

LA PALESTRA

DAL 2005 LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DEL FITNESS



Crowdfunding
Tutti i segreti per accedere
a finanziamenti privati

ESPORT
I videogiocatori
una nuova
opportunità

Criptovalute
Portafoglio elettronico.
Pro e contro
dei soldi digitali

**fitness e
tecnologia**
uno sguardo al futuro

D-WALL

LO SPECCHIO DIGITALE DI TECNOBODY

- 3D CAMERA
- BASE SENSORIZZATA
- TECNOBODY KEY
- DIGITAL MIRROR

SPORT PERFORMANCE
E ALLENAMENTO FUNZIONALE

HEALTH FITNESS
E ALLENAMENTO POSTURALE

RIATLETIZZAZIONE

D-WALL è il laboratorio di analisi del movimento e di allenamento più smart, completo e compatto sul mercato.

Lo specchio digitale firmato TecnoBody ti permette di analizzare in tempo reale il gesto motorio del tuo atleta e la sua performance secondo precisi parametri su base scientifica.

Centinaia di esercizi specifici per:

- Postura
- Allenamento funzionale
- Equilibrio
- Agilità e reattività
- Forza

Contattaci per sapere di più sulla tua prossima palestra digitale!

www.tecnobody.com



**L' ECCELLENZA TECNOBODY
PER ATALANTA B.C.**



ATALANTA B.C. Spa
CAMPIONATO SERIE A 2019-2020





International Congress

EMS

TRAINING & BUSINESS

BOLOGNA

15-16

Febbraio 2020

**Tutto quello
che devi sapere
sull' EMS se sei già
un operatore o
se stai pensando di
entrare in questo
settore**



Luca Bargellini
CEO Interfit



Helge Gützlaff
Director International Business
Development miha bodytec



Dan Samek
CEO
EMS Business Academy



Prof. Wolfgang Kemmler
Research Director
Friedrich-Alexander-University



Jens Vatter
Head of Education
GluckerKolleg International



Marco Marra
GluckerKolleg Italia

INFO E PRENOTAZIONI
info@ems-training.it
www.ems-training.it

Più special guest...

EMS-TRAINING
A GLOBAL MOVEMENT!

mihabodytec
made in germany

CREA IL TUO SPAZIO MIHA BODYTEC

- nuovo mercato
- nuovi clienti
- crescita veloce
- ROI in 6 mesi

**100%
CONFORME!**

miha bodytec rispetta tutti
i requisiti della norma
DIN Standard 33961-5
per l'EMS training

www.miha-bodytec.com

OFFICIAL
DISTRIBUTOR

INTERFIT S.r.l.

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

Edita da: Api Editrici Srl
Sede legale: Via Michelangelo 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)

Sede operativa: Via Tortona 33
20144 Milano
info@lapalestra.it

Direttore editoriale:
Cesare Salgaro

Direttore Responsabile:
Mario Fontana

Per la vostra pubblicità:
Cell. 342.1168712
pubblicita@lapalestra.it

Hanno collaborato:
Carlo Alessandri, Federico Cociancich,
Av. Marvin Dertliu, Massimiliano Faina,
Glaucio Grassi, Stefania Iannone,
Serena Kumar, Luca Lorandi, Roberto Panizza,
Saverio Santinelli, Fabio Swich, Sara Viola.

Immagini: LA PALESTRA archivio,
Stock.adobe.com

Foto in copertina: Stock.adobe.com

Stampa: Alpha Print

Distribuzione: gratuita per aziende
e centri fitness

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

LA PALESTRA

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

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

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

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

*NOTA INFORMATIVA

SUGLI INTEGRATORI ALIMENTARI

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

MEDIA PARTNER

FITNESS
ITALIA

WWW.FITNESSITALIA.IT



10 Crowdfunding un'opportunità per finanziare nuovi progetti

14 È possibile accettare Criptovalute per gli abbonamenti?

18 Quando il fitness incontra la tecnologia



24 **ESPORT** e videogiochi in palestra questione di business e di... coraggio

28 Lamentele e problemi

30 Adempimenti no problem, ci pensa il software



34 Arite quella porta!

38 Il fai da te all'italiana

42 La difficoltà nel delegare i lavori



44 Recuperatori di calore per la ventilazione delle palestre

48 Migliorate la qualità di lavoro dei vostri istruttori con **Les Mills**

50 **Shapeness:** non più la solita "minestra!"

51 Entra nella squadra di **Innfit** ems e vivi la rivoluzione tecnologica del fitness

52 Il benessere viene col freddo



54 Quando il fitness è alla portata veramente di tutti

56 La vetrina delle occasioni

TRADER TECHNOGYM DI ATTREZZATURE SPORTIVE RIGENERATE

GARANTITE 12 MESI

LE NOSTRE OFFERTE DEL 2020

WELLNESS POINT

WWW.WELLNESSPOINT.IT

+39 0823 422787 - info@wellness-point.it

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



PALESTRA COMPLETA - TECHNOGYM ELEMENT
€ 30.000,00

ABDOMINAL CRUNCH - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00

ABDUCTOR / ADDUCTOR - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00 (PZ)

ARM CURL / ARM EXTENSION - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.300,00 (PZ)

DUAL ADJUSTABLE PULLEY - TECHNOGYM ELEMENT
€ 2.800,00

GLUTE / LAT MACHINE - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00 (PZ)

LEG CURL / LEG EXTENSION - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00 (PZ)

LEG PRESS - TECHNOGYM ELEMENT
€ 2.200,00

LOW ROW / PECTORAL - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00 (PZ)

SHOULDER PRESS - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00

VERTICAL TRACTION - TECHNOGYM ELEMENT
€ 1.350,00

L'esperienza e la professionalità acquisite e sviluppate nel corso degli anni, unite alla consulenza di personale tecnico specializzato, permettono alla Wellness Point di interpretare al meglio le esigenze di ogni cliente, garantendo allo stesso tempo, il rispetto dei regolamenti tecnici emanati dalle singole federazioni.

L'azienda offre garanzia sui prodotti rigenerati acquistati ed assistenza rapida, specializzata e professionale.

Scoprite di più, navigando il nostro sito **WWW.WELLNESSPOINT.IT**



**SCOPRI TUTTE
LE NOSTRE
OFFERTE!**



WELLNESS POINT

WELLNESSPOINT_CE

WELLNESS POINT SRL UNIPERSONALE

CROWDFUNDING

UN'OPPORTUNITÀ PER FINANZIARE NUOVI PROGETTI

LE PIATTAFORME DI



CROWDFUNDING
PERMETTONO,
IN CAMBIO
DI UNA
CONTROPARTITA,

DI RACCOGLIERE
FONDI TRAMITE IL
WEB CHE POSSONO
ESSERE UTILIZZATI PER
APRIRE NUOVI CENTRI,
SVILUPPARE NUOVI
SERVIZI O QUALUNQUE
ALTRO PROGETTO
ABBIATE IN MENTE



voi, recuperare fondi non è mai un'impresa facile. Le banche fanno fatica a prestare soldi, specialmente a chi non li ha: ecco allora che il crowdfunding può rivelarsi un'interessante alternativa.

Cos'è il Crowdfunding

Il termine inglese, deriva da *crowd*, "folla" e *funding* "finanziamento", in italiano potremmo quindi tradurlo con finanziamento collettivo. Tecnicamente è un processo collaborativo di un gruppo di persone che utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di altre persone, sulla base di un progetto. Di fatto permette di ottenere finanziamenti dagli utenti del Web in cambio di beni e servizi: se, ad esempio, devo ristrutturare

la palestra posso chiedere il finanziamento su una piattaforma di crowdfunding e restituire il prestito offrendo abbonamenti a prezzi fortemente scontati oppure una serie di servizi gratuiti (armadietti personali, ingresso familiari, etc). Esistono diversi modelli di crowdfunding, quelli principali che possono essere di nostro interesse sono:

Donation Crowdfunding

Non prevede alcuna ricompensa per il donatore che ha effettuato la donazione.

Reward Crowdfunding

Prevede una ricompensa, ma non monetaria, per il donatore che ha eseguito la donazione.

Avvviare, gestire e far crescere una palestra vuol dire spesso trasformarsi da professionisti in imprenditori, e uno degli elementi che caratterizza questa nuova attività è la ricerca di finanziamenti, che siano necessari per l'apertura di un nuovo centro, per la ristrutturazione di uno esistente, che servano per fornire nuovi servizi, creare community, realizzare una radio sul fitness o per realizzare innovativi macchinari, magari ideati da

LACERTOSUS[®]

TRAINING EQUIPMENT



ClubLine



Scopri tutte le nostre offerte online!

WWW.LACERTOSUS.COM

VIA B. FRANKLIN 31 - PARMA (PR) 43122 - INFO@LACERTOSUS.COM - TEL. +39 0521607870



Equity Crowdfunding

Permette al donatore di diventare, di fatto, azionista del progetto finanziato e poi realizzato.

Finanziamento per prestito

Permette a persone fisiche e giuridiche di prestarsi fondi reciprocamente, a un tasso di interesse più o meno alto, sempre al fine di realizzare un progetto.

Quando si avvia una campagna di crowdfunding c'è un tempo limite entro il quale raccogliere i fondi e le piattaforme che permettono questo tipo di finanziamento trattengono sempre per sé una percentuale di quanto raccolto, e, oltre alla semplice donazione senza vincoli, offrono sostanzialmente due formule:

Raccogli tutto (keep-it-all)

Il destinatario della donazione riceve i fondi raccolti, anche se non raggiunge il budget predefinito.

Tutto o niente (all-or-nothing)

Il destinatario della donazione raccoglie i fondi solo al raggiungimento del budget predefinito.

Ovviamente la prima soluzione è preferibile, ma comporta una maggiore percentuale di trattenute da parte della piattaforma. Diciamo che la seconda soluzione si può considerare una scommessa su quanto crediamo nel nostro progetto. Di solito è possibile specificare un minimo di fondi necessari e un massimo di donazioni (è bene farlo specialmente se la ricompensa è particolarmente vantaggiosa per chi investe).

Come funziona una richiesta di finanziamento

Ci si affida a una piattaforma online, si presenta un progetto, si fissano gli obiettivi e si parte con la raccolta fondi. In Italia le piattaforme di crowdfunding operative sono oltre 60, tra le quali non sempre è facile districarsi. Arrivare, poi, all'obiettivo economico della campagna non è semplice. Sul successo o sull'insuccesso di un progetto incidono, oltre ovviamente all'attrattiva del possibile ritorno di chi investe, la presentazione del progetto stesso, il modello e le regole scelte per la raccolta e l'accredito delle donazioni, così come la piattaforma scelta. Il successo di una campagna di crowdfunding implica convincere l'investitore a credere che vale la pena investire in voi e nella vostra idea di progetto.

Avere successo con un progetto

Su Internet si trovano diversi consigli su come muoversi, ma uno degli elementi fondamentali è far sentire il potenziale investitore parte integrante del vostro progetto. La presentazione gioca un ruolo fondamentale per convincere gli utenti a investire nel vostro progetto. Conviene investire tempo, ed eventualmente qualche risorsa economica, nella realizzazione di una presentazione in grado di invogliare gli utenti a investire. Altri consigli importanti, oltre ovviamente a quello di definire correttamente l'obiettivo economico da raggiungere, sono l'utilizzo dei propri canali social per far conoscere il progetto; studiare le caratteristiche e gli strumenti della piattaforma scelta, cercare di individuare il profilo dei propri investitori e prevedere ricompense

che possano interessare il maggior numero di investitori possibili. L'unico consiglio che personalmente ci permettiamo di dare è quello di non tralasciare di comunicare i progressi, ed eventualmente ringraziare per la riuscita, a chi li ha resi possibili. ■

Federico Cociancich

Giornalista da oltre 20 anni, è un curioso a 360° e negli anni si è occupato di tecnologia, sport, ristorazione, automobilismo, motociclismo, outdoor, e molto altro ancora.
ilcoccia@lapalestra.it

ESEMPI DI CROWDFUNDING LEGATI AL MONDO DEL FITNESS

Sportclubby (Mamacrowd)

Si propone come piattaforma di riferimento per lo sport, raggruppa centri sportivi, palestre, trainer e federazioni sportive in un'unica community.
 Richiesti € 650.000 – € 1.200.000 euro (ottenuti € 720.000)

Fit4Meet (Eppela)

Voleva essere la prima community in Italia totalmente dedicata alla ricerca delle strutture, eventi, lezioni e promozioni nel mondo fitness e wellness.
 Richiesti € 5.000 (obiettivo non raggiunto)

Natked (Mamacrowd)

Il metodo rigenerativo che comprende allenamento, alimentazione, trattamenti e terapie su misura.
 Richiesti € 150.000 (ottenuti € 428.000)

Piscina accessibile (Eppela)

Una raccolta fondi per aiutare la Piscina Comunale di Pontassieve ad accogliere persone con disabilità grave e gravissima.
 Richiesti: € 10.000 – € 15.000 (ottenuti € 18.590 di cui il 50% dalla Fondazione Il Cuore si Scioglie)

Skill Board - Master Your Balance (Kickstarter)

Richiesta fondi internazionale per lo sviluppo della "la tavola per l'equilibrio più stimolante, divertente e di abilità mai lanciata sul mercato".
 Richiesti € 4.485 (ottenuti più di € 165.000)



L'OFFERTA DEI CORSI DI GRUPPO È IL TERZO ASPETTO PIÙ IMPORTANTE

(dopo location geografica e prezzo)
per un potenziale cliente nella scelta
della palestra nella quale iscriversi

LO SAPEVATE?

46%

dei partecipanti ai corsi collettivi è pronto a disdire l'abbonamento o smettere di frequentare la palestra se il proprio corso preferito venisse tolto dal planning*

93%

dei partecipanti ai corsi Les Mills consiglia tali programmi ai loro amici e conoscenti*

3X

le persone che frequentano i corsi Les Mills rimangono abbonate alla propria palestra in media 3 volte di più rispetto agli altri iscritti*

*Nielsen 2017

Contattateci per discutere delle opportunità di business
che i corsi collettivi offrono al vostro centro fitness:

business@lesmills.it ————— 02-4987881

LES MILLS

P
PLANET
FITNESS
GROUP

È POSSIBILE ACCETTARE CRIPTOVALUTE PER GLI ABBONAMENTI?



*CHE OBBLIGHI HA
E CHE COSA DEVE FARE
IL TITOLARE DI UN CENTRO
FITNESS CON QUESTO
TIPO DI PAGAMENTO? IN
PARTICOLARE SUL PIANO
DEGLI OBBLIGHI FISCALI.
CE LO SPIEGA L'AVVOCATO
MARTIN DERTLIU*

Con il termine criptovaluta o valuta virtuale si suole indicare degli strumenti di pagamento digitali che vengono usati, all'interno di una community, come moneta di scambio per la fornitura di beni e servizi. Nel nostro ordinamento, l'unica norma che fa riferimento alle criptovalute è l'art. 1 comma 2 lettera qq) della legge anticiclaggio che definisce, valuta virtuale: "la rappresentazione digitale di valore, non emessa da una banca centrale o da un'autorità pubblica, non necessariamente collegata a una valuta avente corso legale, utilizzata come mezzo di scambio per l'acquisto di beni e servizi e trasferita, archiviata e

negoziata elettronicamente." Criptovaluta tuttavia non è sinonimo di riciclaggio, ed il suo utilizzo, di per sé, non è né illecito, né sospetto.

Come funzionano le criptovalute e soprattutto, è vantaggioso utilizzarle?

In assenza di misurazioni ufficiali si calcola che il volume di transazioni in moneta virtuale si aggiri intorno ai 16 miliardi di dollari al giorno in tutto il mondo, con trend in crescita, anche nel nostro paese. Le criptovalute sono monete accettate nella comunità... che dichiara di volerle accettare e pertanto il loro potere d'acquisto segue andamenti che dipendono quasi integralmente dalla fiducia

della comunità sulla loro affidabilità come riserva di valore. Usarle ed accettarle in pagamento equivale ad un atto di fede. Quanto al valore di cambio, le criptovalute non hanno un controvalore prestabilito, e il cambio è soggetto ad oscillazioni, anche molto forti. **Il Bitcoin, la più conosciuta fra le criptovalute**, quando fu creato nel 2009 non valeva nulla. Oggi il tasso di cambio di 1 Bitcoin si attesta sui seimila euro. Nel 2017 aveva raggiunto il picco storico di ventimila. I sistemi di creazione della moneta, adesione al circuito, circolazione e stoccaggio, seguono regole e principi di tipo privatistico, senza nessun controllo da parte delle autorità monetarie.

LES MILLS

LA PARTNERSHIP CON LES MILLS VI DÀ ACCESSO AD UN ACCOMPAGNAMENTO BUSINESS COMPLETO

(Management, Marketing, Training)

volto ad incrementare la vendita di abbonamenti, la fidelizzazione dei vostri clienti e la motivazione del vostro team.

Piano di **sviluppo strategico**

Strumenti di **gestione** dei corsi collettivi

Processo di **integrazione** dei nuovi clienti

Formazione iniziale degli istruttori e
aggiornamento trimestrale

Strutturazione del **processo di vendita**
nel club

Risorse di **marketing** professionali

Supporto alla **comunicazione** nel club e sui
social media

Seminari manageriali

Siamo a vostra disposizione per discutere con voi sulle
attività di gruppo del vostro centro fitness:

business@lesmills.it ————— 02-4987881

LES MILLS



PLANET
FITNESS
GROUP



Come venire in possesso

Per acquisire criptovaluta gli utenti possono comprarla in cambio di moneta legale, oppure accettarla in pagamento dei beni e servizi che offrono nella community. In entrambi casi **bisognerà preliminarmente aderire ad una piattaforma di scambio** (in gergo exchange). Il primo passo sarà dunque scegliere la piattaforma su cui si desidera operare. Le quattro più famose: Coinbase, Kraken, Binance e Bitpanda, prevedono un processo di identificazione e registrazione, anche piuttosto elaborato, con specifici protocolli di sicurezza per l'accesso, stoccaggio della moneta e la conservazione dei dati, nel rispetto della normativa antiriciclaggio. Una volta creato il profilo utente, **sarà possibile aprire un portafoglio (wallet)** nel quale conferire le criptovalute in proprio possesso. Una volta depositata nel proprio wallet, la criptovaluta può essere trasferita in pagamento da un wallet ad un altro attraverso forme di accredito simili al bonifico online. Le versioni app permettono di operare anche attraverso i comuni smartphone, con tempi di realizzo comparabili a quelli del circuito bancario. Le operazioni di norma possono transitare solo attraverso un unico canale di trading. Cliente e fornitore dunque dovranno risultare

iscritti alla medesima piattaforma di exchange.

Senza regole

Le criptovalute restano prive di una apposita disciplina normativa. Anche per questo, soprattutto in passato, sono state usate come strumento per realizzare speculazioni finanziarie, finite spesso in bolla, oppure per aggirare la normativa tributaria, in tema di IVA e reddito d'impresa. Sebbene il rischio di bolle resti presente, per quanto riguarda l'aspetto tributario, le cose stanno prendendo una piega diversa. La Corte di Giustizia dell'Unione Europea, con una recente sentenza (caso C-264/14, Hedqvist) ha stabilito, infatti, che **le operazioni di cambio in Bitcoin** (ma stesso discorso vale per le altre criptovalute) **costituiscono operazioni soggette ancorché esenti dall'applicazione dell'Imposta sul Valore Aggiunto**. La sentenza afferma dunque la natura intrinsecamente "valutaria" delle monete virtuali. Dal canto suo, l'Agenzia delle Entrate, con la Risoluzione 72/E del 02 settembre 2016, ha colto la palla al balzo per affermare il pieno assoggettamento alle imposte IVA e sui redditi, degli acquisti realizzati per mezzo di criptovalute: le imprese sono pertanto onerate di calcolare il controvalore in euro delle operazioni realizzate in moneta digitale ai fini del versamento IVA e di far valutare il proprio

portafoglio criptovalutario a fine anno per il calcolo delle imposte IRAP e IRES sui rendimenti da attività finanziarie, se riscontrati. Per i clienti persone fisiche invece, si ritiene che l'operazione di acquisto di beni e servizi tramite criptovaluta, non costituisca attività suscettibile di produzione di reddito e se ne esclude l'assoggettamento all'imposta IRPEF. **Di qui l'interesse dell'utenza a farne sempre più ampio uso.**

Conclusione

Le potenzialità delle criptovalute sono uno dei temi più controversi dell'economia digitale. Da un lato, il diffondersi della tecnologia smartphone, smartwatch e carte di pagamento, rende gli acquisti in criptovaluta molto più facili che in passato. Dall'altro, le criptovalute presentano indubbiamente dei rischi di esercizio in ragione delle fluttuazioni che, anche in ragione del trattamento tributario, debbono essere attentamente ponderati. Per i privati invece l'uso della criptovaluta, e prima di tutto il suo approvvigionamento, presenta il vantaggio di offrire un attivo di scambio non soggetto a tassazione che, in caso di apprezzamento del tasso di cambio o del potere di acquisto, permette di ottenere risparmi (o plusvalenze) anche cospicui.

In entrambi i casi il rischio economico è dietro l'angolo.

Non essendoci alle spalle delle criptovalute altra forza che quella del circuito economico che le accetta in pagamento, il valore di scambio (e di cambio) è soggetto a tracollo appena si manifesti un cenno di sfiducia negli operatori economici che le usano. Si consiglia pertanto di valutare con molta attenzione le strategie aziendali relative allo sviluppo dei nuovi canali di pagamento e, anche in ciò raccogliendo l'invito alla prudenza di Bankitalia e CONSOB, non assumere mai rischi finanziari maggiori di quanto non si sia disposti a perdere. ■

Av. Marvin Dertliu
Muratori and Partners – Studio Legale
Tel. 0651605708

ts TeamSystem®

Le nostre **Soluzioni** per far **correre** **più veloce** il tuo **centro sportivo**



Siamo presenti al:

gallery
FORUMPISCINE
19-20-21 febbraio 2020, Fiera di Bologna
www.forumpiscine.it

FORUMCLUB
6-7 marzo 2020, Palazzo del Ghiaccio, Milano
www.forumclub.it

Scopri subito la soluzione
Wellness in Cloud
già pronta per lo
scontrino elettronico!

Contattaci su:

✉ wellness@teamsystem.com

🌐 wellness.teamsystem.com

📘 @teamsystem.wellness

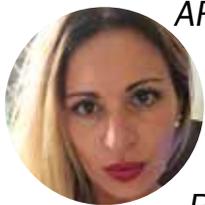
☎ +39 0423760608

-
- Gestione economica
 - Archivio digitale
 - Fidelizzazione e Comunicazione
 - APP e Mobile
 - Controllo accessi
 - Statistiche
 - Self Service
 - Multiazienda
 - Software e APP per l'allenamento

QUANDO IL FITNESS INCONTRA LA TECNOLOGIA



COME L'INTELLIGENZA
ARTIFICIALE
E LA REALTÀ
VIRTUALE
POSSONO
RENDERE



IL VOSTRO CENTRO
SEMPRE PIÙ TECNOLOGICO
E INNOVATIVO

Per un club è fondamentale saper rispondere alle esigenze dei clienti: la vita diventa sempre più frenetica e, spesso, si ha meno tempo rispetto a quanto non si vorrebbe per allenarsi. Una palestra può venire incontro a problemi come questo estendendo e variando gli orari dei corsi, oppure proponendone di virtuali, e personali, così da garantire un'offerta completa e differenziata,

in grado di garantire una rotazione più ampia del club dall'orario di apertura a quello di chiusura. **L'errore da non fare è vedere** queste nuove soluzioni, estendibili anche in ambito domestico, come **“il nemico che porta i clienti lontano dalla palestra”**. Si tratta, al contrario, di strumenti innovativi in grado di coinvolgere i clienti sia singolarmente, sia in gruppo e di renderli partecipi alla vita della palestra, anche quando non riescono a essere presenti fisicamente.

Allenarsi giocando

La vostra sala corsi può trasformarsi in un videogioco per facilitare e incoraggiare l'attività fisica rendendola più divertente e motivante. I vostri clienti possono allenarsi in palestra e ritrovarsi contemporaneamente immersi virtualmente nella natura, correre tra le strade della loro metropoli preferita oppure con i trainer più in voga, il tutto all'interno di ambientazioni in 3D, circondati da luci e musica studiata per rendere l'allenamento più coinvolgente ed emozionante.

Presente in un numero sempre maggiore di fitness club la realtà virtuale permette di spaziare tra molteplici discipline, aerobica, tonificazione, yoga, cycling, kombat, walking... oppure, tramite visori, eseguire allenamenti funzionali, praticare boxe e persino volare tra le montagne del Grand Canyon.

Un'esperienza immersiva

Una rivoluzione dell'allenamento, che fonde il mondo reale e quello virtuale in un'esperienza fortemente coinvolgente, unica per voi e i vostri clienti. Non si tratta semplicemente di far scorrere video su grandi schermi, ma di sfruttare tecnologie avanzate come i **Big Data** (raccolta di dati e analisi di ogni singolo utente per personalizzare la loro esperienza), l'**Intelligenza Artificiale** (per ottimizzare il lavoro umano tramite chat, App, dispositivi indossabili, etc) e la **realtà virtuale** (ad esempio, con un coach virtuale che riesce a fornire allenamenti su misura e personalizzati).

Massima elasticità

Le video-lezioni gettonatissime negli Anni Ottanta e Novanta ritornano con una nuova veste, ora è possibile allenarsi dove, come e quando si vuole: sia a casa con corsi in streaming/live dalla palestra e on demand, sia soprattutto in palestra, davanti a un monitor o videoproiettore, con il proprio virtual trainer in ambientazioni meravigliose, affascinanti e stimolanti.

REALVT: LA RIVOLUZIONE DEL FITNESS È ENTRATA NELLE ABITUDINI DEGLI ITALIANI

Realvt, il sistema per i corsi fitness in videoproiezione più diffuso in Italia, è ormai entrato nelle abitudini degli italiani: «Comincio a sentire di soci che preferiscono la comodità di allenarsi quando vogliono e senza troppi vincoli... rispetto alle solite lezioni...», queste le parole dell'amministratore di una nota catena fitness del Nord Italia, e queste sono le conferme che il videocorso è il futuro del fitness anche in palestra: l'innovazione non è più alle porte, è già realtà.

Restare ancorati alle vecchie abitudini non vi farà preferire. Scoprite come alternare le attività "live" con Realvt nella vostra sala corsi o create una sala dedicata, l'esperienza della libertà è qualcosa che va oltre le abitudini e le persone la percepiscono sempre come un grande miglioramento nella propria vita. Ottimizzare i palinsesti corsi, offrire di più e spendere di meno con la



soddisfazione di tutti i soci che non riuscivano a frequentare le attività, questo è il successo delle palestre che sanno seguire i cambiamenti e integrare tradizione e innovazione, grazie anche ai trainer italiani e ai metodi di allenamento che contraddistinguono il modo di vivere dei corsi fitness Realvt, tutto "Made in Italy".
www.realvt.it

KEIRON: L'ALLENAMENTO ON DEMAND

Keiron è il primo sistema di allenamento sempre a disposizione dei clienti delle palestre. Tramite un comodo visore per la realtà virtuale, l'atleta viene trasportato in un mondo virtuale in cui, grazie a interattività e gamification, potrà eseguire i movimenti di fitness corretti. L'allenamento è di tipologia HIIT (*high Intensity Interval Training*). Un allenamento funzionale, che alterna dinamismo a isometrie. L'allenamento completo ha una durata di 15 minuti, durante i quali la frequenza cardiaca aumenta raggiungendo i 150 bpm di media. È particolarmente efficace per attivare il metabolismo e bruciare tra le 150 e le 200 Kcal, ottimo per migliorare le capacità aerobiche e neuronali dell'atleta. Keiron è un prodotto facilmente installabile che non apporta modifiche architettoniche. Basta pochissimo spazio, si può scegliere tra la versione da 3 x 3 metri o quella da 2 x 2 metri, in base alle necessità della palestra. L'allenamento in realtà virtuale viene supportato da un applicativo esterno



utile al trainer per strutturare il workout, scegliendo tra diversi esercizi messi a disposizione, tempo e difficoltà, rendendolo il più idoneo possibile per l'atleta. Tramite l'applicativo si potranno creare vere e proprie classifiche, aumentando così la competitività nell'utente, non solo con se stesso, ma anche con i propri amici, creando veri e propri tornei all'interno della palestra, portando così l'esperienza al di fuori del mondo virtuale.

<https://keiron.fit/>

Nel primo caso viene data la possibilità all'utente di seguire a casa la lezione in diretta oppure nell'orario preferito, rispondendo così in parte al problema delle persone che non si iscrivono in palestra per mancanza di tempo, ma restando comunque in contatto con il club e i suoi istruttori, con la sensazione quindi di farlo insieme ad altre persone come se ci si trovasse realmente in palestra. In palestra il software di allenamento si può integrare con diverse tipologie di macchinari (bike, rowing, ellittiche, etc.) in maniera relativamente semplice, tramite la tecnologia Bluetooth e l'utilizzo di visori. In alternativa è possibile allestire una sala attrezzata, magari già utilizzata per corsi live, con un sistema audio/video dedicato e una parete che ospiterà la lezione, singola o di gruppo, sempre sotto la guida di trainer motivanti.

Parola d'ordine: multicanalità

Il segreto affinché l'utilizzo di questi innovativi strumenti si riveli vincente è **mixare le nuove tecnologie** con la presenza e il coaching in prima persona. I nuovi sistemi saranno, quindi, visti come strumenti all'avanguardia e non come sistemi di "parcheggio" dei clienti per istruttori svogliati o con poco tempo da dedicare loro. La lezione virtuale deve essere, infatti, un complemento della lezione dal vivo. Solo così un corso virtual può influenzare la propria decisione a iscriversi in palestra. Per il gestore è una straordinaria opportunità economica e di marketing per avere una migliore rotazione della sala corsi, oltre a uno strumento di acquisizione e di fidelizzazione del cliente. In questo modo sarà possibile offrire un planning più completo e con più opzioni per i clienti, eventualmente anche con lezioni h24. Infine **il servizio "virtual" può elevare la qualità del centro** con una maggiore offerta di servizi e una libertà di frequenza più ampia.

FLITFIT LA PRIMA PROPOSTA PER IL FITNESS IN MULTICANALITÀ

Si stanno iniziando a fronteggiare due tipi di fitness, quello nelle palestre, e quello su Internet che si propone di sostituire la frequentazione dei club con nuove soluzioni in streaming, cercando di replicare l'effetto che hanno avuto la PlayStation e la Xbox sulle sale giochi. La missione di FlitFit è, invece, di dare un nuovo strumento digitale alle palestre per risolvere l'antagonismo tra fitness on line e quello reale, arrivando finalmente al nuovo fitness in multicanalità MCF.

FlitFit è una piattaforma Hardware/Software in Cloud che permette ai club di trasmettere in streaming LIVE, in time shifting (si può tornare indietro durante la diretta) e on demand, tutto ciò che avviene al loro interno, dando finalmente ai clienti - anche se non possono andare in palestra - la possibilità di rimanere in contatto con i propri corsi e istruttori. Si crea così un vero valore dell'abbonamento anche quando il cliente non è nel club, e si



mantiene con lui una relazione, anche se si vuole allenare on line. L'offerta di FlitFit prevede una versione Light, che permette di trasmettere contenuti on demand, e una Platinum per il live e il time shifting, che comprende anche l'installazione di una linea dati dedicata, una rete Wi-Fi e un computer potenziato da un software proprietario. Gli utenti potranno finalmente seguire le loro lezioni preferite su computer, smart TV, tablet o cellulare, scaricando gratuitamente le App dedicate. .

www.flitfit.com

ALLENARSI CON LA REALTÀ VIRTUALE È ORA POSSIBILE CON HITMOTION: RELOADED

Il mondo del fitness si evolve sempre seguendo i nuovi trend tecnologici, e una delle ultime mode che sta prendendo piede è quella di allenarsi mediante l'utilizzo della realtà virtuale (VR), una tecnologia che permette ai giocatori di sentirsi teletrasportati all'interno di un gioco e di poterci interagire in modo naturale mediante il proprio corpo.

Una startup tutta italiana, New Technology Walkers, ha appena rilasciato HitMotion: Reloaded, un gioco che usa proprio la VR per far allenare le persone in modo divertente e innovativo. In questo gioco, l'utente vede intorno a sé dei bersagli che devono essere colpiti con dei pugni che devono essere dati utilizzando la giusta forza e la giusta tecnica (ganci, montanti e diretti, a seconda del tipo di nemico). Oltre a questo, il giocatore dovrà anche muoversi per la stanza e schivare gli attacchi che avverranno contro di lui: in questo modo, HitMotion offre un



allenamento di tipo pugilistico completo. Il gioco si distingue dalla concorrenza perché permette di giocare in tutta sicurezza vedendo il mondo intorno a sé, senza rischiare di prendere a pugni i muri che si hanno intorno.

HitMotion: Reloaded è disponibile in tutto il mondo sullo store Viveport M, e grazie al supporto di HTC, che è partner del progetto, è anche disponibile in Cina. New Technology Walkers sta anche valutando collaborazioni per introdurre HitMotion nelle palestre, per portare l'innovazione della VR anche nei centri fitness più tradizionali.

<https://hitmotion.games>

REALVT

VERY TRAINED PEOPLE

IL FITNESS ON DEMAND.



**ENTRA
NEL FUTURO
CON REALVT!**

✓ Mai più sale vuote

✓ Corsi a tutte le ore

✓ Senza numero
minimo di partecipanti

✓ Anche on demand

**Chiama subito lo 051 50 65 983 o scrivi a
commerciale@realvt.it
per parlare con un nostro consulente.**

LES MILLS: SVILUPPATE IL BUSINESS DEL VOSTRO CLUB CON LES MILLS VIRTUAL

Andare incontro alle esigenze dei clienti deve essere un obiettivo cruciale nella vita di un club: oggi le persone hanno sempre meno tempo per allenarsi e, spesso, non possono essere presenti alle loro lezioni preferite perché hanno altri impegni. Per ovviare a questa problematica e proporre un'offerta di corsi completa e differenziata, dall'apertura alla chiusura della palestra, i corsi virtuali rappresentano la migliore soluzione. Con l'incremento della concorrenza, se si vuole offrire ai propri clienti un reale valore aggiunto, è necessario puntare su un prodotto che sia di qualità e che risponda al meglio alle aspettative dei clienti.

Les Mills Virtual è composto da 12 programmi virtuali rinnovati ogni



trimestre, filmati in live con i migliori presenter Les Mills e proposti in versione originale o doppiati in italiano. Ogni corso è disponibile in diversi formati, secondo la durata del corso e della parte del corpo che si desidera far lavorare e, aspetto molto importante, è stato di recente introdotto un

corso per chi è meno esperto con il corso selezionato, al fine di insegnargli la tecnica e i principali movimenti.

Questo è utile soprattutto ai nuovi iscritti o a chi si avvicina ai corsi collettivi: essi, infatti, nella maggior parte dei casi sono preoccupati all'idea di partecipare a un corso con tante persone più esperte e temono di fare brutta figura.

Imparando le mosse di base durante un corso virtuale, invece, si elimina questo problema e si consente a tutti di apprezzare i corsi: la diretta conseguenza positiva è che anche i corsi con l'istruttore vedranno la propria frequenza incrementare perché quelli virtuali, per molti, sono la porta d'accesso per i corsi "live".

www.lesmills.it/manager/les-mills-virtual.php

Investire nel futuro

Oggi l'offerta sul mercato – già ampia – è in rapida evoluzione e continua a crescere: sono molte, infatti, le Start-Up che hanno lanciato metodi di allenamento alternativi e diverse le aziende già affermate nel settore che

guardano al futuro con prodotti innovativi. Fortunatamente gli investimenti economici non sono particolarmente ingenti e soprattutto possono essere affrontati gradualmente, così da permettere di testare la risposta dei clienti. A voi, quindi, la scelta

se entrare a far parte di questo innovativo mondo. ■

Stefania Iannone

11 anni di esperienza nel settore del Wellness & Fitness come responsabile commerciale e pubbliche relazioni per la rivista LA PALESTRA; appassionata di yoga, Fitness e Sport all'aria aperta.

ALLENAMENTI CON IL VISORE E VIRTUAL COACH

Sono le nuove frontiere
delle palestre.

Ecco dove ci porterà
la tecnologia applicata
al fitness

EVERYBODY
— EB —



SCOPRI

innfit

EMS

22 e 23 Febbraio 2020

Academy

FRANCESCO MUNNA

Academy Trainer

Francesco Munna è stato il primo trainer a portare in Italia, nel 2014, il metodo di allenamento tramite elettrostimolazione. Laureato in Scienze Motorie nel 1991, ex docente presso la Facoltà di Scienze Motorie di Pavia, è iscritto all'Albo dei Giornalisti della Lombardia dal 1999 e ha collaborato come consulente tecnico per la rivista Men's Health e altre riviste del settore fitness.

- Sotto la sua guida acquisirai cenni di storia e sviluppo del metodo di allenamento EMS
- Acquisirai e padroneggerai le funzionalità del sistema di allenamento
- Imparerai a livello tecnico in che cosa consiste l'elettrostimolazione
- Imparerai a condurre un allenamento con il pannello di controllo EMS
- Imparerai tecniche di marketing e acquisizione clienti per la tua attività/struttura

Dopo il passaggio dell'esame riceverai il Certificato da TRAINER EMS DI 1 LIVELLO.

Tutti i corsi che sosterrai con INNIFIT EMS ACADEMY sono certificati ASI (Associazione Sportive Sociali Italiane), Ente riconosciuto dal CONI e dal Ministero del Lavoro.



UNISCITI ALLA ACADEMY

iscriviti entro il 10 Febbraio
e pagherai

~~€ 350!~~

€ 290!

Per info e prenotazioni

+39 347 222 9081
+39 02 3679 7207



www.everybodysrl.it

ESPORT E VIDEOGIOCHI IN PALESTRA

QUESTIONE DI BUSINESS E DI... CORAGGIO



*CHI L'HA DETTO CHE FITNESS E
VIDEOGAME NON VANNO D'ACCORDO?
ECCO PERCHÉ I PROPRIETARI
DI CENTRI FITNESS DOVREBBERO
SPERIMENTARE E INVESTIRE
NEGLI ATLETI DEGLI ESPORT*

È ampiamente riconosciuto in “letteratura” come l’attività fisica rappresenti uno degli strumenti più importanti per la prevenzione delle malattie croniche non trasmissibili e sia in grado di sostenere e rafforzare il benessere psico-fisico migliorando

Nuovi atleti

la qualità della vita, in entrambi i sessi e a tutte le età. Nonostante ciò, un recente rapporto ISTISAN 18/9 pubblicato nel 2018, attesta che l'80% degli adolescenti non raggiunge i livelli raccomandati di attività fisica. Di contro, dallo studio HBSC *Health Behaviour in School-aged Children*, tra gli adolescenti è in diminuzione il numero di ragazzi che trascorrono tre ore o più al giorno davanti alla TV, benché sia in aumento la percentuale di quelli che passano tre ore o più al giorno a giocare con il PC, lo smartphone o il tablet, in particolare tra i quindicenni. Questo aspetto in molti casi sfocia in una vera e propria dipendenza, o quanto meno in abuso di utilizzo, e lo attesta il recente riconoscimento (maggio 2019 con effettiva validità dal 1 gennaio 2022 ndr) del cosiddetto *Gaming disorder* tra le malattie iscritte nell'*International Statistical Classification of Diseases and Related Health Problems*.

Fatta questa premessa, ciò che a noi interessa è la dimensione di complementarità che si può instaurare tra due mondi destinati a comprendersi l'un l'altro, ai quali vorrei riconoscessimo per convenzione il ruolo di protagonisti di questo articolo: quello dello sport e del suo cugino di secondo grado: lo sport virtuale e tutta la famiglia allargata e derivata del videogaming competitivo e degli *Esports*. Che siano "destinati" è affermazione del tutto personale, ma se ci pensiamo bene, potremmo evidenziare più di qualche punto in comune, alcuni dei quali facilmente intuibili appartenenti soprattutto alla sfera delle relazioni sociali, della componente agonistica per la quale è necessaria preparazione (psico-fisica) e competizione (dal vivo o "da remoto").

A più riprese, gli organismi internazionali - e a cascata i loro rispettivi partner o facilitatori

territoriali - cercano di orientare la necessità di politiche nazionali d'intervento per la promozione dell'attività fisica secondo gli obiettivi prioritari della riduzione della sedentarietà in tutte le fasi della vita. Questo stimolando e inducendo le istituzioni e gli "imprenditori dello sport" a investire nella creazione di spazi e infrastrutture adeguati che possano favorire la partecipazione dei cittadini e della comunità attraverso la realizzazione di ambienti più salutarie e, cito dalla relazione della 65ma riunione del *WHO Regional Committee for Europe* - "Physical Activity Strategy for the WHO European Region 2016-2025" - promuovendo approcci integrati, multisettoriali e orientati alla partnership che coinvolgano le reti sociali adottando strategie che prevedano il monitoraggio e la valutazione delle iniziative di promozione dell'attività fisica. Viene da domandarsi se non valga

UPTIVO

MATTER OF INTENSITY

a partire da
91,30 €
 al mese
 con Noleggio Operativo*

- MONITORAGGIO CARDIO IN TEMPO REALE
- SFIDE DI GRUPPO E CLASSIFICHE
- OTTIMIZZAZIONE PERFORMANCE E RISULTATI
- COMPATIBILITÀ FASCE CARDIO PIÙ DIFFUSE

FIBO GLOBAL FITNESS
 Padiglione 9, Stand A02

Ti aspettiamo a:

 IHRSA
 MARCH 18-21
 SAN DIEGO, CA 2020

IL CUORE. LA FORZA DEL TUO BUSINESS.

*info su uptivo.fit

Stand 2522



davvero la pena abbandonare vecchie abitudini alzandosi in punta di piedi e provando a guardare un po' più in là rispetto alle tradizionali e un po' ossidate strategie di engagement di nuove utenze e differenti target.

In riferimento a ciò, è comunemente noto che *Console* e *Pc* sono spesso (banalmente e comunemente) associati a dipendenze patologiche e isolamento. La situazione non cambia se al posto di stare nella loro cameretta, i ragazzi escono di casa per sedersi in una sala Lan. **Ma nel mondo virtuale dei videogiochi si sviluppano anche relazioni sociali.**

È sul solco di quest'opportunità che si inseriscono alcuni pareri di "esperti" nel campo della terapia occupazionale, con una larga e crescente schiera di psicologi vedono in modo negativo la frequentazione di questi spazi, che «Potenzialmente possono diventare nuovi centri di aggregazione», come sostiene Matteo Lancini, psicologo e psicoterapeuta, presidente della fondazione Minotauro di Milano.

Il videogame nuovo sport

Ci risulta un po' sbrigativa e agè, dunque l'associazione mistificatoria Videogiochi-sedentarietà. Uno studio recente tenuto al Pennington Biomedical Research Center della Louisiana State University, ha affermato che **alcuni ragazzi in sovrappeso sono riusciti a dimagrire e a migliorare la propria salute proprio grazie ai videogame** (alla ricerca è stato dato il nome di *GameSquad*) alimentando l'idea che alcuni videogiochi possono essere utilizzati per convincere i figli a fare attività fisica.

Discorso "leggermente" differente se dal semplice tema riguardante la mutuabilità dei videogiochi innalzati a strumenti per invogliare all'esercizio fisico (e relativi risultati e impatti sul benessere fisico e mentale) si passa a quello riguardante gli *Esports*. **Nel videogaming competitivo ci si deve confrontare con un ritmo velocissimo delle partite** e con una elevata reattività, che diventano

occasioni per allenamenti specifici da effettuare nelle palestre.

E mentre negli sport tradizionali avanzando con l'età queste caratteristiche cambiano, magari migliorano con l'esperienza e una maggiore consapevolezza del proprio corpo e delle proprie abilità, negli *Esports*, questo miglioramento ha un limite temporale nel suo sviluppo.

È dunque possibile integrare lo sport tradizionale con quello elettronico competitivo (*Esports*) per uno sviluppo armonico e sano delle abilità motorie e intellettive dall'età prescolare in poi. Farlo, è anche questione di "*Customer Acquisition*", perché servono programmi di allenamento specifici, e si attendono modelli da proporre partendo da un espediente di natura sportiva e avvalendosi della collaborazione di centri sportivi e dei loro proprietari (sia legati al "pubblico" sia a privati), avvicinando i giovani e giovanissimi, sempre più immersi nei mondi digitali, allo sport tradizionale offrendo loro un luogo ottimizzato per gli *Esport* all'interno delle strutture stesse, dello sport tradizionale.

Tali spazi dovranno offrire postazioni di gioco e connettività internet di livello consentendo di giocare in maniera altamente hi-tech e professionale, al di sopra della possibilità dell'utente medio. Il problema della sedentarietà risiede nella localizzazione dell'esperienza di videogiochi, normalmente a casa, quindi senza un controllo di quantità e qualità. Una soluzione che molte mamme, i primi sponsor autorevoli per un buon passaparola, apprezzeranno di certo, ritenendosi più sicure nel vedere i propri figli frequentare un posto "rassicurante". Cari proprietari di centri fitness: coraggio, si è aperto un nuovo mercato. ■

Carlo Alessandri

Presidente e co-fondatore della CMA Creative Management Association (www.cmaesport.com).

È membro del direttivo di Assocalcatori e collabora come autore con archivitaliani.it/ per articoli di approfondimento su cineteche, musei multimediali e mediateche.

EVOLUTIONFIT

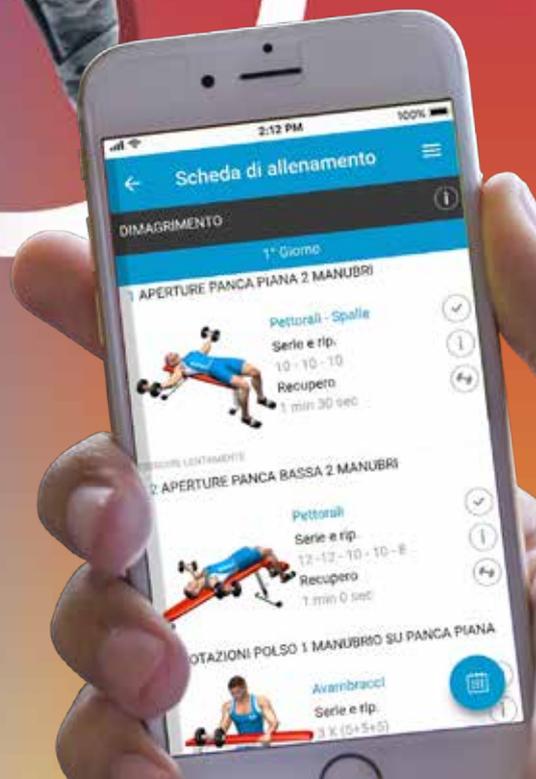
 TeamSystem®

Software Cloud e APP per l'allenamento dei tuoi clienti

Utilizzato da oltre
**1000 Centri Fitness
e Personal Trainer**

Creare programmi
di allenamento
non è mai stato
così semplice
e immediato

- Schede allenamento
- Archivio esercizi grafica 3D
- Piani alimentari
- Plicometria
- Antropometria e Anamnesi
- APP per i tuoi clienti



accanto

Siamo presenti al

FORUMCLUB

6-7 marzo 2020, Palazzo del Ghiaccio, Milano

www.forumclub.it

Contattaci su:

 evolutionfit@evolutionfit.it

 www.evolutionfit.it

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

 +011 9012143

Richiedi la tua DEMO GRATUITA su www.evolutionfit.it

LAMENTELE E PROBLEMI

“RE-CLAMARE”



SIGNIFICA
GRIDARE
FORTE
CONTRO
QUALCUNO.

CHI RECLAMA GRIDA
PER FARSI ASCOLTARE.
E GRIDA FORTE, FINCHÉ
QUEL QUALCUNO NON LO
ASCOLTA. SUCCEDA ANCHE
IN PALESTRA:
ECCO COME FARE...

La caratteristica degli italiani quando acquistano un prodotto o un servizio è quella di pretendere il massimo possibilmente spendendo il minimo. Raramente si trova un cliente che riconosca al momento dell'acquisto il giusto valore. L'obiettivo è sempre quello di sminuire il valore al momento del pagamento con l'intento di ottenere riduzioni o sconti. In fase di rinnovo poi, dopo aver usufruito per un anno intero dei servizi senza mai fare rimostranze o segnalazioni, improvvisamente è abitudine presentarsi con una lista infinita di critiche e di manchevolezze. Capita poi anche la lamentele durante il periodo di frequentazione, non necessariamente legata al momento del rinnovo.

Come ci si prepara quindi ad affrontare questa situazione?

Come reagire di fronte al cliente?

Le regole d'oro

Ovviamente per il centro l'obiettivo è ottenere la chiusura del contratto



cercando di tranquillizzare il cliente con promesse e soluzioni.

L'approccio si basa quindi su diversi punti:

- postura
- aspetto
- accettazione
- risposta

Postura

Nel momento che il cliente si presta a muovere le sue critiche o lamentele o a segnalare manchevolezze o malfunzionamenti, è assolutamente **importante accoglierlo nella posizione migliore**: innanzitutto mai assumere una posizione di chiusura (tipo braccia incrociate, gambe incrociate, rimanere seduti nel proprio ufficio), questo può

trasmettere insicurezza o addirittura paura di ciò che sta per succedere, dando così sicurezza al cliente aumentando la sua aggressività; **mai puntare dita verso la persona** o mostrarsi disattenti, quindi: accogliere a braccia aperte il cliente, andargli incontro, sorridere se il cliente è comunque rilassato oppure mantenere un'espressione serena, ma comprensiva se la persona ha un atteggiamento molto aggressivo.

Aspetto

Come dicevamo prima è fondamentale accogliere il cliente in fase di lamentele con **estrema serenità**, non mostrare timore, ma bensì massima disponibilità ad ascoltare la persona con espressione sorridente o se c'è molta

aggressività con un'espressione molto attenta a ciò che vuole dire. Se il cliente tende a monopolizzare la situazione, ascoltarlo, ma sottolineando che c'è anche altro da fare. **Il sorriso deve essere di desiderio di risolvere i loro problemi**, non di superficialità o peggio di scherno. Capita che a volte la lamentela sia su una cosa irrilevante, ma che per il cliente è importantissima. Dimostrarsi perciò disponibili comunque ad ascoltare.

Accettazione

La prima reazione che può rilassare colui che si lamenta è mostrarsi disponibili ad accettare qualsiasi critica. Un atteggiamento di accettazione di quello che sta per dire è buona cosa per il proseguo dell'incontro. Negarsi, limitare il tempo a disposizione a prescindere, o scaricare su un'altra persona il problema, mette subito in mal disposizione il cliente. **Ascoltare sempre**, mostrarsi attento e chiedere maggiori delucidazioni,

rilassa la persona. Occorre tenere presente che anche da parte del cliente non c'è piacere a dover fare delle rimostranze, ci può essere imbarazzo, tensione o semplicemente caratterialmente del timore che può sfogarsi in aggressività.

Risposta

L'ultimo passaggio, quindi, è **la capacità di dare una risposta** che, badate bene, è obbligatorio dare. Non è accettabile da parte del cliente, ma anche da un'organizzazione seria, non dare risposte, lasciare la persona che si è lamentata senza alcuna idea di risoluzione. Innanzi tutto occorre dare un segnale di responsabilità, **assumersi l'impegno di risolvere il problema** è segno di serietà e professionalità; in secondo luogo dare i tempi di una possibile risoluzione tranquillizza. È inutile dare certezze assolute in tempi brevissimi se in realtà occorre più tempo. La risposta dovrà essere esaustiva nei modi e nei tempi.

Se occorrono 2 settimane per risolvere il problema, va detto magari motivandolo, se il problema è in parte irrisolvibile, è necessario dirlo spiegando bene i motivi e dare assolutamente delle alternative. Possiamo dire che **questi punti sono la base per tutte le attività commerciali** e ancor di più se si basano sui servizi. Sia negli alberghi, nei ristoranti, nelle spa e centri wellness la capacità di affrontare le lamentele determina la serietà e la professionalità del centro. **Tutti possono avere problemi**, nessuna attività è esente da ciò, ma è la capacità di risolverli che dà professionalità. Un centro che è percepito come serio e professionale acquisisce valore, il quale in ultima analisi si tramuta in buon incassi. ■

Fabio Swich

Ideatore di UpWell società di servizi benessere, pioniere del cardio-fitness dal 1986.
fswich@upwell.it

SCOPRI CHE COSA
CI RENDE DIFFERENTI

PaviFLEX
PAVIMENTI PER PALESTRE



www.paviflex.it



ADEMPIMENTI NO PROBLEM CI PENSA IL SOFTWARE

L'IMPORTANZA



DI AFFIDARSI
A UN SISTEMA
GESTIONALE
AGGIORNATO

È FONDAMENTALE

PER NON INCORRERE IN
SANZIONI AMMINISTRATIVE

Poter utilizzare al meglio le soluzioni digitali offerte dai software di ultima generazione significa offrire all'utente della palestra e centro fitness una serie di strumenti in grado di rendere sempre più semplice e funzionale la sua user experience: basti pensare alla possibilità di prenotare corsi o acquistare abbonamenti online o entrare nella struttura utilizzando lo smartphone come sistema di riconoscimento al varco.

Il vantaggio viene percepito anche a livello di organizzazione interna rendendo più fluidi i processi e le dinamiche per chi opera all'interno del centro. È questo il caso, solo per fare alcuni esempi, della firma grafocerta che consente di archiviare digitalmente informative e contratti, o le app per lo staff che permettono di gestire dallo smartphone la propria agenda di appuntamenti. **Il software gestionale è sicuramente una risorsa preziosa** a supporto dell'organizzazione del centro, ma non deve essere pensato come qualcosa di statico. Anzi: spesso le nuove tecnologie, i nuovi sviluppi



e le nuove esigenze rendono necessario prevedere aggiornamenti e revisioni. La vita di un software gestionale deve essere dinamica.

Gli adeguamenti normativi

Per chi si occupa di management del fitness è **indispensabile affidare i propri dati e la propria organizzazione a un software gestionale aggiornato**, sicuro e al passo con i tempi. L'importanza di avere un software gestionale aggiornato è spesso sottovalutata, ma è essenziale per lavorare in tranquillità e non incappare in spiacevoli (e spesso molto costosi) inconvenienti: è questo il caso degli adeguamenti normativi. Premesso che la necessità di adeguamento a ogni nuova normativa statale va sempre valutata insieme ai

propri consulenti fiscali e legali in relazione all'assetto societario e alla tipologia di attività svolta, nel mondo del fitness molti sono stati i cambiamenti normativi negli ultimi anni per cui si sono resi necessari adeguamenti dal punto di vista software. **Vediamo insieme alcuni di questi adeguamenti normativi** che il software che utilizzate nella vostra struttura sportiva necessariamente deve gestire per ridurre i rischi di sanzioni. Un tema da sempre molto caldo è quello del **certificato medico**. A partire dal 2014 la legge prevede che il certificato medico per attività sportiva non agonistica sia obbligatorio per tutte le discipline iscritte al Coni o affiliate a qualche Federazione sportiva nazionale e per le attività parascolastiche. In tutti gli

altri casi è a discrezione del gestore se richiedere o meno all'utente di presentare un certificato medico. Per non incorrere in adempimenti e in relative sanzioni, è fondamentale che un centro fitness, piscina o palestra verifichi la validità del certificato medico dei propri iscritti, qualora rientri nell'ambito dell'obbligatorietà.

Il software in questo caso è lo strumento principe poiché, non solo consente di registrare le date di scadenza di ogni certificato e di effettuare delle analisi accurate per rintracciare gli scaduti e/o quelli in scadenza, ma può addirittura limitare l'accesso alla struttura solo a chi ha un certificato in corso di validità.

Inoltre il certificato può essere archiviato digitalmente e legato all'anagrafica del cliente, in modo da rendere più snello l'archivio cartaceo e velocizzare la ricerca in caso di necessità, oltre ad avere una sicurezza adeguata al trattamento dei dati come previsto dal GDPR.

Trasmissione dei corrispettivi

Altro adeguamento importantissimo è quello relativo all'ambito fiscale.

Dal 1 gennaio 2020, infatti, sarà obbligatorio per tutte le associazioni e società sportive con proventi di tipo commerciali, non legati ad attività istituzionale, **trasmettere i corrispettivi in via telematica**.

Il software deve consentire, per adempiere al nuovo obbligo, di poter generare un file accurato dei corrispettivi giornalieri che, grazie al collegamento con un registratore telematico, viene inviato direttamente al portale dell'Agenzia delle Entrate. Stessa funzionalità del software necessaria anche per l'invio dei dati per la **fatturazione elettronica**, altra novità introdotta in tempi recenti e che prevede una comunicazione diretta con l'Agenzia delle Entrate.

E per quanto riguarda le detrazioni per i minori?

In questo caso il gestionale deve

poter consentire la stampa di un documento, ai fini del rimborso, che dimostri la spesa sostenuta per quote sportive e riporti questi dati: Ragione sociale o denominazione dell'ente sportivo (se si tratta di persona fisica: nome, cognome, residenza e codice fiscale)

- Causale del pagamento
- Attività sportiva esercitata
- Importo corrisposto per la prestazione resa
- Dati anagrafici del minore
- Codice fiscale del soggetto che effettua il pagamento

Privacy: regole più chiare

Spostandoci dal tema fiscale a quello della raccolta e trattamento dei dati personali, nel 2018 è entrato in vigore anche in Italia il **GDPR**, normativa europea sulla tutela della privacy. Sostanzialmente, con il GDPR, sono state introdotte regole più chiare e precise sull'informativa e il consenso, **sono stati definiti dei limiti al trattamento automatizzato dei**

upWell

benessere come stile di vita



- ★ 25 ANNI DI ATTIVITA' , più di 200.000 VISITE MEDICHE
- ★ eseguite presso AZIENDE MULTINAZIONALI IN TUTTA
- ★ ITALIA E NEI PIU' IMPORTANTI CENTRI SPORTIVI.

PRIMI IN ITALIA A PORTARE LA PREVENZIONE NELLE AZIENDE E NEI CENTRI FITNESS

Upwell organizza il settore delle visite mediche fornendo:

- medici
- apparecchi medicali
- agenda di prenotazioni
- organizzazione

Ci occupiamo di consulenze di gestione e aiutiamo a sviluppare il business del centro.

Grazie a tutti coloro che ci hanno dato fiducia!

Upwell

www.upwell.it | Tel.+39 02 48101006 | Email: info@upwell.it



dati e sono state fissate sanzioni rigorose per le violazioni. Tradotto in termini pratici significa che un software, per soddisfare i requisiti di adeguamento previsti, deve:

- consentire l'archiviazione di documenti che autorizzano al trattamento dei dati personali
- limitare le comunicazioni di marketing in linea con le autorizzazioni concesse (ad esempio con dei campi appositi nell'anagrafica del cliente)
- contemplare il concetto di data di fine validità per il consenso al trattamento dei dati, per evitare invio di comunicazioni anche oltre la data di validità del consenso
- consentire l'anonimizzazione dei dati per rimuovere l'identità dell'utente, qualora si rendesse necessario, ma senza perdere le informazioni a fini statistici
- prevedere la possibilità di variazione delle password di accesso al software da parte degli operatori

La raccolta dei dati sensibili è un momento molto delicato, è essenziale che lo strumento consenta una compilazione chiara ed esplicita dei vari consensi e l'archiviazione degli stessi. Utilissima la funzionalità di firma grafocerta, che consente di compilare e siglare digitalmente le informative dal tablet o da apposite tavolette, creando un archivio digitale sicuro e ordinato. Inoltre eliminare i faldoni cartacei consente, oltre che un risparmio in termini economici e un maggior rispetto per

l'ambiente, di ridurre il rischio di accesso ai dati personali da parte di chi non è autorizzato. È evidente come il gestionale sia un importante supporto per trattare in modo adeguato i dati dei propri clienti, ma se non aggiornato con la normativa privacy, **può rivelarsi un pericoloso amplificatore del rischio di assoggettamento a sanzioni** poiché la mole di dati personali in esso contenuti è molto rilevante.

E in futuro?

Con buona probabilità **i prossimi aggiornamenti dei software, finalizzati all'adeguamento normativo, riguarderanno la lotteria degli scontrini e il POS come strumento unico di pagamento**. Mantenersi informati e monitorare gli aggiornamenti del proprio software gestionale è un diritto e un dovere per la dirigenza nel mondo del fitness e del wellness, come dovrebbe essere in qualsiasi altro settore. È facilmente intuibile che un software non aggiornato non può garantire un allineamento corretto con le disposizioni legislative che sono in continua evoluzione. Quando queste norme non vengono rispettate si può incorrere in sanzioni amministrative e, nella peggiore delle ipotesi, anche in pene detentive. Sul mercato troviamo due tipologie di software in uso per il mondo del fitness: quelli onpremise, quindi installati localmente o presso server farm, e quelli in cloud. Come già approfondito nello speciale de *LA PALESTRA 4.0* su

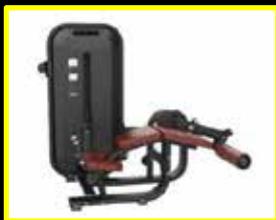
quali software scegliere, occorre verificare i vantaggi e gli svantaggi delle due soluzioni anche in base alle caratteristiche della propria struttura.

La nuvola

Normalmente la soluzione cloud è una scelta vincente per mantenere la piattaforma aggiornata. I software in cloud, non necessitando di interventi da remoto per l'aggiornamento, come avviene per i programmi on-premise, dovrebbero garantire un'adeguatezza costante nel tempo alle norme. Questo perché i server nel cloud sono online, succede quindi un po' quello che avviene quando ci vengono aggiornate in automatico le app sullo smartphone. In questi casi è bene affidarsi a fornitori affidabili e che garantiscano aggiornamenti adeguati nel tempo. Per i software on-premise invece i server sono solitamente localizzati all'interno del centro fitness e la connessione con le varie postazioni di utilizzo (i client) avviene tramite rete interna. Ciò significa che ogni aggiornamento necessita di essere installato fisicamente sul pc e questo tipicamente avviene con un intervento, da remoto, da parte dei tecnici. Con i software on-premise è compito del gestore verificare l'adeguamento normativo ed, eventualmente, richiedere l'aggiornamento del software all'azienda produttrice. Non prestare attenzioni a questi aspetti significa esporsi al rischio di farsi trovare impreparati in caso di controlli, è come intraprendere un lungo viaggio in macchina senza controllare lo stato d'usura dei pneumatici: si può fare, ma siamo sicuri che sia il modo giusto di affrontare un viaggio? ■

Serena Kumar

Digital Sales in TeamSystem. Dopo 6 anni nella formazione e assistenza clienti sono passata all'ufficio commerciale dove mi occupo di campagne mirate di upselling e redazione di articoli di settore. Grazie all'esperienza lavorativa e alla passione personale conosco bene il mondo del fitness e del wellness, in particolare sotto gli aspetti relativi al marketing e comunicazione.



NUOVA LINEA IT 9000

€ 1.280,00*

Scopri gli
oltre 30 modelli
disponibili tutti a € 1.280,00*
Molte combinazioni di colore!
*Iva e trasporto esclusi



M9 Tapis Roulant

€ 1.990,00*

Possibilità di NOLEGGIO OPERATIVO



Caratteristiche Tecniche

15.1 TV TFT
Motore 3HP
0.0 – 18.0 %
1.0 – 20.8 kmh
58*160 Area di corsa
103*196 Area Ingombro
MONITOR TOUCH SCREEN



NUOVA LINEA IT 6000

€ 980,00*

Scopri gli oltre 30 modelli disponibili
tutti a € 980,00*
Molte combinazioni di colore possibili!
*Offerta con IVA e trasporto esclusi
Offerta soggetta a condizioni e restrizioni

Cardiaca Srl Unipersonale
info@cardiaca.it
Info 328.8773385



APRITE QUELLA PORTA!



COME RENDERE
APERTO E
ACCOGLIENTE
IL CENTRO
FITNESS ANCHE

PER CHI NON SI ALLENA,
E FAR SÌ CHE LE PERSONE
VARCHINO LA SOGLIA
DELL'INGRESSO
PER TRASCORRERE
INSIEME PIACEVOLI
MOMENTI DI SOCIALITÀ

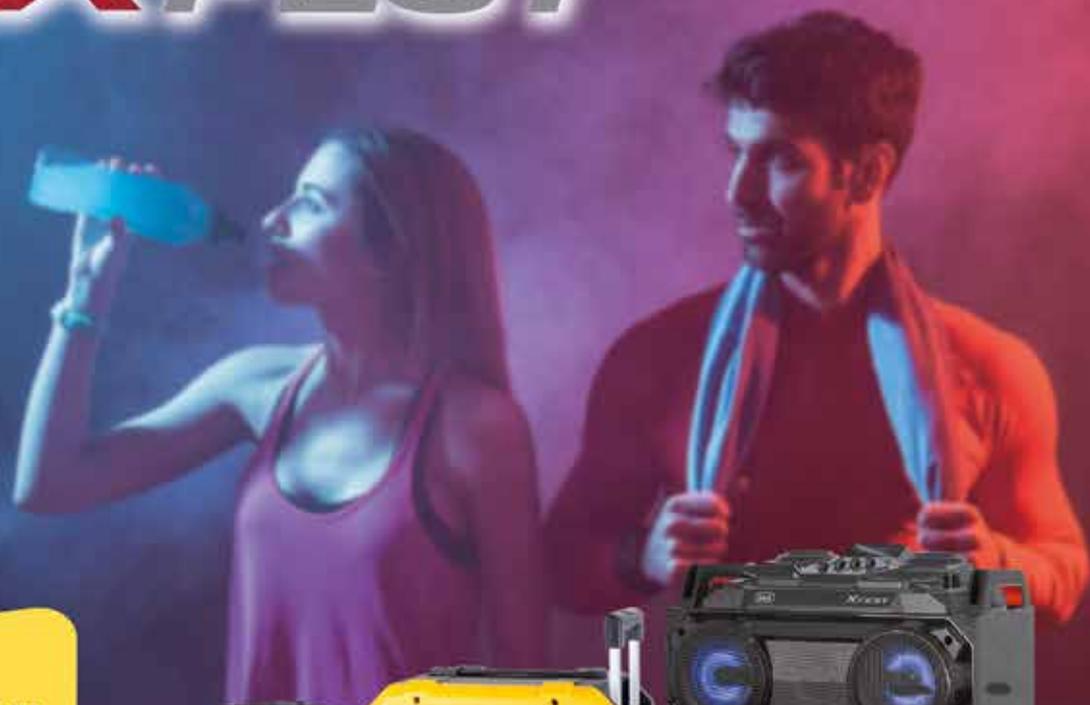
La maggior parte dei sondaggi realizzati nei centri fitness concordano nel rilevare che in palestra si va anche per socializzare e per stringere nuove amicizie. **Si stima che il tempo medio dedicato all'allenamento non superi il 60 per cento della permanenza in palestra.** Le condizioni migliori per la socializzazione sono quelle che si realizzano durante l'allenamento. Le innovazioni "socializzanti" che nel tempo hanno investito i centri fitness sono andate proprio in questa direzione, sfornando di continuo allenamenti e attività di gruppo, tralasciando però altri reparti che meritano attenzione.

Progettare un atrio "socializzante"

Prendiamo per esempio l'atrio del centro fitness, che spesso è considerato un luogo di passaggio dove il cliente si affretta a oltrepassare il tornello, il più delle volte, con la speranza di non essere intercettato dal consulente commerciale di turno. Potrebbe invece essere visto come un ambiente innovativo dove trascorrere volentieri del tempo in compagnia di altre persone. Rendere quest'area "socializzante" significa innanzitutto far sì che l'ambiente esterno diventi parte integrante della geografia dell'atrio della palestra, attraverso la realizzazione



XFEST



LA NUOVA GAMMA
DI ALTOPARLANTI AMPLIFICATI
IDEALI PER IL LAVORO,
L'INTRATTENIMENTO
E IL TEMPO LIBERO

DAGLI SPEAKER TROLLEY
POTENTI E VERSATILI CON EFFETTI DJ
ALLE CASSE PORTATILI CON LUCI MULTILED
E BATTERIE RICARICABILI



Puoi trovare i nostri prodotti nei negozi specializzati,
nelle insegne della grande distribuzione e nei negozi online

Per scoprire il punto vendita a te più vicino scrivi a
vendite@trevi.it oppure chiama il numero 0541.756420



trevi.it



di ambienti polifunzionali, capaci di soddisfare le più diversificate esigenze della clientela.

Porte aperte

Il centro fitness deve essere sempre più permeabile alla città. La porta di ingresso passa da essere respingente ed esclusiva, a essere aperta e trasparente, in modo che qualunque passante abbia la sensazione di poter partecipare alla vita del centro stesso. Questa impostazione progettuale ha molto a che fare con la socializzazione perché, se da una parte aiuta a intercettare una possibile clientela, che non è quella tipica del centro fitness, e non sapendo bene cosa avviene nel centro stesso lo evita, dall'altra sicuramente contrasta la tendenza del "mordi e fuggi" di molti clienti. **Più clienti con diversi interessi** e con più tempo di permanenza sono un'associazione vincente per l'innescare di momenti di socializzazione.

Più utilizzi

Gli ambienti, per essere predisponenti alla socializzazione, **devono essere strutturalmente polivalenti**, in grado di cambiare pelle, offrendo funzioni inaspettate per stupire il cliente nel giro di pochi secondi. Così può capitare che in una particolare serata uno scrittore presenti il suo ultimo libro, seduto al centro di un'area conferenza che durante le altre ore viene modulata in differenti funzioni. In questa maniera, durante la giornata, la stessa area può diventare una sorta di soggiorno, dove è possibile imbattersi in persone che fanno riunioni, in lettori sprofondati in

comode poltrone o in semplici consumatori del bar, ma comunque in persone messe nella condizione di costruire relazioni interpersonali. Gli spazi ovviamente devono essere cablati in modo da consentire la ricarica dei cellulari, la connessione alle reti oltre a offrire la possibilità di utilizzare basi per altoparlanti per il cellulare/mp3 per ascoltare tranquillamente la propria musica. Inoltre, trovare il quotidiano a disposizione e magari dei biscotti con acqua calda per the o una tisana fredda a volte non ha prezzo. A proposito di lettura, potrebbe colpire i clienti in modo positivo un angolo segreto per la lettura, collocando una panca con morbidi cuscini con una modulazione perfetta della luce in un'area appartata e accessibile in modo discreto. Utile potrebbe essere anche mettere a disposizione un paio di occhiali, e-book, kit con matita, segnalibro e magari dei fazzolettini per pulire le lenti degli occhiali. **Il principio è semplice**, di solito le persone con gli stessi interessi tendono a cercarsi e a condividere la stessa passione, e questo avviene sempre di più in un'atmosfera informale vivendo una sensazione di comfort avvolgente.

Scelte di arredo azzeccate

Il design dell'ambiente gioca un ruolo fondamentale; deve essere inteso come uno **strumento che aiuta ad amplificare la vitalità degli spazi** e a creare risonanza, costruendo spazi ibridi e ricchi di appeal. In questi ultimi anni vanno di moda i muri ad acqua: pareti più o meno ampie, a seconda dello spazio di cui si dispone, su cui scorre un

flusso d'acqua continuo. Il rumore dell'acqua ha la capacità di calmare e distendere l'animo umano e quindi di predisporre le persone a relazionarsi tra di loro. **Nella scelta cromatica** è importante sapere che alcuni specifici colori hanno un influsso positivo sulla psiche delle persone, influenzandone le emozioni e gli stati d'animo. Ad esempio quelli pastello, in particolar modo quelli associati alle tonalità del giallo, sono ottimi per invogliare a socializzare, perché ispirano ottimismo. Infine, anche se può sembrare banale, abbellire alcuni ambienti con piante e fiori aiuta a liberarsi dallo stress. Bonsai, piccole piante grasse o fiori freschi o ancora erbe aromatiche accanto a candele profumate, rendono l'atmosfera confortevole e rilassante.

Occuparsi della socializzazione dei clienti è un affare

L'area della reception dei centri fitness si configura in molti casi ancora come luogo del passato con ingressi che respingono, con un banco accoglienza dall'aspetto austero e a volte con un triste salottino che fa le veci della sala d'attesa. **Mettere a rendita ogni singolo metro quadrato della propria struttura** vuole dire anche innovare e rinnovare di continuo le proprie aspettative e la propria idea di centro fitness. Clienti che rimangono più tempo in palestra non rappresentano un maggior costo orario ma piuttosto un investimento. **Di lavoro da fare ce n'è molto.** Vanno definiti gli spazi, la progettazione, le dinamiche di circolazione, i tempi di permanenza nei vari locali evitando il sovraffollamento, la scelta dello staff con caratteristiche comunicative e la sua formazione e ancora tanto altro. Occuparsi della socializzazione dei clienti è un affare, perché è sinonimo di comunità, che è uno dei principali strumenti di fidelizzazione degli utenti. ■

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

T.TREKK₂₀



THE EVOLUTION

THE NEW ERA OF INDOOR WALKING



TREKKMILL®
YOU ARE THE WAY YOU WALK

CARGO³
Fitness Equipment

Sellfit
prodotti e idee per il fitness

WWW.TREKKMILL.COM

di Glauco Grassi

IL FAI DA TE ALL'ITALIANA

SE IL CLIENTE PAGA



PER ACCEDERE A
UNA PALESTRA
LE STRUTTURE
DEVONO
ESSERE

SICURE E A NORMA.
PER EVITARE DANNI
PEGGIORI BASTA SEGUIRE
SCRUPOLOSAMENTE
ALCUNE REGOLE DI BUON
SENSO. ECCO UN BREVE
VADEMECUM

Alcuni non lo sanno ma siamo tra i paesi al mondo con gli attrezzi fitness più longevi del pianeta, pensate che alcune aziende americane quando gli scriviamo per ordinare alcuni ricambi usano questa espressione: “Wow... *This tool is so old that I was a kid when it was dismissed*”, alcuni mi dicono pure che non erano ancora nati quando sono andati fuori produzione, concludendo che sono anni che non hanno più quei pezzi a disposizione. Essendo veterano, come molti colleghi nel settore manutenzione del fitness, e un po' di esperienza sul campo è stata fatta, per la maggior parte delle volte troviamo delle soluzioni, ma spesso passando dai club vediamo degli “accrocchi” che Macgyver resterebbe sbalordito. Spesso il guasto apparentemente sembra risolto, ma vediamo quali problemi



potremmo incontrare nel trovare soluzioni “fai da te”.

Sicurezza: parto da questo punto perché penso sia quello più importante. Spesso mi capita di vedere parti di **attrezzi modificate o peggio saldate** in punti critici, un esempio classico sono tubolari o supporti dischi di vecchi presse o leg extension, oppure sbarre per trazioni ancorate ai muri della palestra, **siamo sicuri che se dovesse cedere la saldatura, la vite, il filetto ecc, facendo un esercizio non si faccia male nessuno?** Esistono ancora in utilizzo bilancieri o supporti dischi da 28 mm che qualcuno ha modificato per utilizzare i dischi con foro da 50 mm aumentando anche la portata di carico, ma **l'attrezzo o il supporto è in grado di reggere il nuovo carico?**

Manomissione dei sistemi di sicurezza

Altra situazione vista nelle sale da spinning, e questa è un po' più grave, è la saldatura di alcune smart realises dette anche “frizioni” applicate su volani, che servono per evitare di farsi male se ci fosse un improvviso blocco della pedalata. Visto che sostituirla ha un costo, tra l'altro nemmeno molto oneroso, alcuni preferiscono bloccarle dando due punti di saldatura, inconsapevolmente si effettua una **“manomissione di sistemi di sicurezza”**, in tribunale per il giudice se qualcuno si fa male è come se bucaste i tubi dei freni della macchina di Vostra moglie prima di andare in autostrada. Altro esempio abbastanza ricorrente è l'utilizzo di cavi non appropriati per le isotoniche, tra le varie



SHAPENESS

- IL BENESSERE IN FORMA -

MISURA

ANALIZZA

CONFRONTA

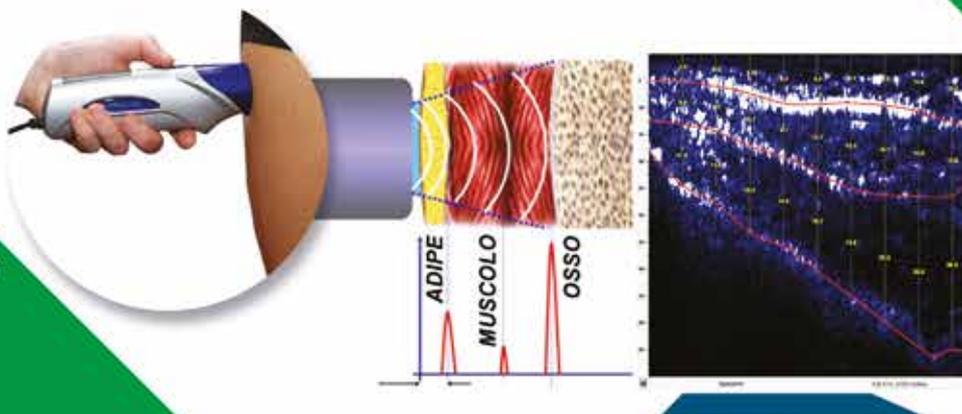
PIANIFICA



Anamnesi e studio dati



✓
Stratigrafia adipometrica



✓ **Piano alimentare**



CERCHIAMO COLLABORATORI

PER SVILUPPARE LA RETE
DEI CENTRI SHAPENESS
SUL TERRITORIO.

✓ **APP dedicata**



WWW.SHAPENESS.IT Tel. 030 21 91 564

**DIVENTA UN CENTRO UFFICIALE SHAPENESS
CON ESCLUSIVA DI ZONA**



tipologie impiegate mi è capitato di vedere chi ha sostituito un cavo di una pressa con un filo preso in ferramenta per stendere i panni e si lamentava perché si rompeva subito, pensate se l'avesse utilizzato per una lat machine. Forse è il **caso di capire, cosa conviene fare prima di "inventarci" delle soluzioni fantasiose**, soprattutto se le conseguenze portano a infortuni ai propri clienti. Noi abbiamo cominciato da un paio di anni a certificare i nostri clienti che ci affidano la manutenzione per ridurre i fermi macchina e, dove possibile, rotture improvvise che in alcuni casi possono essere pericolose, questo perché quasi sempre alla domanda di "quand'è che avete cambiato l'ultima volta il pezzo", la risposta è sempre vaga e non precisa, oppure non si sa. Questo è il motivo che ci ha portato a creare il "diario dei lavori".

Estetica

Se come abbiamo visto non c'è molta consapevolezza e preoccupazione di fare modifiche anche strutturali ad alcuni attrezzi, figuriamoci sull'intervento del fai da te per ripristinare parti o ricambi che spesso hanno una funzionalità più estetica che operativa. Vogliamo parlare delle impugnature di attrezzature cardio? Molte palestre per non cambiare il pezzo o rifare la gommatura delle impugnature delle bike, tappeti, isotoniche con prodotti idonei, usano materiali dei più disparati, tra i più utilizzati troviamo nastri per le coperture delle racchette da tennis o manubri di biciclette da corsa, tubi in gomma per la coibentazione delle tubature dell'acqua calda, vernici più o meno gommate, ho trovato anche un appassionato di vela che ha addirittura utilizzato per le impugnature di vecchi tapisrouland una pellicola antisdrucchiolo usata per non scivolare sulle barche. **Che siamo un popolo di inventori è ormai assodato**, ma a volte il risultato di queste performance è ridicolizzato persino dai clienti, ma sembra che questo molti gestori non lo vedano, pensano che il cliente, perché secondo loro paga poco,

queste soluzioni siano normali, poi programmano piani marketing per recuperare nuovi clienti come se fossero delle multinazionali. Con questo non voglio dire che non si possano trovare delle soluzioni alternative intelligenti e interessanti, soprattutto quando i pezzi originali non esistono più, anzi siamo qui apposta, ma c'è un limite a tutto. La cosa più clamorosa degli ultimi giorni è stato un cliente che indicandogli un nastro di un treadmill da cambiare che aveva un buco grosso come una pallina da ping pong, mi ha chiesto: «Ma così si può utilizzare comunque» - ironicamente gli risposi - «Sì basta tenerlo lubrificato e quando passa il buco non metterci su il piede». Sbalordito mi ha risposto: «allora lo cambieremo più avanti». Mi sono poi chiesto quale fosse il reale core business del centro.

Storie vere

Secondo Voi il cliente con quale spirito rinnova il mensile o l'abbonamento vedendo per molti mesi una situazione come quella che vi ho appena descritto e altre simili. Se chiedete al vostro tecnico di fiducia vi confermerà che non sto esagerando negli esempi, ci sarebbe da scrivere un libro non un articolo. Purtroppo molti gestori/proprietari che lavorano all'interno del centro entrando con il buio al mattino, uscendo con la luna già alta nel cielo, non si rendono conto di queste situazioni che spesso fanno la differenza tra un club pieno e uno semivuoto.

Soldi spesi bene

Concludendo vorrei fare un paio di riflessioni chiedendovi quanto investite o destinate al **budget annuale nel mantenere in ordine le vostre sale**, non solo come manutenzione ordinaria e straordinaria, ma anche come "estetica" e funzionalità. Se non avete nessuna cifra in mente, perché correte dietro ai problemi, invece che starsene davanti, allora è da rivedere qualche cosa. Cercate di anticipare e trovare per tempo soluzioni e in qualche modo restare aggiornati come, per esempio,

sostituire i materassini prima che diventino inguardabili, oppure vedere se sul muro sopra i caloriferi si vedono le strisce nere, controllare se quando si impugna un attrezzo si resta appiccicati... prima che questa spiacevole sensazione venga riferita da un cliente, questi alcuni esempi. Altra indicazione potrebbe essere quella di prendere una persona che conoscete, ma che non sia un cliente, farla entrare e girare il centro e chiedere che cosa vede, cosa la colpisce, cosa secondo lei "stona", partendo dagli odori, dalla luce, dalla sensazione che gli trasmette l'ambiente, non c'è bisogno di un esperto di palestre o un laureato in scienze motorie e nemmeno un esperto di marketing, bastano un paio di persone normali, praticamente quello che fareste voi entrando in casa di qualcuno che non conoscete

Funzionale

La funzionalità di un ambiente dove girano parecchie persone **ha un impatto importante per il cliente** che usufruisce di attrezzature e servizi, ma anche l'aspetto dei dispositivi e di utilizzo delle macchine è altrettanto fondamentale, soprattutto per molti ambienti con spazi ristretti, ma questo è un argomento abbastanza articolato che vedremo in un altro numero. Se siete arrivati fino a qui nella lettura di questo articolo è perché siete molto attenti a che cosa cerca il vostro cliente e volete cercare di capire se quello che fate e investite è fatto nel migliore dei modi, valutando sia l'aspetto estetico sia l'operatività delle cose. Se invece vi riconoscete in alcuni esempi descritti sopra è meglio uscire dal vostro centro, prima che la luna sorga, e visitare qualche club come cliente. Questo se non volete farvi aiutare da qualcuno che sappia darvi una mano. ■

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

un luogo dove
giocare, riposare, leggere,
lavorare e... **sognare!**

sullalbero
CASE - TERRAZZE - SPAZI

Un modo diverso per vivere l'esterno!

La soluzione per rilassarsi
in totale solitudine,
leggere un libro, fare yoga
o una lezione di pilates.
Ospitando amiche per una
tazza di tè e discrete conversazioni
immersi totalmente nella natura.

Un comodo nido per
accoccolarsi in dolce compagnia...



Immaginati, sul tuo albero...

sullalbero realizza solo progetti sull'albero, dal concepimento alla costruzione. Case, Terrazze, Spazi vengono costruiti su misura del cliente e conformi ai migliori standard qualitativi. Utilizziamo le tecniche ed i materiali della bioarchitettura, per accogliere voi, i vostri bimbi o i vostri ospiti, in un modo speciale.

**Il nostro team di architetti, ingegneri e carpentieri...
darà vita al tuo sogno!**

Sullalbero Srl

Sede legale
Via G. Mameli, 15
21052 Busto Arsizio - VA - Italy

Sede operativa
Via Marco Polo, 4
21054 Fagnano Olona - VA - Italy

C.F./P.IVA 03405650122
REA VA-348891
Cap. Soc. € 50.000,00 i.v.

www.sullalbero.it

LA DIFFICOLTÀ NEL DELEGARE I LAVORI



PERCHÉ



**I PROPRIETARI
DELLE
PALESTRE
NON RIESCONO
AD ALLEGGERIRE**

**IL PROPRIO LAVORO
ANCHE SE HANNO DIVERSI
DIPENDENTI?**

I più delle volte i dipendenti che lavorano in palestra pensano esclusivamente al loro ego e al proprio interesse, invece di essere proattivi e aiutare al buon funzionamento dell'attività stessa. Gestione dei clienti nuovi, già iscritti, coinvolgimento nei corsi o semplicemente pubblicare

una foto o un video sui social. Tutto è richiesto e tutto è dovuto. Perché allora i proprietari della palestra sono sempre sotto stress con continui problemi dalla mattina alla sera e senza la loro presenza, l'azienda sembra che crolli? Purtroppo è una triste verità, ma **se non si ha un team veramente preparato nel gestire i clienti a 360°**, da quando mettono piede in palestra fino a quando escono, **l'azienda non sta in piedi**. Basta una pubblicità, anche economica, del concorrente dietro l'angolo contro la vostra palestra e vi perdete tutti i clienti che avete acquisito.

Piccoli intoppi

Delegare deriva dal verbo latino *de-legare* che significa "affidare un incarico" e come si legge direttamente nel vocabolario vuol dire: "assegnare a terzi atti ad

adempiere in propria vece". Quindi se vi passa continuamente in mente la frase: "no quello non è capace e devo farlo io", si instaura un circolo vizioso continuo di lavori da dove non ci si riesce più a togliere. Infatti, ci sono diversi tipi di lavori che si possono delegare e altri no, ma è **questo il segreto che ha portato tante palestre di successo a livelli di iscritti davvero alti**. Saper delegare i lavori e offrire un'esperienza fantastica a ogni cliente che entra in palestra è la chiave per far crescere sempre di più l'azienda.

Attività che deve fare solamente il proprietario

Come dice la parola, questi sono impegni e compiti che deve fare e che nessun altro può affrontare. Un esempio chiaro è la gestione stessa del team e il controllo continuo

che tutti facciano bene il proprio lavoro. Quanti personal trainer in sala pesi, invece di essere dei "tutor" che dovrebbero controllare i vari ragazzi nell'esecuzione corretta degli esercizi (senza incappare in incidenti, più o meno gravi), si mettono in un angolo a farsi gli affari propri? Quante volte tralasciano i clienti per soffermarsi con la bella di turno?

È un esempio molto efficace per capire che la presenza del proprietario stesso è importante e richiede una responsabilità diretta.

Attività che si possono fare con il supporto di altri

Sono compiti di cui si è direttamente responsabili, ma in alcuni casi si permette ad altri colleghi di offrire qualche contributo al risultato.

La gestione della parte comunicativa della palestra chi la gestisce? Chi segue i social, le promozioni, news letter ecc.? **Chi si occupa, insomma, del "biglietto da visita" della palestra?** Lasciate in mano tutti ai vostri collaboratori che si diletano ogni tanto con qualche foto o video, o cercate di comunicare un messaggio ai vostri potenziali clienti?

Questo è un ottimo modo per rafforzare la vostra autorità, preparando i vostri collaboratori a seguire tutti quella linea di lavoro online che, ovviamente, si rispecchia direttamente anche dentro la palestra.

Attività che gli altri possono fare con il vostro supporto

Questa è un'ottima opportunità di crescita che lasciate a tutti i vostri collaboratori nell'alzare il loro profilo professionale.

Qui si vede se avete collaboratori forti e affiatati pronti a fare squadra. **Quando un potenziale cliente entra in palestra come viene gestito?** C'è una figura pronta a riceverlo o è lasciato in balia di se stesso? La segretaria o consulente commerciale gli lascia il solito volantino con i prezzi e orari, o cerca di creare un minimo di rapporto?



Per avere sempre più iscritti, saper ricevere al meglio un cliente è la chiave per tutto.

Meglio ancora, utilizzare al momento opportuno il proprietario della palestra come "cavallo di troia" per concludere la vendita è una strategia infallibile per acquisire un nuovo cliente.

Attività che possono/ devono fare gli altri

Sono tutti quei lavori che servono organicamente a portare avanti l'azienda e che un proprietario cerca in qualche modo di evitare.

Già saper mantenere un clima felice e sereno dentro la palestra, con la voglia di allenarsi e la giusta motivazione per raggiungere gli obiettivi, è un grande successo. Quanti collaboratori pensano al loro orario di lavoro e solo ed esclusivamente a fare lo stretto necessario, invece di dedicare tutto se stessi lì dentro? **Purtroppo ancora molte persone che lavorano in palestra non hanno capito che i clienti pagano,** e impiegano il loro tempo libero per venire a divertirsi e raggiungere gli obiettivi preposti, immersi in un clima positivo e non il contrario.

La figura del capo

Il lavoro del proprietario non è per niente semplice. In ogni

caso la sua figura deve essere una vera e propria autorità e, volente o nolente, la sua presenza è importante.

Ma avere un team di collaboratori di alto livello, che sanno fare il loro lavoro al massimo, è la chiave del successo. Questo non significa che bisogna scartare collaboratori alle prime armi, ma se hanno la voglia e le capacità di crescere e mettersi in gioco, ben venga.

Come disse Peter Drucker (autore di fama mondiale per le sue opere sulle teorie di gestione aziendale) il management è "il conseguimento di obiettivi tramite terzi".

Come per una squadra di calcio, per un'azienda di grande dimensioni o una piccola attività da poche persone, ogni figura ha la sua importanza. La capacità di dare il massimo nel lavoro e saper dare ai clienti la soddisfazione di aver scelto la vostra palestra al posto dei concorrenti è la chiave per arrivare al vero successo. Realizzare quel sogno chiuso nel cassetto, è la molla che vi ha spinto ad aprire la vostra palestra e dare un vero bene comune a tutti i vostri clienti. ■

Saverio Santinelli

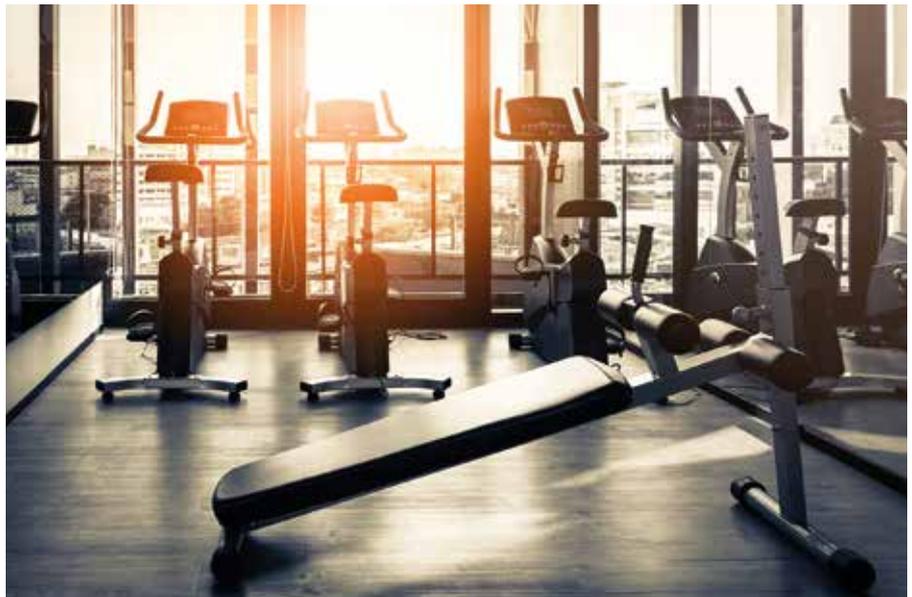
Stratega e consulente Marketing per palestre dell'agenzia Cliccamipiace

RECUPERATORI DI CALORE PER LA VENTILAZIONE DELLE PALESTRE



*È SEMPRE PIÙ
IMPORTANTE
RISPARMIARE
ENERGIA
E RIENTRARE*

*DEGLI INVESTIMENTI
ECONOMICI. ECCO PERCHÉ
CONVIENE INSTALLARE
UN RECUPERATORE
AD ALTA EFFICIENZA
PER LA VENTILAZIONE*



L'impiego dei recuperatori di calore ad alta efficienza, ci permette di immettere aria nuova all'interno delle varie sale di una palestra e dei servizi annessi, **ottenendo un notevole risparmio di energia rispetto ai sistemi tradizionali** di trattamento aria con rientri economici della spesa anche in pochi anni. Ai fini di una ecosostenibilità e gestione degli ambienti sportivi tra cui quella degli ambienti indoor, è infatti importantissimo garantire e monitorare innumerevoli fattori, tra cui uno dei più importanti ricade nella corretta purificazione dell'aria all'interno degli ambienti dedicati alla disciplina sportiva.

Cosa sono i recuperatori di calore ad alta efficienza

Tutto questo può essere effettuato con delle apparecchiature denominate recuperatori di calore ad alta efficienza, simili a quelli che vengono più comunemente usati negli impianti denominati (VMC), ossia di ventilazione meccanica controllata, anche se questo è un termine usato più spesso nel campo residenziale dove sono richiesti dei volumi di ricambio di molto inferiori di quelli necessari per una palestra.

Questi recuperatori di calore ad alta efficienza, che chiameremo per abbreviazione (REC-HE), ci permettono di **recuperare il calore dell'aria estratta e scambiarlo**

con quello dell'aria esterna ad altissimi rendimenti.

Questo fa sì che la temperatura dell'aria esterna immessa si riscaldi in fase invernale e si raffreddi in fase estiva avvicinandosi di molto alla temperatura di confort interna.

Perché scegliere i recuperatori di calore ad alta efficienza

Pertanto la scelta di un REC-HE ad altissimo rendimento ci permette di non aggiungere altra energia per il riscaldamento o il raffrescamento dell'aria se non quella per il solo funzionamento dei ventilatori, con un notevole risparmio sia energetico che di spazio rispetto ad altri sistemi di trattamento aria, il quale

15^{MA} EDIZIONE

RIMINIWELLNESS

FITNESS WELLNESS & SPORT ON STAGE

 RiminiWellness

YOU NIQUE EXPERIENCE

28-31
MAGGIO
2020

#RW20

FIERA
E RIVIERA
DI RIMINI
ITALIA

Organizzato da

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

In collaborazione con

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
Fidelizzazione ed organizzazione di esposizioni italiane



Sezioni speciali

**FOODWELL EXPO
RIMINI STEEL
RIABILITEC
PILATES JUNCTION**



#RW20
RIMINIWELLNESS.COM



**Esempio
di recuperatore
di calore
ad alta efficienza**

si traduce come già detto all'inizio in un risparmio notevole di costi di gestione oltre che di manutenzione del sistema stesso.

L'impiego di questi sistemi di rinnovo aria è a maggior ragione importantissimo negli ambienti come le palestre e/o le zone benessere annesse, dove l'attività sportiva avviene con diverse densità di affollamento a seconda degli orari e delle varie discipline svolte all'interno della palestra stessa. Vediamo intanto di chiarire il concetto della purezza dell'aria.

Perché servono i ricambi d'aria

Tutti sappiamo che la condizione migliore sarebbe quella di riprodurre il più possibile le condizioni di aria esterna e non contaminata dallo smog o inquinanti vari.

All'interno di un ambiente chiuso noi produciamo attraverso la respirazione anidride carbonica, senza contare poi tutti gli inquinanti prodotti dai materiali di rivestimento, dagli arredi e dalle apparecchiature quali formaldeide, toluene, xilene etc, denominati anche VOC.

Ne deriva che, per abbattere questi inquinanti e ripristinare il giusto apporto di aria pura necessaria per una corretta e sana respirazione, **è necessario introdurre all'interno degli ambienti un certo quantitativo di aria esterna il più possibilmente pura** ed estrarre l'aria interna, comunemente denominata aria esausta o viziata. Questo avviene tramite dei sistemi impiantistici di immissione ed

estrazione dell'aria i quali dovranno garantire il giusto apporto di aria esterna ed estrazione di quella interna.

Il valore della quantità di aria esterna da immettere e da estrarre vengono definiti come ricambi aria, e possono essere calcolati sia in base ai mc/h necessari per persona secondo gli indici di affollamento degli ambienti, sia in base a un multiplo del volume degli ambienti stessi.

Per dare dei valori di massima, anche se le norme sono in continuo mutamento, a oggi il valore minimo di ricambi aria per una sala di 50 mq è pari a circa 300 mc/h di aria esterna.

Naturalmente questi valori sono indicativi e vanno rivalutati in base alla ubicazione degli ambienti, quali seminterrati, zone ad alto inquinamento esterno o sottoposte a diversi regolamenti regionali e/o comunali o delle ASL.

Si può quindi ben capire che quanto più è grande una palestra, tanto più è alto il valore di aria esterna da immettere e che quindi l'investimento è ancora più redditizio al crescere delle dimensioni della palestra stessa.

L'importanza delle reti di distribuzione dell'aria

Vediamo ora come poter introdurre l'aria esterna ed estrarre quella esausta. Come abbiamo detto precedentemente, l'aria che immettiamo deve essere il più pura possibile. Le norme ci dicono che deve essere presa da un'altezza non minore di 4 m dal piano stradale più elevato di accesso all'edificio. Ma tante volte questo non basta e

magari è preferibile elevare ancor di più questo valore se pensiamo ad esempio ad una palestra confinante con strade ad elevato traffico.

Infatti sono allo studio norme che ragionano in termini di qualità dell'aria (ODA), dove, a seconda di come è classificata l'aria secondo i livelli di inquinamento, variano sia le portate necessarie che i sistemi di filtrazione.

Ammettiamo comunque di prendere l'aria esterna a una altezza minima di 4 m.

Dovremmo introdurre quest'aria all'interno dei nostri ambienti e pertanto abbiamo bisogno innanzitutto di un filtro per abbattere i pollini e le particelle inquinanti più grossolane, rispettando le classi di filtrazione imposti dalle norme.

È necessario poi un sistema di ventilazione che abbia la potenza necessaria per trasportare l'aria esterna all'interno delle canalizzazioni, necessarie per distribuire l'aria esterna il più uniformemente possibile all'interno di tutti gli ambienti della palestra e sia per estrarre l'aria esausta. Tale distribuzione avviene mediante dei terminali comunemente denominati bocchette, che dovranno garantire una velocità dell'aria pari al massimo a 0,20 m/s, in modo da non creare condizioni di disagio sulle persone.

Anche qui è necessario affermare, **che tanto più è ben fatto il sistema di distribuzione dell'aria quanto più è minore la potenza assorbita dai ventilatori del recuperatore di calore, con un risparmio non irrisorio della corrente assorbita e di conseguenza economico sulla gestione dell'impianto stesso.** ■

Massimiliano Faina

Titolare dello studio di progettazione ITECI, opera da anni nella progettazione di impianti nel settore civile ed industriale realizzando progetti di rilevante importanza specialmente nel settore del terziario avanzato e degli enti pubblici.

Sempre attento alle innovazioni tecnologiche ha ampliato il suo campo d'azione con particolare attenzione al settore del risparmio energetico e del wellness, nonché l'integrazione con gli spazi verdi e delle barriere architettoniche
www.itecigroup.com
iteci@tiscalinet.it

FIBO GLOBAL
FITNESS

GET YOUR
TICKET

**The leading international trade show
for fitness, wellness & health**
Exhibition Centre Cologne, 2 – 5 April 2020

MIGLIORATE LA QUALITÀ DI LAVORO DEI VOSTRI ISTRUTTORI CON LES MILLS



Per un titolare di una palestra, avere sempre tutto sotto controllo è una “mission impossible”: ad esempio, nel settore dei corsi di gruppo, come sapere se la qualità dei corsi proposti ai clienti da ciascuno dei vostri istruttori sia elevata in ogni lezione? Come sapere se le coreografie che realizzano sono sempre motivanti, coinvolgenti e all'altezza delle aspettative dei clienti? Spesso se le persone disertano i corsi collettivi, una

delle ragioni principali è proprio dovuta al contenuto del corso stesso: al giorno d'oggi non si può dipendere dai propri istruttori (il loro metodo di lavoro, le loro coreografie, i loro ritmi), è necessario essere certi che i corsi di gruppo proposti siano sicuri, divertenti ed efficienti.

Per questo motivo, per un settore così importante come i corsi di gruppo è fondamentale garantire ai propri clienti uno standard qualitativo durante tutto l'anno.



Il sistema di formazione iniziale e continua Les Mills vi consente di avere la sicurezza che i corsi che i vostri istruttori propongono siano di qualità, di tendenza e basati su studi scientifici, al fine di risultare sicuri ed efficaci.

Nei due giorni di formazione iniziale, i vostri istruttori imparano i 5 elementi chiave (coreografia, coaching, tecnica, connessione, performance) del sistema Les Mills, cui segue una certificazione, che riconosce le abilità e competenze dell'istruttore in ambito internazionale.

Questo è solo il primo step per i vostri istruttori, perché ogni tre mesi, in corrispondenza con l'uscita delle nuove coreografie Les Mills, hanno l'opportunità di fare un aggiornamento delle loro conoscenze e imparare dai Trainer Nazionali Les Mills alcuni passaggi di tecnica per essere ancora più performanti.

Questo avviene durante i Training Days, giornate di aggiornamento dedicate esclusivamente agli istruttori Les Mills, durante le quali vengono anche presentati diversi workshop teorici su come avere maggiore impatto con i clienti, come comportarsi con i nuovi iscritti, ecc.

Grazie all'applicazione Les Mills Releases gli istruttori hanno tutti gli strumenti per studiare e imparare rapidamente le nuove coreografie, ovunque siano e in qualsiasi momento: video, musiche, script e molto altro per offrire ai vostri clienti corsi di fitness sempre al top.

In che cosa si traduce tutto questo per un manager di una palestra?

Da un lato il vostro team di istruttori sarà più qualificato e avrà un metodo operativo da seguire per le lezioni di fitness, dall'altro lato i vostri clienti potranno partecipare a corsi di fitness sicuri, efficaci, divertenti e di tendenza, ogni settimana dell'anno.

I programmi Les Mills sono creati da professionisti del settore, insieme a dottori dello sport e nutrizionisti: gli esercizi, abbinati con la musica, sono basati su studi biomeccanici e sono testati decine di volte prima di arrivare alla versione finale. Affidarsi a Les Mills nei corsi collettivi significa inserire all'interno del proprio centro programmi di fitness dal successo garantito, prova ne sono gli oltre 20mila club che li propongono ai loro clienti.

LES MILLS

**Per maggiori informazioni e conoscere
l'accompagnamento manageriale
che Les Mills propone ai club, contattateci
via email business@lesmills.it
o telefonicamente al numero 02-4987881**

SHAPENESS

NON PIÙ LA SOLITA "MINESTRA!"

IL FUTURO DELLE MISURAZIONI PASSA DA QUI



- 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!

Dopo il grande successo dell'applicazione riguardo alle stratigrafie ecografiche per personalizzare i piani alimentari e valutarne nel dettaglio l'andamento nel tempo in modo oggettivo e ripetitivo, oggi presentiamo un altro servizio che offriamo ai nostri affiliati e per i nuovi centri che diventano Centri Shapeness Ufficiali.

Di che cosa stiamo parlando.

In molti hanno potuto provare l'efficacia del nostro metodo di lavoro, che si traduce in maggior redditività per il centro, una fidelizzazione del cliente esistente, l'inserimento nei club di persone "nuove" e un posizionamento verso l'alto per qualità e serietà dei servizi erogati.

Non più schede alimentari fatte da personaggi più o meno qualificati, o scontrini con misurazioni di ogni tipo con conclusioni talvolta discutibili, oggi stiamo parlando di un ecografo a tutti gli effetti, funzionale alla misura dei tessuti, che ci permette di fare delle "fotografie" per ben 10 cm sotto cute potendo identificare al decimo di millimetro quanto grasso superficiale abbiamo SAT, quanto grasso profondo abbiamo DAT, e quantificare il muscolo sottostante dandone addirittura un riscontro qualitativo. Tutte queste misurazioni sono ripetibili nel tempo e confrontabili per programmare, discutere, valutare: piani di allenamento, riabilitazioni muscolo scheletriche, piani alimentari personalizzati, integrazione alimentare e molto altro.

Molti hanno scelto la soluzione facile e non impegnativa di utilizzare strumenti che fanno delle stime su calcoli e algoritmi indiretti per calcolare la presunta percentuale di massa grassa, massa magra. In qualche caso addirittura il grasso viscerale ecc. Ammesso e non concesso che i risultati siano attendibili, che cosa ci fate di tutti questi numeri dopo qualche secondo di effetto "Wow" con il cliente? A Voi la risposta!

Quello che facciamo noi è formare una équipe di persone che utilizzando strumenti unici nel loro genere, supportiamo e sviluppiamo con il centro un nuovo modo di concepire la "forma" Shape. Dove allenamento, alimentazione, stile di vita, si intersecano, si amalgamano, si fondono in un unico progetto... Shapeness.



Oggi si parla molto di volersi differenziare e offrire ai propri clienti un qualcosa di nuovo e innovativo perché, invece, non ritorniamo al contatto con le persone cercando di capire le loro esigenze e "vestiamo la nostra offerta" con programmi e protocolli per raggiungere veramente gli obiettivi fattibili consolidando così il rapporto con i nostri clienti? Il periodo delle vacche grasse è passato da un po', ma c'è ancora qualcuno che prova a mungerle e poi si lamenta!

Ma come funziona il nostro progetto? Venite a provarlo o chiamateci per maggiori informazioni, con una promozione a livello nazionale senza precedenti se siete il primo centro affiliato Shapeness della vostra provincia, però attenti "chi tardi arriva male alloggia!"



SHAPENESS

Puoi contattarci:
 tel +39 0302191564
www.shapeness.it
info@shapeness.it

ENTRA NELLA SQUADRA DI INNFIT EMS E VIVI LA RIVOLUZIONE TECNOLOGICA DEL FITNESS GRAZIE AL FRANCHISING CHE COMBINA FORMAZIONE E DOTAZIONE HI-TECH



La vita lavorativa può essere paragonata allo **sport**: c'è chi pratica un'attività individuale e chi invece ama il **gioco di squadra**. Il **franchising di INNFIT EMS** è proprio questo: entrare a far parte di un gruppo **innovativo**, con un'importante **esperienza** alle spalle, pronto a far **crescere la tua attività** con passione e competenza. E grazie alla innovativa tecnologia INNFIT EMS.

FORMAZIONE E TECNOLOGIA AL TUO SERVIZIO

Venti minuti di attività fisica (pari a due ore di palestra), con la mobilitazione di tutte le fibre muscolari e **risultati concreti** visibili già dopo tre mesi di allenamento. Questi sono gli immediati vantaggi per chi decide di allenarsi con il metodo INNFIT EMS, ma non sono i soli. Infatti, INNFIT EMS rappresenta lo sbocco ideale **per chi ama lo sport e vuole farlo diventare la propria professione**.

Come? Grazie a due aspetti che **qualitativamente** fanno la differenza. In primis l'**Academy INNFIT EMS** per la formazione continua di nuovi **trainer esperti** e la condivisione cruciale del know-how. E ovviamente le **apparecchiature hi-tech** per l'allenamento con l'**Elettro Stimolazione Muscolare**, disponibili con ben **tre diverse possibilità di investimento: PT, PRO e PRO FULL**. Tre modi diversi per entrare con sicurezza e professionalità della **INNFIT Family**.

LA TUA ATTIVITÀ, SECONDO LE TUE ESIGENZE

Per chi cerca **flessibilità** e **adattabilità**, la soluzione ideale è il sistema **PT**: il kit che comprende il **pannello di controllo da 9,7 pollici**, le speciali tute con elettrodi INNFIT EMS, l'underwear per l'allenamento, supporto studio e supporto mobile e altri accessori. Perfetto per chi vuole **operare in piena autonomia**, anche direttamente a casa della clientela. Se invece si desidera **operare in maniera continuativa e stabile**, allora la tecnologia necessaria è quella del sistema

PRO. Un kit che comprende il **pannello di controllo da 21,5 pollici** e ovviamente le speciali tute con elettrodi INNFIT EMS, l'underwear per l'allenamento, il supporto studio e il supporto mobile, oltre agli accessori. **PRO** è già pronto per avviare la propria palestra e può essere accompagnato da una fornitura **fino 50 tute hi-tech**.

Infine, per chi desidera la **piena operatività**, l'equipaggiamento giusto è quello **PRO FULL**, ovvero la combinazione che permette di avere in un unico acquisto sia il kit PT, sia il kit PRO. In questo modo si può operare con **allenamento indoor e outdoor**.

INDIPENDENTE, MA MAI SOLO:

APRI UN FRANCHISING CON INNFIT!

Aprire la propria attività nella **INNFIT Family** significa non solo **afferinarsi a livello individuale** nel mondo dello sport, ma anche entrare a far parte del gruppo che fa dell'**allenamento avanzato, tecnologico e hi-tech** la base del **successo** presente e futuro.



INNFIT saprà guidarti per portarti al successo, replicando un **modello di business già rodato**.

Dall'apertura di una **sede fisica** alla gestione e formazione del **personale**, passando per le iniziative di **marketing e promozione** per sostenere il tuo nuovo centro: il nostro team di esperti è a tua completa disposizione.

Entra anche tu nella **#INNFITFAMILY!**



tel +39 335 1437076

www.innfit.it
info@innfit.it

IL BENESSERE VIENE COL FREDDO



CON L'ESPOSIZIONE
DEL CORPO,
PER POCO
TEMPO, A
TEMPERATURE
MOLTO BASSE

MOLTISSIME PERSONE
RITROVANO LA FORMA
FISICA. UNA NUOVA
METODICA CHE STA
PRENDENDO PIEDE IN
TANTISSIME PALESTRE

Da secoli si conoscono gli effetti benefici del freddo per il corpo umano, già gli antichi romani erano soliti immergersi nei corsi d'acqua del Nord Europa dopo le battaglie con le popolazioni barbare, oppure basti pensare al percorso kneipp che, almeno una volta, ha riattivato la circolazione delle nostre gambe. **Oggi le terapie basate sull'utilizzo del freddo sono ampiamente utilizzate** nel trattamento sintomatologico di numerose condizioni patologiche e non, come stati infiammatori acuti e cronici, traumi, tumefazioni e sindromi da sovraccarico.

A differenza del passato però non ci si immerge più in vasche con acqua gelata, né è previsto l'utilizzo di ghiaccio: si parla di crioterapia.

Una volta erano i VIP

I trattamenti crioterapici vengono effettuati in **criosaune a -140°**, mediante l'utilizzo di **azoto liquido gassificato**, o in criocamere elettriche a -110° in cui il corpo viene sottoposto a bassissime temperature con percentuali di umidità quasi nulle, un freddo secco che trova grande apprezzamento tra vip e professionisti dello sport come Cristiano Ronaldo, LeBron James e Shaquille O'Neal. Sì, perché la vita



di un atleta non è fatta soltanto di allenamenti e risultati in campo, ma anche dalla capacità di preservarne il fisico e recuperare velocemente da infortuni, contratture, microtraumi e infiammazioni, soprattutto nel caso dei professionisti di alto livello in cui ogni stop può compromettere la carriera. Ma se un tempo questi trattamenti erano appannaggio solo dei grandi club, **i recenti avanzamenti tecnologici** hanno notevolmente ridimensionato i dispositivi **fino a renderli accessibili e tali da poter essere collocati anche in ambienti ridotti** e con minimi accorgimenti in materia di sicurezza.

Tre tipi di trattamento

Parlare di crioterapia, tuttavia, è generico. Esistono tre diverse tipologie di trattamento crioterapico: **localizzato, partial body e sistemico**. La prima prevede l'applicazione del trattamento direttamente sulla parte lesionata come un ginocchio o una caviglia. Questo genere di terapia del freddo è utile in caso di infortuni perché permette di intervenire sull'area interessata riducendo ematomi e contusioni. C'è poi la crioterapia partial body che viene praticata all'interno di una criosauna, una

cabina cilindrica in cui viene vaporizzato azoto liquido che fa raggiungere temperature che oscillano tra i -110°C e i -140°C . La durata della sessione varia da uno a tre minuti. Infine abbiamo la crioterapia sistemica, cosiddetta perché coinvolge tutto il corpo, che si svolge all'interno di una criocamera e può essere fruita contemporaneamente da più persone. Gli ambienti sono ampi e accoglienti e con temperature che decrescono gradualmente fino a massimo -160° . Se le anticamere sono 2, la prima ha una temperatura di -18°C e la seconda di -60°C . **Le persone vi transitano in meno di un minuto**. Le anticamere hanno lo scopo di stabilizzare la temperatura ed evitare la formazione di umidità all'interno della camera principale.

Tanti benefici

Criosauna e criocamera hanno pressoché gli stessi benefici, sebbene solo nella seconda tutto il corpo è sottoposto alle basse temperature compresi cervello e ipotalamo – il nostro centro di termoregolazione – che possono quindi inviare segnali a tutto l'organismo. Il trattamento viene eseguito in abbigliamento minimo. Il soggetto è generalmente in

costume da bagno e, nel caso della criocamera, indossa anche protezioni per le estremità (guanti, calzettoni, paraorecchie) in lana o pile, calzature protettive e una mascherina chirurgica che, mantenendo calda la zona di bocca e naso, evita che espirando, venga emessa umidità nell'aria.

Il freddo intenso stimola la produzione di sostanze antidolorifiche e antinfiammatorie (come endorfine e citochine), rilassa i muscoli e riattiva la circolazione favorendo l'eliminazione delle tossine e la riduzione dei gonfiori. Inoltre, le basse temperature rallentano il metabolismo cellulare, diminuendo la produzione dell'ormone dello stress, il cortisolo, e liberando nel cervello le endorfine, i neurotrasmettitori che garantiscono la sensazione di piacere e benessere. Un effetto che migliora il sonno, distendere i nervi e fa percepire meno la fatica. La crioterapia è inoltre impiegata per il mantenimento del peso forma, ridurre gli accumuli adiposi, diminuire la ritenzione idrica e tonificare la pelle.

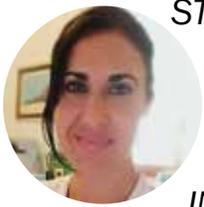
Tecnologia sicura

Ma ciò che conta di più è che **la crioterapia sta vivendo in questo periodo un vero e proprio boom**, innescato dall'utilizzo sempre più massiccio da parte di sportivi e personaggi famosi di ogni tipo. Quello che una volta veniva visto come un trattamento specializzato e adatto solo per applicazioni specifiche è oggi richiesto da tantissime persone e reso via via più accessibile da tecnologie sempre più sicure, affidabili ed economiche. Non parliamo quindi di una moda passeggera ma di un investimento che rende ogni palestra, centro estetico o fisioterapico un luogo in grado di offrire trattamenti all'avanguardia a chiunque voglia goderne i benefici. ■

Luca Lorandi

Chief Executive Officer di www.crioterapia.com è coach della Nazionale italiana di Football americano e opera da più di 35 anni nel mondo dello sport

QUANDO IL FITNESS È ALLA PORTATA VERAMENTE DI TUTTI



STEFANO CONTI
IDEATORE
DEL METODO
BIOENERGYM®,
INSIEME

A DRAGO AMICARELLI SI PREFIGGONO LO STESSO OBIETTIVO: ABBATTERE LE BARRIERE CHE DIVIDONO LE PERSONE NORMODOTATE DAI DIVERSAMENTE ABILI

Insieme sono sicuri di creare un nuovo format di lavoro, per chi è intenzionato a lavorare in questo settore. Il progetto prenderà forma quest'anno quando Bioenergym con Fitness Italia e l'ASI istituiranno dei corsi di formazione per chi volesse apprendere tecniche innovative per lavorare anche con i diversamente abili.

Diritto universale

La ricerca e il mantenimento della salute sono obiettivi alla base dell'attività *dall'Organizzazione Mondiale della Sanità* e sono oggi considerati un **diritto universale dell'uomo**. Questo diritto è promosso tramite la cultura della salute che racchiude in sé la conoscenza di tutti quei fattori che incidono sulla stessa, quali la promozione della vita sana, la prevenzione delle patologie fisiche e psichiche, la riabilitazione, l'educazione, l'igiene e ovviamente



la cura delle malattie. Il tutto è perseguito intervenendo su tutti quei fattori (ambientali, culturali, sociali) che possono incidere sulla salute stessa.

Ma il mantenimento della salute, o il miglioramento di essa attraverso lo sport, spesso, rimane un pensiero utopico non realizzabile per tutti. Pensiamo ai diversamente abili e alle barriere fisiche e mentali costruite attorno al loro mondo. **Nello scorso numero de LA PALESTRA** si è concentrata l'attenzione proprio su di loro, sulla loro scarsa frequentazione

delle palestre spesso non facilmente accessibili perché ubicate in immobili seminterrati, con rampe senza scivoli e poco agevoli e con attrezzature e istruttori non ancora pronti a lavorare anche con portatori di handicap fisici particolari. Eppure, il concetto di fitness è un concetto universale, la parola deriva dall'inglese *fit* (adatto) ed è abitualmente tradotta e interpretata nel linguaggio comune con termini quali **capacità fisica, buona preparazione fisica idoneità fisica, o stato di adeguata forma fisica**.

Fitness viene spesso identificato con l'idea di un allenamento per mantenere o per sviluppare un corpo in salute.

Questo è l'obiettivo che si prefigge la **Bioenergym**[®], far sentire bene le persone che la praticano. Siamo principalmente persone e lo sport non dovrebbe avere distinzioni di sesso, età, razza, politica e quant'altro. Tra l'altro il sistema di allenamento bioenergym viene "cucito addosso" alla persona che lo pratica. Bioenergym come benessere psico-fisico si propone anche come obiettivo l'abbattimento delle barriere sociali tra persone normodotate e i diversamente abili. La **disabilità motoria**, che in Italia interessa oltre un milione di persone, comprende un'ampia varietà di condizioni. Gli handicap sono di diverso genere e interessano parti diverse del corpo. Di fatto il movimento può essere danneggiato in uno degli aspetti che lo caratterizzano e precisamente: **il tono muscolare, la postura, la coordinazione e la prassia.**

Indicato per molti

Il sistema di allenamento Bioenergym si sposa benissimo con alcune disabilità sia motorie sia intellettive, li abbiamo visti presenti già per due anni consecutivi alla manifestazione sportiva "**Lo Sport non ha limiti**" manifestazione organizzata da Fabio Berellini responsabile e coordinatore nazionale Elite Sport Italia Lab che vede i diversamente abili praticare qualsiasi tipo di sport e anche il fitness grazie alla Bioenergym[®]. Il motivo è semplice poiché la Bioenergym[®] lavora con le resistenze elastiche, meglio conosciute come contrazioni auxotoniche, le quali non vanno a caricare le articolazioni danneggiate dalla mancanza di uno o più arti o dal loro malfunzionamento parziale o totale. Questo metodo permette di rinforzare i muscoli con



dei semplici strumenti, per lo più elastici, che si trovano in tutte le palestre, ma utilizzati in maniera del tutto innovativa, senza distinzioni di età sesso, cultura, salute ecc. Promuove anche il fitness per i diversamente abili perché "**disabilità non significa inabilità**", ma **adattabilità alla vita.**

Partendo da questo presupposto si evince come gli esercizi Bioenergym[®] sono mirati ad aiutare il praticante con il suo specifico handicap, perché è chiaro che un cieco non ha le stesse caratteristiche di chi ha difficoltà di deambulazione, di chi ha problemi psichici o di chi non possiede gli arti inferiori, ecc.

La scelta è sempre legata al tipo di disabilità. Per le disabilità sensoriali: vista, udito, tatto si eseguiranno esercizi basati sul sistema propriocettivo ed esercizi spazio temporali per acquisire una maggiore conoscenza del proprio corpo.

La Bioenergym[®] applicata ai disabili si prefigge i seguenti obiettivi:

- Rimotivare la persona aiutandola sotto il profilo psico-fisico per permettergli quindi una maggiore

autostima e un adeguato inserimento sociale.

- Rinforzare la muscolatura.

Il programma di allenamento dovrà potenziare la muscolatura debilitata al fine di:

- Incrementare la forza fisica, l'elasticità, la flessibilità e l'equilibrio.
- Migliorare la coordinazione dei movimenti.
- Migliorare le capacità motorie e sensoriali.
- Migliorare la capacità respiratoria.
- Aumentare la capacità di resistere alla fatica.
- Rendere le persone diversamente abili le più possibili autonome migliorando la loro vita quotidiana. ■

Sara Viola

Laurea in Lettere ind. Storico Religioso, conseguita presso l'Università di Roma "La Sapienza". Appassionata di sport sin da bambina ha praticato ginnastica artistica, nuoto, pallavolo a livello agonistico, palestra. Vice presidente e responsabile della comunicazione ASD Bioenergym. Autrice del libro: Bioenergym - Manuale pratico degli esercizi (coprodotto con Stefano Conti) Lulu Editore. Istruttrice Bioenergym diplomata ed iscritta all'Albo degli istruttori CSEN.

PER MAGGIORI DETTAGLI E PER ESSERE SEMPRE AGGIORNATI SEGUICI SUI NOSTRI CANALI:

www.bioenergym.com

<http://www.asinazionale.it/news/asi-rieti-e-le-convenzioni-stipulate-con-i-principali-media-del-territorio>

LA VETRINA **DELL'USATO**

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

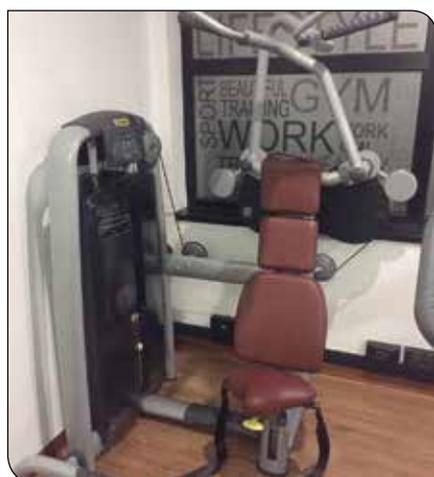
WWW.FITNESSSTUDIO.IT



CAVI REGOLABILI ELEMENT
€ 3.000,00+IVA



GABBIE CROSSBOWLINE
€ 1.500,00+IVA



PULL DOWN SELECTION
€ 1.550,00+IVA



PANCA PIANA SELECTION
€ 580,00+IVA



LEG CURL SELECTION
1.550,00+IVA



PANCA REGOLABILE SELECTION
€ 580,00+IVA



PANCA LOWER BACK SELECTION
€ 580,00+IVA



CHEST PRESS SELECTION
€ 1.550,00+IVA

FITNESS STUDIO.it

di Tony Fumagalli

Per informazioni chiamate

Cell. 338.6525777

Tel. 0434.857012

Fax 0434.81061

www.fitnessstudio.it

e-mail: info@fitnessstudio.it



DISCHI SILVER
€ 4,50+IVA AL KG



MANUBRI CROSSBOWLINE
€ 5,00+IVA AL KG



GABBIA SILVER
€ 750,00+IVA



PANCA REGOLABILE 4 USI
€ 300,00+IVA



UNICA EVOLUTION
€ 3.000,00+IVA



RUN JOG
€ 2.800,00+IVA



SPEED FIT
€ 3.500,00+IVA

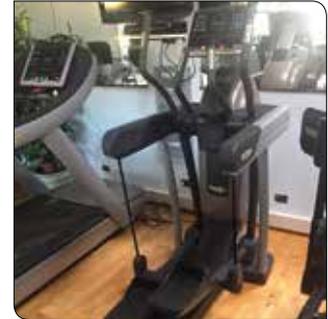
FITNESS STUDIO.it

di Tony Fumagalli

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



RUN XT
€ 1.500,00+IVA



VARIO EXCITE BLACK
€ 3.500,00+IVA



SCHWINN
€ 400,00+IVA

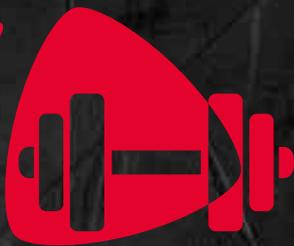


SCALA CROSSBOWLINE
€ 3.500,00+IVA



RUN NOW
€ 3.500,00+IVA

SCUOLA di *Personal* TRAINER



La Scuola per PERSONAL TRAINER
è la soluzione di vertice per chi intende collocarsi
da vero Professionista nel settore del fitness.
Si articola su 10 weekend con moduli teorico-pratici
organizzati nelle principali città italiane

*Roma, Milano, Padova, Bologna, Catania, Bari, Napoli
e molte altre ancora*

La Scuola si divide in 6 moduli uguali per tutti gli iscritti + 4 moduli
personalizzati a seconda della specializzazione scelta dallo studente:

- Personal Trainer con specializzazione in Fitness e Sala Pesì
- Personal Trainer con specializzazione Posturale
- Personal Trainer con specializzazione Funzionale

*Al termine del percorso viene rilasciato il Diploma Nazionale AIGS (EPS CONI)
e la Certificazione Europea Livello EQF 4 (unici in Italia)*

L'ISCRIZIONE ALLA SCUOLA HA UN
COSTO DI **177,00 EURO** E CIASCUNO
DEI 10 MODULI SUCCESSIVI HA UNA
QUOTA DI PARTECIPAZIONE A PARTIRE
DA **149,00 EURO**

CIASCUN MODULO PREVEDE IL KIT
DIDATTICO CON I LIBRI, LE SLIDE, I
VIDEO DI APPROFONDIMENTO E MOLTO
ALTRO ANCORA

scuolapersonaltrainer.com

MODULI BASE

- 1 PERSONAL TRAINER
- 2 PERSONAL TRAINER - II LIVELLO
- 3 PERSONAL TRAINER - III LIVELLO
- 4 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA
PER PERSONAL TRAINER E ISTRUTTORI
- 5 BIOMECCANICA DEGLI ESERCIZI FISICI
- 6 MENTAL TRAINING E FITNESS



INDIRIZZO 1 • FITNESS E SALA PESI • QUALIFICA PERSONAL FITNESS TRAINER

- 1 ISTRUTTORE FITNESS E BODY BUILDING - II LIVELLO
- 2 ISTRUTTORE FITNESS PER BAMBINI
- 3 ISTRUTTORE FITNESS PER LA TERZA ETÀ
- 4 ISTRUTTORE HIIT



INDIRIZZO 2 • FUNZIONALE • QUALIFICA PERSONAL FUNCTIONAL TRAINER

- 1 ISTRUTTORE ALLENAMENTO FUNZIONALE
- 2 ISTRUTTORE ALLENAMENTO FUNZIONALE - II LIVELLO
- 3 ISTRUTTORE ALLENAMENTO IN SOSPENSIONE
- 4 ISTRUTTORE KETTLEBELL



INDIRIZZO 3 • POSTURALE • QUALIFICA PERSONAL POSTURAL TRAINER

- 1 ANALISI DELLA POSTURA
- 2 ISTRUTTORE GINNASTICA POSTURALE
- 3 ISTRUTTORE GINNASTICA POSTURALE - II LIVELLO
- 4 ISTRUTTORE GINNASTICA POSTURALE - III LIVELLO



Non Solo Fitness[®]

Divulgazione • Consulenza • Formazione



06 40403925



InBody

L'ANALISI DELLA
COMPOSIZIONE CORPOREA
INBODY NON PUÒ MANCARE
IN UN CLUB DI ECCELLENZA



InBody ti permette di fare una fotografia precisa ed accurata della forma fisica del tuo cliente, base di partenza indispensabile per poter monitorare i suoi progressi, misurare l'efficacia dei programmi di allenamento del tuo club e rilevare il raggiungimento degli obiettivi.

Più professionalità per il club, per il lavoro dei personal trainer, a tutto vantaggio dei tuoi clienti.

A PARTIRE DA

99 € al mese
con anticipo zero

Esempio: InBody 270, 48 rate da 99 € e rata finale da 500 € (IVA esclusa). Salvo approvazione della società finanziaria.

UPDATE YOUR CLUB

InBody è l'impedeziometro professionale leader di mercato. Per la sua precisione ed accuratezza è largamente impiegato nel settore medicale ed in ambito sportivo-professionistico.

Per saperne di più visita:

fitness.inbodyitalia.it

o scrivi a:

info@inbodyitalia.it

InBody è importato e distribuito
in Italia da Caresmed S.r.l. - Milano
Tel. 02.40741546



S10



120



270



370s



570



770