaggi”, e questo è un auspicio per chi è arrivato fin qui. ■

### 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](mailto:glauco@fullsport.it)

SCOPRI CHE  
COSA  
CI RENDE  
DIFFERENTI

PaviFLEX

PAVIMENTI PER PALESTRE



[www.paviflex.it](http://www.paviflex.it)

di Eliana Fortuna

# LET'S #BEACTIVE

## APRIAMO I CENTRI SPORTIVI AI SEDENTARI

**A**NIF riserva a tutti i centri sportivi e fitness sul territorio italiano una **grande opportunità, una campagna promozionale di acquisizione nuovi tour e nuove adesioni al centro.** Parliamo di Let's #BEACTIVE, un progetto finanziato dalla Comunità Europea, sviluppato da EuropeActive in partnership con ANIF e Technogym, che ha come scopo quello di sensibilizzare una vasta area della popolazione adulta all'attività fisica attraverso i centri sport e fitness. **L'obiettivo su scala europea del progetto è: in 3 anni convertire all'attività fisica 60.000 adulti inattivi.**

### Fattori di successo di LET'S BEACTIVE

#### 1. TOUR/ABBONAMENTI.

L'iniziativa ha l'obiettivo di fidelizzare i partecipanti e, per i centri sportivi, convertire i tour in iscrizioni/abbonamenti.

**2. BUDGET.** Tutta la campagna promozionale è finanziata dall'Unione europea: il budget sarà investito, in pratica, nella visibilità del vostro centro sportivo sul territorio.

**3. APP.** Technogym fornirà anche una app dedicata, simile alla app Mywellness, che monitora, motivandolo, il partecipante, mettendolo in connessione con il trainer, sia in palestra sia outdoor, uno strumento efficace di fidelizzazione.

**4. VISIBILITÀ.** Technogym, come partner ufficiale dell'iniziativa, fornirà, con i suoi



canali pubblicitari, visibilità ai centri sportivi partecipanti che si avvarranno di un co-branding di successo.

**5. FIDELIZZAZIONE.** Il trainer potrà tramite l'app accedere alle preferenze dell'utente e prescrivere

un programma sportivo ritagliato sulle sue esigenze.

### A chi si rivolge

#### 1. ADULTI INATTIVI

Il **target** sono tutti gli **adulti inattivi dai 18 ai 55 anni** che verranno ingaggiati grazie ad una



Un progetto di promozione unico nel suo genere che incrementerà le iscrizioni in palestra, modificando (in meglio) lo stile di vita degli italiani



campagna promozionale di EuropeActive, a beneficio dei centri sportivi dove svolgeranno un programma di 6 settimane di attività fisica controllata e monitorata dagli istruttori.

## 2. EX- FREQUENTATORI

Vi potrete rivolgere anche ai vostri ex frequentatori oppure ai potenziali che, a seguito di tour in palestra, non hanno mai finalizzato: un programma strutturato e monitorato da un istruttore potrebbe riportarli nel vostro centro fitness!

### Come si svolge

I partecipanti saranno accolti da un istruttore per un *assessment*, una serie di domande test sul suo stile di vita, il suo livello di attività sportiva, le aspettative ecc. L'app utilizzata per questa prima valutazione sarà offerta da Technogym, simile al MyWellness ma dedicata a Let's#BeActive, con la quale la persona sarà monitorata dal trainer per tutta la durata del progetto,



Giampaolo Duregon - Presidente ANIF

**quando si allena in palestra così come in outdoor.** Per le prime 6 settimane i sedentari candidati saranno seguiti gratuitamente 2 volte alla settimana. Il monitoraggio da parte del trainer continuerà attraverso l'app anche per i successivi **3 e 8 mesi** per motivarli a cambiare il loro stile di vita.

**L'interazione attraverso l'app Let's #BeActive sarà un incentivo a proseguire il rapporto con il centro fitness** attraverso l'istruttore, rafforzato dalla possibilità da parte del club di proporre abbonamenti a prezzi vantaggiosi, alla fine del

percorso gratuito, per aumentare la retention.

### Come partecipare

**La partecipazione è rivolta a tutti ma limitata ai primi 60 centri sportivi candidati, in ordine di iscrizione tramite e-mail.**

**Modalità di candidatura:**  
Per segnalare la candidatura al progetto Let's#Beactive basta inviare una e-mail a [segreteria@anifeurowellness.it](mailto:segreteria@anifeurowellness.it) con i seguenti dettagli: Nome, Cognome, Centro sportivo, Ragione Sociale, telefono, e-mail.



# Align-Pilates®

presenta :

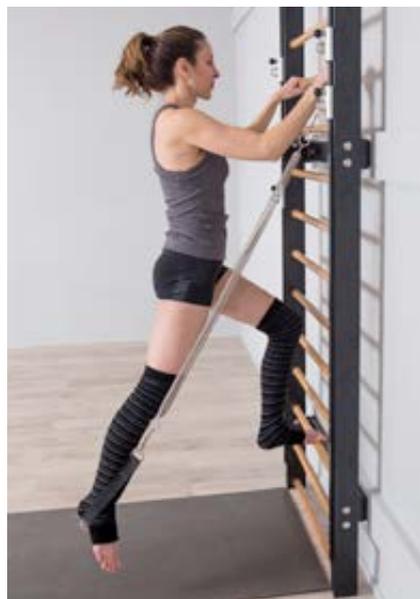
# Fuse

## L A D D E R

### 8-in-1 WORKOUT

*La "Fuse Ladder" concentra i migliori benefici del vostro allenamento in un unico apparato semplice, accessibile e salva spazio*

*Pilates - Yoga - Cardio - Barre  
Strength Training - Balance Training  
Flexibility Training*



di Luca Mattonai

# CAMBIANO LE REGOLE ATTENTI AGLI ELENCHI CONI



QUALE ATTIVITÀ  
SPORTIVA  
POSSO FARE  
NELLA MIA  
PALESTRA

PER NON PERDERE  
LE AGEVOLAZIONI FISCALI  
E METTTERMI AL RIPARO  
DA PESANTI SANZIONI?



**Q**uella che avete appena letto nel sommario è la domanda che si sono posti molti titolari di palestre e centri fitness ultimamente. Tutto ha avuto inizio a dicembre 2016 quando il **Coni** con la **delibera n.1566** ha rivisto la lista delle discipline sportive.

Questa lista ha creato non poche incertezze, soprattutto se si fa riferimento alla Carta Europea a cui tutti gli stati membri devono fare riferimento e nella quale si definisce sport *“qualsiasi forma di attività fisica che, attraverso una partecipazione organizzata o non, abbia per obiettivo l'espressione o il miglioramento della condizione fisica e psichica, lo sviluppo delle relazioni sociali o l'ottenimento di risultati in competizioni di tutti i livelli”*.

Lo sport dunque dev'essere finalizzato a migliorare lo sviluppo fisico, psichico e sociale delle persone.

La ridefinizione delle discipline sportive da parte del Coni ha

conseguentemente portato l'Agenzia delle Entrate a mettere in atto tutta una serie di accertamenti, mirati ad individuare i soggetti la cui attività si scostava dai fini sportivi indicati e quindi non aventi diritto a trattamenti fiscali e previdenziali agevolati.

**Da questa serie di controlli sono emersi diversi dubbi:**

Scrivere “GAG” sul planning della palestra è sinonimo di “attività sportiva”? Oppure, se nel planning

del mio centro scrivo yoga, pilates, zumba, indoor cycling, crossfit o acqua gym queste discipline rientrano nelle attività sportive e quindi posso continuare a beneficiare delle agevolazioni? O sono soggetto a sanzioni?

Queste discipline infatti non rientrano negli elenchi delle attività riconosciute dal CIO, SportAccord, FSN e DSA, e sebbene siano supportate dagli enti di promozione sportiva, non sono riconosciute come “attività sportive”.

“ Molte discipline tipiche del mondo del fitness non sono state contemplate o inserite all'ultimo momento. Meglio informarsi prima di pianificare le attività ”

Conseguentemente, come già riscontrato a partire dal marzo 2017, molte ASD e SSD non svolgerebbero più “attività sportiva” e per questo decadrebbero le agevolazioni.

Tuttavia la delibera del 2016 ha lasciato qualche spiraglio prevedendo le seguenti tre categorie di attività residuali nelle quali è possibile collocare alcune discipline non esplicitate nell’elenco ufficiale:

1. Attività sportiva di ginnastica finalizzata alla salute e al fitness;
2. Kickboxing;
3. Attività ginnico-motorie-acquatiche applicative alla disciplina del nuoto.

È stato inoltre possibile adottare il criterio dell’analogia, secondo il quale uno sport non rientrante nell’elenco della delibera può trovare riconoscimento se affine ad uno sport contemplato. Come ad esempio nel caso del “*Krav*

*Maga*” (non riconosciuto dal Coni) che per analogia con il “*Sambo*” (riconosciuto dal Coni) trova riconoscimento.

A fronte di questa situazione di incertezza, il Coni stesso, a partire dal febbraio del 2017, grazie alla spinta di alcuni enti di promozione sportiva, ha avviato il riconoscimento di “attività sportiva” per alcune discipline escluse nella delibera del 2016, prime fra tutte:

1. Indoor Cycling;
2. Cultura Fisica: attività con sovraccarichi e resistenze finalizzate al benessere fisico.

È poi seguito il riconoscimento di discipline come HIT, crossfit, pilates, circuiti funzionali, allenamenti in sospensione fino allo yoga, il grande escluso e l’ultima disciplina a trovare riconoscimento, che è stato confermato solo a inizio 2018, sul quale si è espresso direttamente il numero 1 del Coni,

Giovanni Malagò, spiegando che lo yoga è stato ritenuto un’attività propedeutica alla FIPE e alla FGI e per questo può rientrare nelle “attività sportive”.

È dunque importante, nella definizione e nell’esposizione del programma corsi, tenere presente la classificazione proposta dal Coni, mettendo accanto ad ogni sigla, come il GAG, i codici dello “sport” e “discipline” al fine di proporre attività in linea con i parametri indicati dagli enti e comitati, secondo le casiste indicate anche in questo articolo, per evitare sanzioni e preservare il diritto alle agevolazioni. ■

### Luca Mattonai

Tributarista e legale rappresentante dello Studio Mattonai di Bientina, in provincia di Pisa, fornisce assistenza per la costituzione e la gestione di ogni tipo di azienda e società sportiva.

[luca@studiomattonai.it](mailto:luca@studiomattonai.it)

PeakPilates®  
Il connubio tra pilates e fitness



# ATTIVITÀ IN VERTICALE

## UNA SCELTA VINCENTE



PER LE  
PERSONE  
ANZIANE O IN  
SOVRAPPESO,  
ALLENARSI

IN ACQUA IN VERTICALE  
È PIÙ SEMPLICE ED  
EFFICACE. SI RIVELA  
INOLTRE UNA SCELTA  
LUNGIMIRANTE SUL PIANO  
IMPRENDITORIALE

proposta importante sul piano etico e soprattutto **vincente su quello imprenditoriale.**

### Visita specialistica: colloquio e valutazione antropometrica

Qualsiasi intervento deve partire da una visita specialistica mirata a conoscere la storia della salute, l'andamento del peso, le abitudini di vita e i gusti alimentari di ciascuno, in modo da poter costruire uno schema dietetico ipocalorico "ritagliato" sulle caratteristiche individuali, uno schema che il cliente possa seguire idealmente per sempre.

Il colloquio sarà necessariamente completato da una valutazione della composizione corporea del soggetto e in particolare dalla determinazione della quantità e della distribuzione del tessuto grasso. Questa misurazione, fondamentale per definire il peso da perdere e per valutare correttamente gli effetti della dieta, può essere attualmente eseguita in modo molto preciso ed accurato avvalendosi di ecografi appositamente studiati e realizzati.

**D**a sempre le persone in sovrappeso, di qualsiasi età, si sentono raccomandare l'esercizio fisico come un fondamentale complemento della dieta e come uno strumento efficace per il dimagrimento. Purtroppo nella realtà diventa difficile muoversi con continuità senza pericolosi sovraccarichi e conseguenti effetti collaterali, in particolare a livello articolare (ginocchia, anche, colonna).

Per questa popolazione, l'attività in acqua proposta ed eseguita in verticale, accompagnata a

una dieta personalizzata, può, quindi, diventare una scelta vincente. L'acqua infatti consente di muoversi a lungo in modo efficace con un ridotto impegno respiratorio e cardiovascolare e soprattutto con un minimo sovraccarico a livello articolare. Le esercitazioni in verticale, d'altra parte, risultano di facile esecuzione per gran parte della potenziale clientela, non richiedendo abilità motorie particolarmente sviluppate.

Vediamo quindi come potrebbe essere strutturato un **servizio** ad hoc per queste persone: una

## Valutazione dell'acquaticità e delle caratteristiche funzionali

Il secondo step del nostro intervento sarà una valutazione della confidenza con l'acqua e della capacità di muoversi correttamente in questo ambiente che caratterizza il cliente. Un'efficace esecuzione dei, pur semplici, movimenti che andremo a proporre sarà infatti molto importante per determinare il successo del programma di allenamento.

## Primo ciclo di sedute di Personal Training

Acquisite tutte le informazioni necessarie potremo impostare un primo microciclo di lavoro che potrà essere così strutturato:

### ● **Soggetti in forte sovrappeso o non allenati**

Questi soggetti dovranno lavorare al treadmill (con un'altezza dell'acqua intorno ai 130-140 cm) o eventualmente alla bike a una intensità molto ridotta e costantemente monitorata con l'ausilio del cardiofrequenzimetro (indicativamente la frequenza cardiaca target potrebbe essere la frequenza cardiaca a riposo incrementata del 50%), inizialmente con un allenamento intervallato e successivamente continuato di durata progressivamente crescente.

### ● **Soggetti in sovrappeso, relativamente allenati**

Questi soggetti possono lavorare al treadmill, alla bike o

eventualmente a corpo libero o con piccoli attrezzi. La seduta di allenamento tipo sarà strutturata in:

- Fase di riscaldamento, divertente e a bassa intensità
- Fase centrale, strutturata in forma di Interval Training (20 secondi di attività + 20 secondi di riposo) fondamentale per consumare i grassi durante la pausa
- Fase finale di lavoro a bassa intensità tipicamente lipolitico.

## Fidelizzazione

Esaurito il periodo del Personal Training, i clienti potranno essere **fidelizzati** al centro attraverso **minicorsi specialistici** o la

## PER L'IMPRENDITORE QUESTO TIPO DI PROPOSTA RISULTA ESTREMAMENTE INTERESSANTE

### ALMENO A TRE LIVELLI:

- Il servizio risulta economico e facilmente realizzabile. L'investimento necessario è, infatti, molto ridotto, comportando esclusivamente l'acquisto di un numero contenuto di attrezzature e la formazione di uno o più istruttori. L'attività, inoltre, potrà facilmente essere proposta utilizzando gli spazi poco utilizzati del proprio centro: per esempio una corsia della classica vasca da 25 m o la vasca fitness negli orari di minor utilizzo.
- Questo prodotto appare efficace e attrattivo per l'80% della popolazione che abitualmente non frequenta i centri sportivi, rispondendo per altro a un bisogno ampiamente diffuso e condiviso da diversi media e comunicatori; un bisogno che, peraltro, non trova attualmente una risposta adeguata nell'offerta della quasi totalità dei nostri centri.
- Un servizio modulato nelle sue diverse fasi e individualizzato in funzione delle caratteristiche dei diversi clienti, coerentemente con quanto proposto in questo articolo, consente inoltre di fidelizzare un'elevata percentuale di nuovi clienti e di mantenere con una proposta interessante ed innovativa una percentuale consistente dei propri iscritti diversificando in modo significativo l'offerta.

libera frequenza supportata dall'elaborazione di programmi individualizzati.

### **Un servizio strutturato in questo modo comporta evidenti ed importanti benefici per l'utente, l'istruttore e l'imprenditore.**

- **Il cliente** riscoprirà la possibilità di poter entrare in rapporto con il proprio corpo traendone un enorme beneficio sul piano psicologico; unirà il piacere di una attività divertente con la consapevolezza di una perdita selettiva del tessuto grasso e soprattutto si sentirà considerato in tutte le diverse fasi del programma come una persona unica, diversa da tutte le altre e meritevole di un approccio individualizzato.

- **L'istruttore** acquisirà una serie di competenze "vendibili" a una vasta area della popolazione; sarà guidato nel suo intervento da una serie di attrezzature che ne ridurranno il margine di errore ed entrerà in relazione con una serie di professionisti che ne aumenteranno cultura e preparazione. ■

### *Francesco Confalonieri*

Medico Sportivo, Direttore Scientifico EAA, Specialista in Dietologia e Metodologia dell'Allenamento francone.  
[confalonieri@gmail.com](mailto:confalonieri@gmail.com)



di *Lorenzo Bichi*

# PORTIAMO I RUNNERS IN PALESTRA



I CORRIDORI,  
AMATORIALI  
O ESPERTI,  
TENDONO

SPESSE

A TRALASCIARE GLI  
ESERCIZI PER LA PARTE  
SUPERIORE DEL CORPO.  
MA SBAGLIANO, PERCHÉ  
UNA MUSCOLATURA  
BILANCIATA AIUTA A  
MIGLIORARE I RISULTATI  
NELLA CORSA E A  
RIDURRE GLI INFORTUNI



**C**he i runners tendano a focalizzare il loro allenamento solo sulla corsa è un dato risaputo. Altrettanto vero, però, è che questa loro abitudine non giova di certo al fisico e alla loro salute. La corsa deve necessariamente essere affiancata da esercizi indoor, che mirino a equilibrare la parte superiore e quella inferiore del corpo. Curare in palestra la muscolatura di braccia, schiena e addome permette, infatti, di ottenere un miglioramento dei gesti tecnici e di migliorare anche i risultati nella corsa.

Fate entrare dunque i runners in palestra, e aiutateli a rendere

armonioso e bilanciato il loro fisico. Come? Non si tratta di aumentare la massa muscolare, bensì di eseguire lavori mirati a ottenere un duplice vantaggio: correre più velocemente - o più a lungo - e resistere di più alle sollecitazioni, riducendo dunque gli infortuni.

L'attività in palestra consente di ottimizzare il rapporto fra la massa magra e grassa del corpo, ottenendo un fisico armonioso ed efficiente anche grazie a un'alimentazione sana ed equilibrata. Per velocisti e corridori di lunghe distanze, palestra e running devono, dunque, andare di pari passo.

## Gli esercizi indoor per i runners

Partiamo da un presupposto: i

corridori non vogliono - e non devono - aumentare eccessivamente la propria massa muscolare. Dunque, il modello bodybuilder deve essere subito scartato: rassicuratevi sotto questo punto di vista, spiegando però l'importanza di un buon programma di allenamento indoor.

Non fate mai mancare esercizi statici e di sollevamento pesi.

Attenzione, però, ai massimali.

Se si ha a che fare con un fondista, è bene prediligere pesi leggeri, con alte ripetizioni e brevi pause, ottimi per l'ipertrofia muscolare e lo sviluppo della resistenza.

L'uso di carichi più pesanti, invece, aiuta a sviluppare la velocità, con contrazioni muscolari più potenti.

In entrambi i casi, lo scopo di una muscolatura bilanciata può essere raggiunto. ■

## *Lorenzo Bichi*

Fisioterapista, specialista del movimento, delle sue patologie, del suo recupero e della preservazione.

Tra le aree di competenza del dr. Bichi: riabilitazione, taping, trattamento manipolativo osteopatico, fisioterapia in ambito ortopedico.

[lore11@live.it](mailto:lore11@live.it)

“ La pianificazione dell'allenamento in palestra, per chi corre, è fondamentale per equilibrare la parte superiore e quella inferiore del corpo



# 2018 Summit ACQUANETWORK & WELLNESS

M I L A N O 26 - 27 S E T T E M B R E  
CENTRO SERVIZI BANCO BPM - Via Massaua, 6



ANTHEA  
R I S K M A N A G E M E N T



di Sara Antonione

# I RENDEZ-VOUS DEL FITNESS

DA GIOVEDÌ 3 A DOMENICA 6 MAGGIO SCORSO SI È SVOLTO L'EVENTO «I RENDEZ-VOUS DEL FITNESS», ORGANIZZATO DA PLANET FITNESS PRESSO IL MERAVIGLIOSO CLUB MED DI OPIO EN PROVENCE, SULLE ALTURE DI CANNES (FRANCIA)



**G**rinto alla nona edizione per il mercato francese, questa «prima» per quello italiano è stata un vero successo. L'idea alla base dell'evento è geniale: riunire i più grandi attori del mercato nazionale (e non solo) del fitness, per volume e prospettive di sviluppo, con aziende leader del settore e farli incontrare in un'atmosfera più tranquilla ed esclusiva rispetto a una fiera. Il programma è ricco e intenso: attività sportive al mattino (Functional Training, Indoor Cycling e corsi LES MILLS) e incontri di tipo *business dating* di 15 minuti ciascuno il pomeriggio. Il tutto in una cornice molto suggestiva, il Club Med di Opio, un magnifico villaggio 4 tridenti, circondato da un'area naturale protetta.



## Sport e Business: connubio vincente

Il vero elemento innovativo è proprio il connubio di sport e business, perché consente ai partecipanti di scambiare piacevoli momenti insieme durante le attività

sportive, i pasti e i vari momenti liberi, permettendo di rompere il ghiaccio in un clima idilliaco e di parlare di business e creare legami per relazioni commerciali future in maniera molto più efficace rispetto a qualsiasi fiera.

Questa prima edizione rivolta al mercato del fitness in Italia ha riscosso notevole successo sia da parte dei responsabili dei centri fitness sia da parte dei direttori delle aziende presenti: l'unione di sport e business in un Club Med è stata molto apprezzata, così come i seminari presentati da **Vanessa Jodar**, CEO di Planet Fitness Group, inerenti alle migliori strategie da attuare per emergere nel fitness attuale.

Il nostro magazine *LA PALESTRA* era presente in qualità di partner dell'evento e abbiamo avuto modo di conoscere e dialogare con numerosi attori del fitness italiano ed europeo.

**Appuntamento al 2019 per la seconda edizione de I Rendez-vous del Fitness (data ancora da confermare).**



# L'albero della vita

- Contiene l'intera gamma degli amminoacidi, di cui tutti i 9 essenziali;
- Aumenta le difese naturali dell'organismo grazie alla presenza di 46 antiossidanti e 36 anti infiammatori;
- Aiuta il normale funzionamento di fegato e reni;
- Fornisce energia, produce una sensazione di benessere e chiarezza mentale;
- Promuove la digestione ed ha proprietà antiulcera;
- Anti invecchiamento dovuto all'alto contenuto di zeatina;
- Riduce i livelli di colesterolo e glicemia;
- Afrodisiaco naturale, migliora la libido;
- Regola l'appetito, favorendo la riduzione del peso corporeo;
- Il super food del 2018



Agricoltura  
biologica in Brasile



Foglie di  
Moringa Oleifera



Analisi certificate  
da laboratori

[www.puremoringabrasil.com](http://www.puremoringabrasil.com)

Utilizzando il codice: **pmb015-2018** al momento dell'ordine,  
avrà diritto ad uno sconto su ogni prodotto acquistato

# RIMINIWELLNESS

## IMPOSSIBILE MANCARE



ANCHE QUEST'ANNO "LA PALESTRA" HA PRESO PARTE CON SODDISFAZIONE A RIMINIWELLNESS, PRINCIPALE FIERA DEL FITNESS E WELLNESS ITALIANO, UN APPUNTAMENTO UNICO NEL SUO GENERE, A CUI VALE SEMPRE LA PENA PRESENZIARE

**L**a tredicesima edizione di **RIMINIWELLNESS** si è tenuta dal **31 maggio al 3 giugno** alla fiera di Rimini e la nostra rivista, come ormai da diversi anni a questa parte, ha partecipato con uno stand espositivo nel quale lo staff ha potuto incontrare collaboratori e professionisti del settore, stringere accordi, instaurare nuove partnership e salutare di persona i tanti lettori, titolari dei club e trainer, che ci sono venuti a trovare e a sottoscrivere nuovi abbonamenti. Il clima della manifestazione si è confermato festoso e allegro come

quello degli anni precedenti, con tanta partecipazione da parte del pubblico di appassionati e un calendario di iniziative, performance, esibizioni e corsi davvero fitto e vario. **46 palchi** hanno ospitato lezioni di pilates, fitness, walking, yoga, danza, discipline acquatiche, indoor cycling; **25 sale** hanno accolto professionisti, manager e operatori interessati a seguire seminari e convegni organizzati dai più importanti referenti del settore tra cui CONI, Università di Bologna, ASSOSPORT, ANIF-EUROWELLNESS e tanti altri; **più di 500 presenter** da tutto



il mondo hanno animato con il loro carisma e la loro energia i momenti dedicati all'allenamento dal vivo. Rimini tutta si è accesa e trasformata in un accogliente ritrovo per tutti coloro che amano la forma fisica e il benessere generale, con un programma di **oltre 100 eventi** notturni tra feste, aperitivi ed eventi in spiaggia e nei locali più trendy della riviera.

Il mercato del wellness - che solo in Italia coinvolge ogni anno 18 milioni di persone con un giro d'affari di 10 miliardi di euro - è stato rappresentato da **più di 400 aziende**, dal 2018 su 170mila metri quadrati, indoor e outdoor. I principali marchi del comparto fitness e wellness hanno portato in fiera le loro novità e i pezzi forti delle loro collezioni, aziende storiche e giovani hanno esposto macchinari all'avanguardia, proposto dimostrazioni *live*, invitato testimonial d'eccezione, lanciato corsi e circuiti innovativi, tenuto conferenze e lezioni, in un ciclo continuo di iniziative, dibattiti, proposte.

Un **mix di avvenimenti** che unisce tutte le anime del vivere bene e dello stare in forma, un'integrazione di cinque sezioni:

- **WPRO**, rivolta al settore b2b;
- **WFUN**, per il pubblico *active* che ogni anno partecipa con entusiasmo alla manifestazione;
- **FoodWell Expo**, dedicata

all'alimentazione sana per chi è in movimento;

- **RiminiSteel**, la parte più heavy di RIMINIWELLNESS che ospita sport da combattimento, arti marziali, body building e tutto ciò che riguarda la "cultura fisica";

- **Riabilitec**, la sezione in cui sono presentate tutte le innovazioni tecnologiche per la riabilitazione e la rieducazione motoria.

Se da un lato RIMINIWELLNESS, con tutta la contagiosa euforia che porta con sé, il volume assordante della musica che invade alcuni padiglioni assecondando la voglia di divertimento e movimento degli appassionati di tutte le età che hanno voglia di provare ogni tipo di lezione e di incontrare i trainer più amati, può creare una sorta di stordimento e spaesamento in chi

è lì in veste professionale o arriva per la prima volta, dall'altro lato dimostra sempre di essere una fiera unica nel suo genere, un po' pazza, sopra le righe, colorata e audace, dove è impossibile mancare. Impossibile non esserci, se si vuole rimanere aggiornati a 360 gradi sulle tematiche del benessere e del fitness, fiutare le tendenze, cogliere segnali emergenti che potrebbero diventare fenomeni internazionali, incontrare personaggi di spicco, mostrare agli altri il frutto del proprio lavoro e quanto di buono si è fatto durante l'anno.

**L'appuntamento per la prossima edizione è dal 30 maggio al 2 giugno 2019**

[www.riminiwellness.com](http://www.riminiwellness.com)

### Il video ufficiale della manifestazione



# LA VETRINA DELL'USATO

UNA SEZIONE DEDICATA AI MACCHINARI E A TUTTI I PRODOTTI PER IL FITNESS CHE POTETE TROVARE A PREZZI PROMOZIONALI

[WWW.FITNESSSTUDIO.IT](http://WWW.FITNESSSTUDIO.IT)



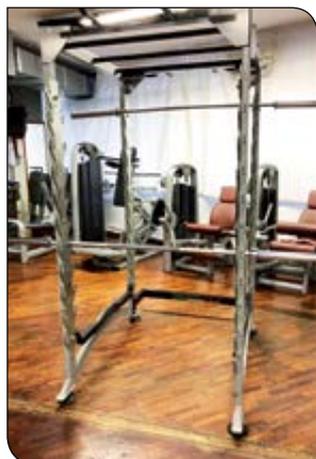
**VERTICAL TRACTION SELECTION**  
**EURO 1.700,00 + IVA**



**CHEST PRESS SELECTION**  
**EURO 1.700,00 + IVA**



**TOTAL ABDOMINAL SELECTION**  
**EURO 1.750,00 + IVA**



**GABBIA CROSSBOW LINE USATA**  
**EURO 1.000,00 + IVA**



**EG PRESS SELECTION**  
**EURO 2.500,00 + IVA**



**HACK SQUAT TECCA**  
**EURO 1.200,00 + IVA**



**RUN EXCITE 700 TV**  
**EURO 2.800,00 + IVA**



**RUN NOW 700**  
**EURO 3.500,00 + IVA**



**SINCR0 TECHNOGYM**  
**EURO 1.800,00 + IVA**



**NEW RECLINE**  
**EURO 1.800,00 + IVA**



**NEW BIKE**  
**EURO 1.800,00 + IVA**



**Per informazioni chiamate**  
Cell. 338.6525777  
Tel. 0434.857012  
Fax 0434.81061  
[www.fitnessstudio.it](http://www.fitnessstudio.it)  
e-mail: [info@fitnessstudio.it](mailto:info@fitnessstudio.it)

# **SPEED FIT**

**EURO 3.750,00 + IVA**

**NUOVO**





Attrezzature sportive usate  
**WWW.FITNESSSTUDIO.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](http://www.fitnessstudio.it)

e-mail: [info@fitnessstudio.it](mailto:info@fitnessstudio.it)



**CROSS TRAINER LIFE  
AUTO ALIMENTATO**

**EURO 1.000,00 + IVA**



**COMBINATA**

**EURO 700,00 + IVA**

**PULLEY**

**EURO 950,00 + IVA**



**LOW ROW CROSSBOW LINE**

**EURO 2.500,00 + IVA**

**NUOVO**



**KINESIS ONE**

**EURO 4.800,00 + IVA**



**TOP XT PRO**

**EURO 900,00 + IVA**



**BIKE FORMA**

**EURO 1.100,00 + IVA**



**BARRA TRICIPITI**

**EURO 35,00 + IVA**

**NUOVA**



**TRIANGOLO PULLEY**

**EURO 45,00 + IVA**

**NUOVO**



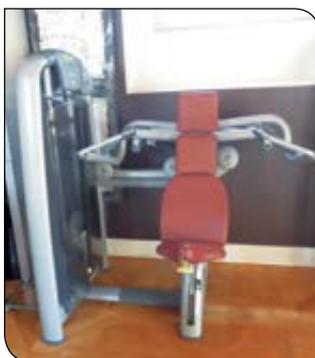
**UPPER BACK SELECTION**

**EURO 1.650,00 + IVA**



**SPINNER STAR TRAC**

**EURO 450,00 + IVA**



**SHOULDER SELECTION**

**EURO 1.700,00 + IVA**



**CASTELLO 4 STAZIONI**

**EURO 1.350,00 + IVA**

# NUOVA VITA PER LA TUA PALESTRA A COSTO ZERO!

TUTTA L'AUTOMAZIONE SILIGROUP  
SENZA INVESTIMENTI INIZIALI  
CON LE FORMULE DI NOLEGGIO  
E COMODATO D'USO GRATUITO  
INSTALLAZIONE COMPRESA



CONTROLLO  
ACCESSI E PARKING



SISTEMI  
DOCCIA



SISTEMI  
ASCIUGACAPELLI



SISTEMI  
ARMADI E ARREDO

L'AUTOMAZIONE SILIGROUP INOLTRE  
GARANTISCE IL **TAGLIO ALLA BOLLETTA  
ENERGETICA** DEL TUO CENTRO FINO AL



SCOPRI  
COME



RICHIEDI MAGGIORI INFORMAZIONI  
SU TUTTE LE FORMULE A COSTO ZERO

Tel. +39 081.5025345  
marketing@siligroup.it www.siligroup.it



**PagoDIL:**  
il miglior esercizio... per il  
tuo esercizio commerciale.



Scopri la **semplicità** e **l'innovazione** di **PagoDIL\*** che Ti permette, in modo rapido e sicuro, di concedere ai Tuoi clienti la dilazione di pagamento degli acquisti **senza costi e interessi**.

PagoDIL è accessibile 7 giorni su 7 tramite POS, Call Center o web e funziona con una carta bancomat o un assegno di conto corrente.



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni economiche e contrattuali fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili sul sito [www.cofidis-retail.it](http://www.cofidis-retail.it).

\* Il servizio PagoDIL consiste in una cessione di credito tra il Convenzionato (cedente) e Cofidis S.p.A. (concessionario), salvo approvazione del servizio PagoDIL da parte di Cofidis.

[www.cofidis-retail.it](http://www.cofidis-retail.it)