

# LA PALESTRA

DAL 2005 LA RIVISTA LEADER PER I MANAGER DEL FITNESS

## Focus on

La 45° LEG  
PRESS MACHINE  
di Crossbowline

## Distinguersi

L'arma vincente  
per battere  
la concorrenza

# VASCHE CONTROCORRENTE

Una grande opportunità per le palestre: permettono di offrire un servizio a valore aggiunto con spazi e costi contenuti



**SPECIALE: Come evitare  
l'abbandono dei tuoi iscritti**  
a pagina 12

# D-WALL H-SPORT

LO SPECCHIO DIGITALE DI TECNOBODY



- 3D CAMERA
- TECNOBODY KEY
- DIGITAL MIRROR
- BASE SENSORIZZATA OPZIONALE
- CARDIO SOFTWARE PACKAGE

SPORT PERFORMANCE  
E ALLENAMENTO FUNZIONALE

HEALTH FITNESS  
E ALLENAMENTO POSTURALE

RIATLETIZZAZIONE

D-WALL H-Sport è il laboratorio digitale di analisi e allenamento più completo e compatto sul mercato.

Lo specchio digitale TecnoBody si fa ancora più smart e flessibile nella sua conformazione e nell'utilizzo del software.

Con D-WALL H-Sport puoi analizzare in tempo reale il gesto motorio e la performance del tuo atleta sulla base di dati oggettivi.

Centinaia di esercizi specifici per:

- Postura
- Allenamento funzionale
- Equilibrio
- Agilità
- Forza
- Riatletizzazione



Contattaci per conoscere tutti i vantaggi della tua prossima palestra digitale!

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



# Save Your Money



**NUOVA  
LINEA  
IT 6000**



**€ 980,00** \*

Scopri gli oltre 30 modelli disponibili **tutti a € 980,00\***  
Molte combinazioni di colore possibili!

## 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**



**Caratteristiche  
Tecniche**

**AUTOALIMENTATO**  
44\*165 Area di corsa  
85\*178 Area Ingombro  
300kg Peso Max Utente

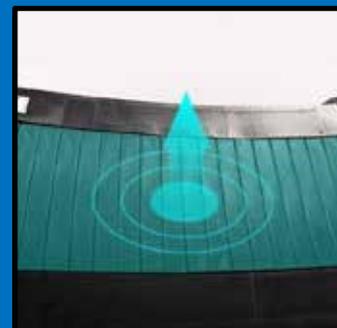
## M1 Curved Treadmill

**€ 1.990,00** \*

Possibilità di **NOLEGGIO OPERATIVO**



**6 Livelli di  
resistenza**





**FT-CLUB**  
FUNCTIONAL TRAINING

# LA CHANCE DEL FUTURO

## **SOGLI DI METTERTI IN PROPRIO NEL CAMPO DEL FUNCTIONAL TRAINING?**

**FT-CLUB** franchising è la soluzione che ti permette di ridurre il rischio di impresa e di affermarti sul mercato.

### **I tuoi vantaggi:**

- ▼ **Un modello di business** collaudato, che ti permette un'implementazione semplice e redditizia.
- ▼ **Un marchio consolidato** con già 50 club attivi in Europa che ti garantisce successo fin dall'inizio.
- ▼ **Risparmio di tempo e di costi**, perché avrai a disposizione consulenza strategica specializzata e mezzi pubblicitari efficaci.
- ▼ **Know-how e aggiornamenti continui** sia tecnici che commerciali.

FT-CLUB è un concetto „chiavi in mano“, adatto anche per coloro che non hanno esperienze imprenditoriali.

## **START NOW!**

**CONTATTACI  
PER INFO**



**328 1533363**

**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](mailto:info@lapalestra.it)

**Direttore editoriale:**  
Cesare Salgaro

**Direttore Responsabile:**  
Federico Cociancich

**Grafica:**  
Alessandra Calò

**Per la vostra pubblicità:**

Stefania Iannone  
328.0871075  
[pubblicita@lapalestra.it](mailto:pubblicita@lapalestra.it)

**Hanno collaborato:**

Michela Calandretti, Glauco Grassi,  
Serena Kumar, Marco Mantovan,  
Fabio Marino, Roberto Panizza,  
Saverio Santinelli, Fabio Swich

**Immagini:** LA PALESTRA archivio,  
Stock.adobe.com, courtesy of Tri60

**Foto in copertina:** Adobestock

**Stampa:** Alpha Print

**Distribuzione:** gratuita per aziende  
e centri fitness

**Se non desiderate ricevere più la copia  
gratuita de LA PALESTRA, scriveteci a  
[cesare.salgaro@lapalestra.it](mailto: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](http://WWW.FITNESSITALIA.IT)



**8** Come utilizzare  
uno **Chabot** nel tuo  
centro fitness

**12** Come evitare l'abbandono  
degli iscritti

**14** Vasche controcorrente  
Idee per un fitness acquatico

**18** Il digitale dalla parte  
degli operatori del fitness



**22** **Distinguersi:**  
l'arma vincente contro  
la concorrenza

**24** **La psicologia della  
performance** applicata  
al lavoro



**28** **Professionalità** di titolari  
e collaboratori

**32** **Focus on:**  
45° LEG PRESS MACHINE  
di Crossbowline



**34** Confederazioni, comitati  
e associazioni: **affiliarsi  
conviene?**

**36** **Intervista a Team System**  
La digitalizzazione al  
servizio dei Club



**40** Imparare  
a demandare

**42** **Attrezzi in surplus:**  
ora è caos

**47** Letture consigliate

**48** **F3 fit Box System:**  
unisciti alla Fitboxing  
Revolution

**49** **Wellness Point:**  
l'opportunità degli  
attrezzi rigenerati

**50** **Les Mills:** quattro soluzioni  
in una per i corsi collettivi

**52** La vetrina  
delle occasioni

# InBody

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

# UPDATE YOUR CLUB

InBody ti permette di fotografare in modo preciso e accurato i parametri di massa grassa, muscolo scheletrico, idratazione e tanto altro, di atleti e sportivi. Dati indispensabili per monitorare i loro progressi, misurare l'efficacia dei programmi di allenamento e fissare obiettivi ad hoc.

*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.

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

Per saperne di più visita:

[fitness.inbodyitalia.it](http://fitness.inbodyitalia.it)

o scrivi a:

[info@inbodyitalia.it](mailto:info@inbodyitalia.it)

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



# COME UTILIZZARE UN CHATBOT NEL TUO CENTRO FITNESS



SFRUTTARE  
UN CHATBOT  
PER IL  
PROPRIO  
CENTRO

FITNESS NON  
È CERTO LA PRIMA IDEA  
A CUI SI PENSA MA  
PUÒ RAPPRESENTARE  
UN IMPORTANTE  
VANTAGGIO

Una cosa che tutte le palestre hanno in comune è che **convertire i visitatori dei social media** in membri può essere un gioco da ragazzi con l'uso del **Messenger Marketing**. Infatti, l'utilizzo di un assistente virtuale può trasformare il pubblico delle pagine social in soci della palestra con un investimento davvero basso.

**Anticipare le domande frequenti e impostare le risposte**

È fondamentale ricordare che i visitatori si trovano sulla pagina

Facebook della tua palestra perché **stanno cercando le loro opzioni di abbonamento**, controllando l'atmosfera della tua palestra e facendo domande.

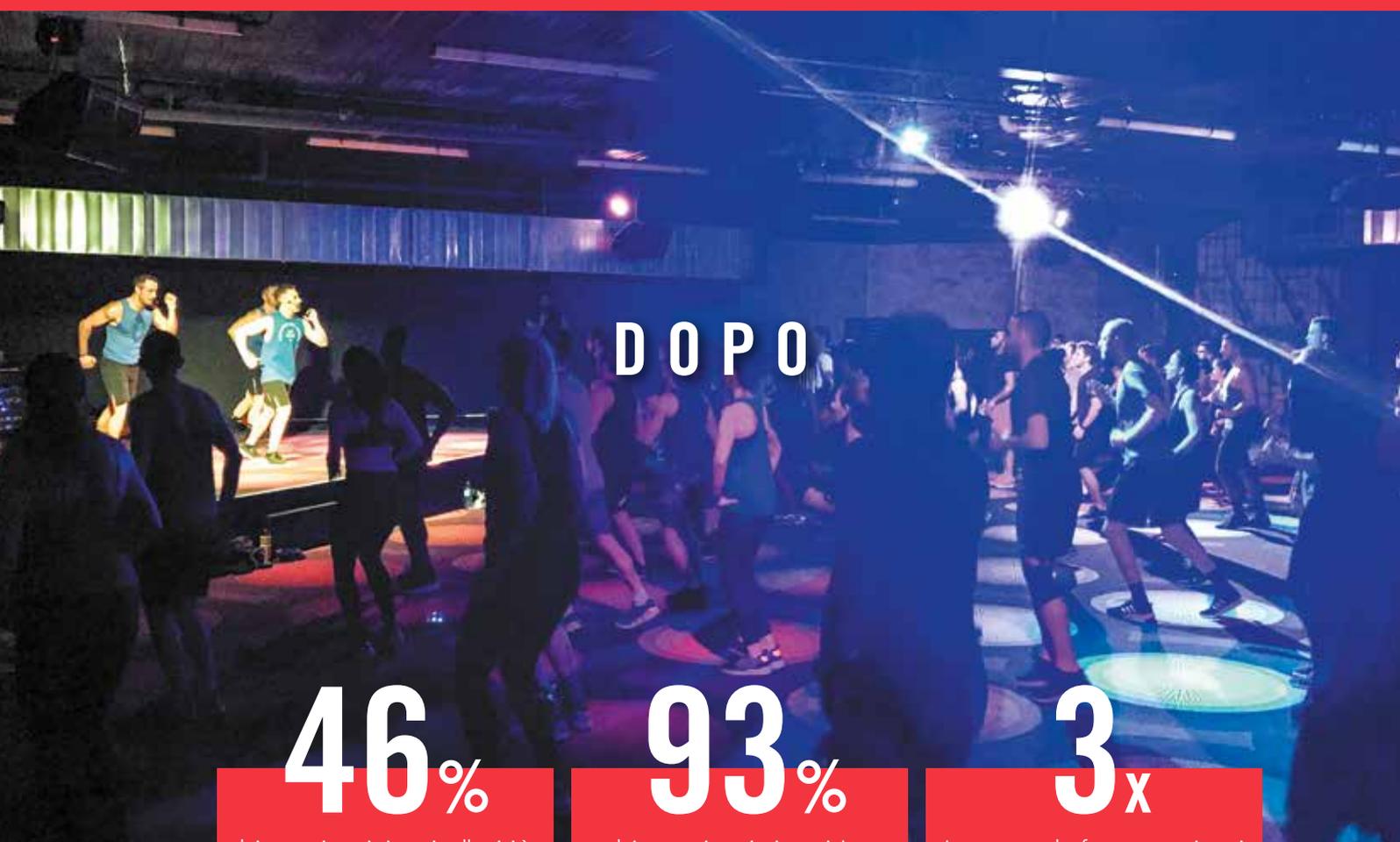
**Un chatbot (o più semplicemente bot) è un software progettato per simulare una conversazione con un essere umano.**

L'uso di un bot ti consente di **creare risposte predefinite alle domande**, ma farlo in modo efficace significa conoscere esattamente ciò che il tuo pubblico vorrà sapere in modo che il tuo bot possa riconoscere le



PRIMA

## I CORSI DI GRUPPO: LA CHIAVE DEL VOSTRO BUSINESS



DOPO

**46%**

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

**93%**

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

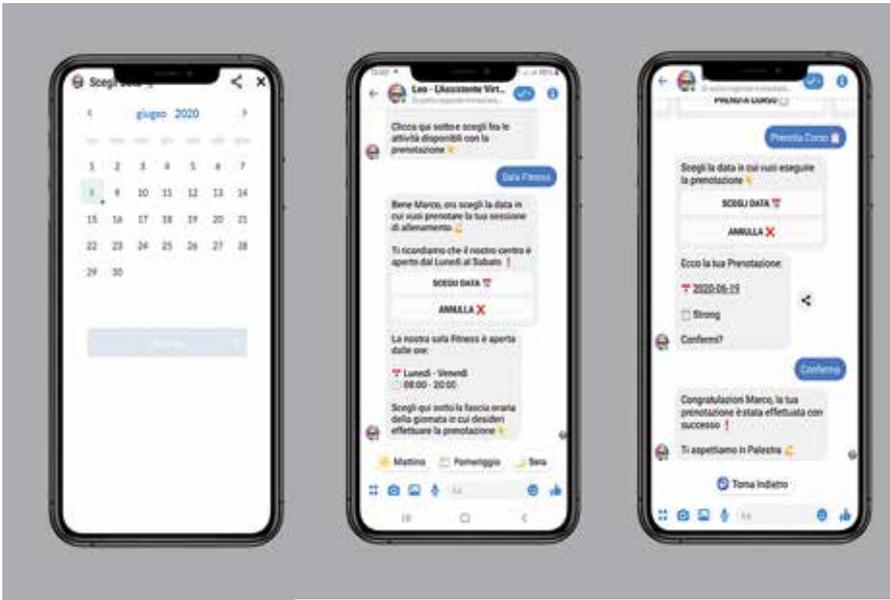
**3x**

Le persone che frequentano i corsi Les Mills rimangono abbonate al proprio club in media 3 volte di più rispetto agli altri iscritti.

**LES MILLS**

[LES MILLS.IT](http://LES MILLS.IT)

BUSINESS@LES MILLS.IT | 02 49 87 881



parole chiave e rispondere in modo efficace.

Per le palestre, queste domande potrebbero essere:

- Quali sono gli orari?
- Quanto costa un abbonamento mensile?
- Quali servizi offrite?
- Che tipologia di corsi?
- Dove si trova la palestra?

Per sapere esattamente cosa potrebbe chiedere il tuo pubblico, passa in rassegna i vecchi messaggi di Facebook che hai ricevuto dai clienti o chiedi ai membri del team cosa viene loro chiesto più spesso. Questo aiuterà a creare un **chatbot in grado di rispondere a tutte le domande**.

### L'esperienza di Leo

In una campagna di Halloween, Leo l'assistente virtuale, ha fatto vendere a un centro fitness abbonamenti per un valore di 10.000 €. Ecco come abbiamo fatto: gli obiettivi prefissati della campagna erano quattro.

- Dare la possibilità di **vincere ingressi omaggio** nel centro fitness
- **Aumentare il numero di ingressi** in sala fitness nel periodo di ottobre/novembre
- **Creare una lista contatti** di persone interessate al mondo fitness

- **Vendere abbonamenti** a chi ha vinto gli ingressi omaggio.

### Alcune tecniche di Copywriting persuasivo

Abbiamo costruito tutta la campagna, attorno a **tecniche di copywriting persuasivo** in grado di aumentare, in maniera organica, la **copertura del post** senza ricorrere all'utilizzo di pubblicità Facebook.

La base di partenza era la pubblicazione di un quiz. Ecco le tecniche di Copy che Leo ha utilizzato nella campagna:

- Ogni qualvolta un utente perdeva, aveva la **possibilità di rigiocare solo dopo aver condiviso il post**
- Oltre alla condivisione, abbiamo chiesto a tutte le persone "non vincenti" di **taggare un amico** per riprovare il quiz
- Come "**obbligare**" le persone taggare un amico?

*"Ciao Luca, siamo felici che tu abbiamo vinto! Che ne dici di provare a far vincere un tuo amico? Almeno vi vedremo in palestra entrambi!"*

L'utilizzo di tecniche win-to-win dove, l'azienda aumenta l'engagement sul post e l'utente vince con un amico, permettono di aumentare la **copertura del post**.

Queste strategie sono utili **sia in campagne local, sia in quelle nazionali**.

### I risultati della campagna di Leo

Dopo un mese dalla fine del periodo di gioco, **il centro fitness ha contato più di 90 persone vincitrici**. Di quelle 90 persone, **30 si sono trasformate in abbonamenti**. **Quei 30 abbonamenti hanno generato un fatturato di 10.000€!**

### Può un chatbot gestire anche le prenotazioni?

Il tutto è molto semplice, Leo permette all'utente/cliente di scegliere quale corso prenotare; in quale fascia oraria prenotare e il giorno di allenamento.

Una volta che l'utente ha risposto alle varie domande, **tramite l'utilizzo di pulsanti interattivi**, Leo invierà in chat un piccolo riepilogo chiedendone la conferma. Una volta confermato, **la prenotazione automaticamente** sarà memorizzata in un foglio Excel, **consultabile** dal titolare o dal gestore del centro fitness, permettendo così di **controllare l'andamento delle prenotazioni**.

Il ragazzo ha una certa esperienza! Il chatbot Leo ad oggi è utilizzato in più di 15 centri fitness in tutta Italia. Ha gestito in totale più di 5.100 prenotazioni, raggiungendo le 840 prenotazioni in un unico centro fitness.

Oltre ad aver automatizzato il processo di prenotazione dei vari corsi fitness, Leo ha **interagito con più di 4.000 utenti**, inviando loro tutte le novità sulle norme sanitarie obbligatorie.

In alcuni casi, le interazioni con la pagina sono aumentate del **+340%**, favorendo il **miglioramento del rapporto tra centro fitness-cliente**. ■

### Marco Mantovan

Fondatore dell'agenzia pubblicitaria Leo Advertising. Specializzata in Facebook Ads e Messenger Marketing.  
[marco@leobot.it](mailto:marco@leobot.it)

**LES MILLS**

## I MIGLIORI CORSI DI FITNESS AL MONDO DISPONIBILI ORA IN 4 VERSIONI

**Sfruttate il potere dei corsi  
Les Mills sia all'interno del  
vostro club sia grazie alla  
soluzione home fitness!**



### NEL VOSTRO CENTRO

In «Live» con i vostri istruttori, per coinvolgere e fidelizzare i vostri clienti

In «Virtuale» per avere un planning ricco di corsi da mattina a sera



### ONLINE

«On Demand» tramite la piattaforma Les Mills On Demand con oltre 1000 allenamenti

In «Streaming» sui social media con i vostri istruttori e musiche libere da diritti d'autore

### PERCHÉ ESSERE PARTNER DI LES MILLS?

- Per proporre ai vostri clienti i migliori corsi collettivi al mondo, dove e quando lo desiderano
- Per creare un team di istruttori altamente formati in grado di fidelizzare i clienti
- Per beneficiare di un accompagnamento personale che vi supporti nella pianificazione della migliore strategia da adottare
- Per rispettare le restrizioni di capacità offrendo diverse soluzioni per partecipare ai vostri corsi
- Per incrementare i vostri guadagni proponendo un abbonamento 'At home' ai vostri clienti e vendendo le attrezzature associate ai programmi

BUSINESS@LESMILLS.IT

**PLANET  
FITNESS  
GROUP**

HOME OF  
**LES MILLS**  
...



# NUOVA "STAGIONE" IN ARRIVO: ECCO COME EVITARE CHE GLI ISCRITTI DEL TUO CLUB TI ABBANDONINO PRIMA DEL NUOVO ANNO!

"Wake me up, when september ends" recita una canzone dei Greenday, ma io scommetto che tu non vuoi essere svegliato a fine settembre, quando ormai "les jeux sont faits".

I giochi sono fatti?

A fine settembre è possibile, perché tutti sono spinti dal desiderio di ritornare in forma, riprendere gli allenamenti e magari vogliono farlo anche in gruppo per non mollare la presa.

Se tu preferisci svegliarti con calma, quando ormai tutto l'hype è calato, rischi di non avere più né nuovi iscritti né vecchi corsisti.

Sai perché questa possibilità è molto alta?

Perché i clienti non affezionati **si lasciano comprare dal miglior offerente**, mentre i clienti affezionati che non si sentono al centro della tua attenzione... anche.

Come puoi fare per EVITARE che i tuoi iscritti ti abbandonino prima del nuovo anno? Come puoi suscitare un interesse sempre crescente nei tuoi confronti nei tuoi clienti e potenziali tali?

Scopriilo in questo articolo!

## TASSO DI ABBANDONO: IL PARAMETRO DELLA VERITÀ

Tasso di Abbandono: Il parametro per stabilire in termini oggettivi la "qualità" percepita da parte dei tuoi clienti (e la loro soddisfazione).

COME FARE PER MIGLIORARE I "VOTI IN PAGELLA" E RIDURRE IL TASSO DI ABBANDONO?

Ricorda: se le persone vanno via non è solo una questione di pigrizia e di indisposizione all'allenamento: probabilmente c'è un altro problema e devi cercarlo all'interno del tuo club!

## PERCHÉ VANNO VIA E COSA NON FUNZIONA?

*Cosa impedisce materialmente di continuare a frequentare la mia palestra?*

Prendere in considerazione e rispondere con la massima sincerità a queste due domande ti porterà ad un livello completamente diverso, rispetto alla stragrande maggioranza dei tuoi competitor che non si è mai posto il problema.

Dove finisce quell'ondata di clienti che arriva, prova per un po', **si allena e poi sparisce?**

La spiegazione è da ricercare all'interno del club.

## IL VERO MOTIVO PER CUI I CLIENTI VANNO VIA!

A tutte queste domande voglio risponderti con due grandi verità.

**1 I clienti smettono di acquistare quando non ottengono risultati**

È la prima grande rivelazione.

Pensaci: anche tu non sei disposto a pagare senza avere nulla in cambio. È così anche per i tuoi clienti: se non ottengono risultati con l'allenamento sceglieranno di non continuare a pagare, di non tornare... di abbandonarti.

[www.richfit.co](http://www.richfit.co) - [www.librorichfit.com](http://www.librorichfit.com)

SE DESIDERI APPROFONDIRE ISCRIVITI  
AL GRUPPO FACEBOOK DEDICATO  
AGLI IMPRENDITORI DEL FITNESS

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

## ATTENZIONE!

Ottenere risultati non significa soltanto ridurre i centimetri in vita, sull'addome, sulle cosce, ecc. Il risultato di cui parliamo noi è quello promesso, desiderato o di cui si è parlato in fase iniziale con il cliente.

Un esempio? **Risultato** = riesco a frequentare il club per 2 volte alla settimana la palestra.

Se questo risultato non arriva, se non riesco a raggiungere il mio obiettivo (perché mi annoio, perché non ho tempo, perché perdo troppo tempo) l'unica strada possibile agli occhi dei clienti è abbandonare.

**2 i clienti smettono di acquistare Se il costo che pagano genera un dolore superiore al beneficio...**

Sorpresa!

Se il cliente paga, ma il dolore (la somma sborsata) è superiore al beneficio (il risultato) presto o tardi deciderà di **abbandonare il tuo centro**.

Se pago un abbonamento, ma ne utilizzo solo una parte o non lo utilizzo affatto, il mio dolore quando apro il portafogli risulta superiore al beneficio che posso ottenere, quindi abbandono.

Chiudiamo il cerchio, per passare dall'inferno dell'abbandono di massa alla nuova luce di una possibilità che faccia restare i tuoi iscritti a lungo termine nel tuo club.

## INIZIA DA QUI

Iniziamo da qui: facciamo conoscere ai clienti una differenza ben precisa tra quello che pagano, quello che ottengono e quello che ricevono.

Se sottoscrivo un abbonamento annuale e nessuno mi invita costantemente a compiere delle azioni, nessuno mi sprona a sfruttare i benefici di ciò che pago, è molto probabile che basterà un minimo calo di interesse saltato, un impegno che mi impedisce di frequentare per una settimana, per perdere il ritmo, di frequentare e arrivare a lasciar perdere.



**Il problema degli abbonamenti** è proprio questo: molto spesso non si sottoscrivono perché il rischio di non sfruttarlo è molto (troppo) altro.

Una possibile **SOLUZIONE**: in fase iniziale proporre un abbonamento breve, può abbassare la paura di non portare a termine i 12 mesi di allenamento, pone un obiettivo di frequenza raggiungibile, inoltre, dà la possibilità al cliente di testare i propri impegni e la propria costanza.

Aiuta i tuoi clienti a **FREQUENTARE**: incentiva la loro motivazione, offri contenuti interessanti, piccole pillole di curiosità all'interno di newsletter, e-mail, sms o WhatsApp. Crea un gruppo su Facebook, stimola l'interazione, organizza eventi, riunioni, momenti di socialità e tieni insieme il tuo gruppo.

Se punti sul marketing e spingi con curiosità, interesse e forza, i tuoi clienti si sentiranno parte di un sistema che funziona anche grazie a loro.

## FALLI "INNAMORARE"

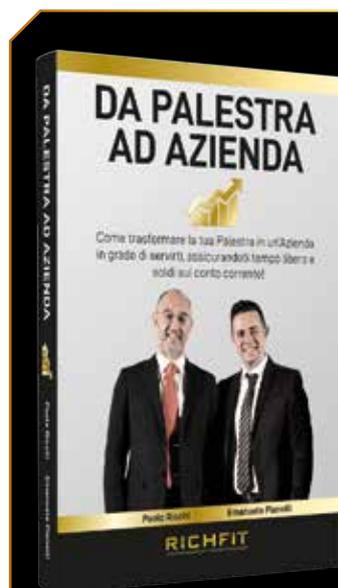
Scopri il tuo obiettivo: **GENERA CLIENTI INNAMORATI del tuo servizio**, del tuo club, delle persone che ne fanno parte e inizia a migliorare la loro esperienza all'interno della palestra.

Ricorda: **Non sei nel Business degli abbonamenti, sei nel BUSINESS DEI RINNOVI.**

Dimentica definitivamente la tradizione che pensa di lavorare sempre su nuove iscrizioni come se il mercato fosse infinito. Il tuo tesoro più grande sono i tuoi clienti.

Crea il tuo Miglior Futuro

Emanuele e Paolo



Vuoi davvero migliorare le performance del tuo centro fitness? Già più di 2000 tra imprenditori e appassionati del mondo del fitness da tutta Italia, hanno ordinato questo libro.

**+ 4 BONUS**  
del valore di  
**€ 459**

PRENDI LA TUA COPIA GRATUITA QUI  
[www.librorichfit.com](http://www.librorichfit.com)

di Roberto Panizza

# IDEE PER UN FITNESS ACQUATICO



COURTESY OF TRI60



*SE NON AVETE LO SPAZIO PER UNA PISCINA “VERA” MA VOLETE COMUNQUE ELENCARE IL NUOTO TRA LE ATTIVITÀ DEL VOSTRO CLUB, LE PISCINE CONTROCORRENTE RAPPRESENTANO UN’OTTIMA ALTERNATIVA*

Ovviamente se avete lo spazio e le possibilità economiche per dotare la vostra palestra di una grande piscina tradizionale, questo aumenterà notevolmente il valore del centro, ma pensate a un modo diverso di offrire servizi come il nuoto o la corsa in

acqua anche avendo a disposizione poco spazio e soprattutto con un investimento minimo. Tutti sanno quanto può costare una piscina, ma non stiamo parlando di una piscina tradizionale, **bensì di un vero e proprio spazio nuoto** in appena 12 metri quadri, ovvero in 10 metri cubi d’acqua con bassissimi costi di

installazione e manutenzione. Stiamo parlando delle vasche controcorrente, dette anche endless pool, che permettono di nuotare e correre grazie a un flusso costante dell’acqua. Non sono certo una novità per il mercato ma sono ancora poche le palestre che le adottano. Queste vasche sono molto efficaci nel riprodurre le

condizioni del nuoto, tanto che sono utilizzate anche da atleti professionisti per sviluppare una bracciata più veloce ed efficiente.

### Le possibili applicazioni

Le applicazioni di una vasca di questo genere sono veramente molteplici e possono permettere alle palestre anche di intercettare nuove tipologie di clientela. Non ultimo, si deve aggiungere la nuova emergenza sanitaria che trova questa vasca inserita in un ambiente igienico per definizione, con un suo uso individuale e di facile sanificazione dopo ogni utilizzo.

Prenotare una sessione di nuoto, di corsa in acqua o entrambe, sapendo di essere soli, indisturbati per il proprio turno, magari immersi in una ambientazione di suoni, colori e luci, vi assicuro che non ha prezzo.

Il fatto di nuotare o correre in acqua stando fermo **dà inoltre al personal trainer la possibilità di stare accanto al cliente**, dando direttive immediate magari con l'aiuto di ausili come telecamere sommerse e specchi sul fondo vasca per osservare il movimento e lo stile di nuoto o la tecnica di corsa.

### Un'ampia scelta

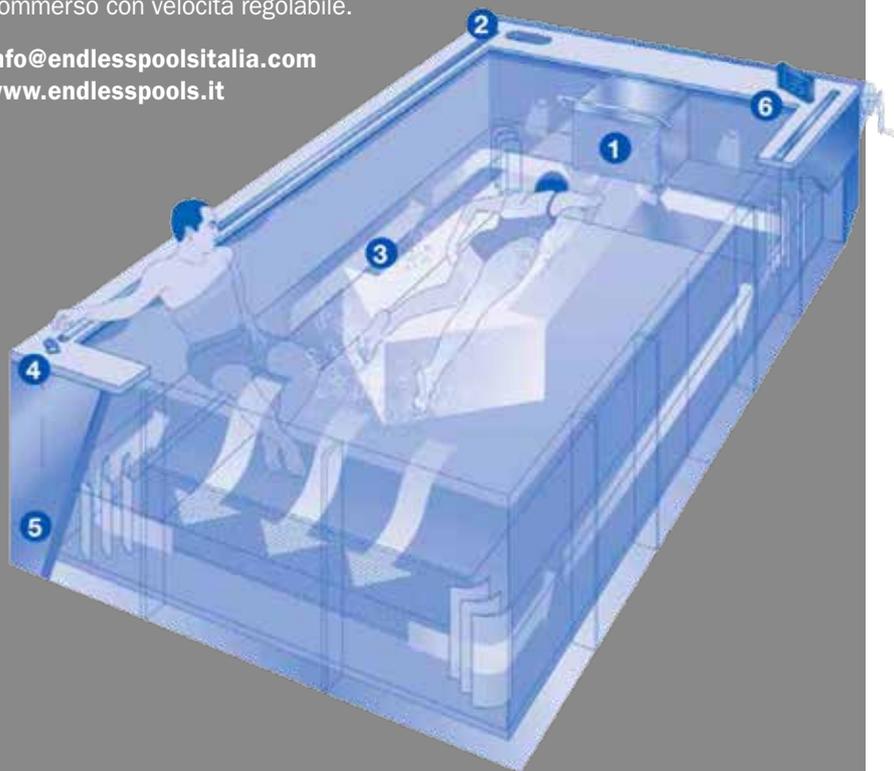
La prima applicazione che potrebbe interessare una palestra commerciale consiste nell'utilizzare questo tipo di vasca per **proporre corsi e servizi dedicati agli sport di endurance** rivolti agli appassionati di ogni livello: dal neofita all'atleta evoluto. In questo caso molto probabilmente la vostra vasca non avrà un momento di tranquillità poiché non è certo difficile trovare chi vuole allenarsi per battere il proprio record personale e migliorare le performance in vista di una gara o più semplicemente nuotare come se fosse in mare aperto.

Un'altra applicazione riguarda l'**attività post-rieducativa**. Il sistema di nuoto controcorrente, grazie al suo flusso stabile di acqua dalla potenza e dalla velocità modulabili, può essere utilizzato anche per lo svolgimento di esercizi riabilitativi mirati, ad esempio, all'incremento dell'equilibrio e della

## ENDLESS POOL - IL SISTEMA DI NUOTO CONTROCORRENTE PIÙ EVOLUTO AL MONDO

Il cuore di una Endless Pool è il motore idraulico sommerso che aziona un'elica da 406 mm e genera un flusso largo fino a 61 cm e profondo anche 51 cm. Il propulsore **spinge fino a 19.000 litri di acqua al minuto** attraverso due griglie che raddrizzano e rendono uniforme la corrente: è questa potente portata, uniforme e costante, che permette di avere una qualità di nuoto controcorrente senza eguali. La corrente percorre il centro della vasca per poi essere ripresa tramite una griglia posizionata sulla parete opposta. Il sistema di panche interne alla vasca ha la funzione di convogliamento del flusso. Una Endless Pool si può installare ovunque, sia in ambienti esistenti, sia in fase di costruzione. Grazie al fatto che si tratta di una vasca da assemblare sul posto con tutti gli elementi tecnologici a bordo vasca, senza alcuna necessità di locale tecnico dedicato, possono bastare appena 12 mq: servono solo una base di appoggio e la corrente elettrica. La vasca è dotata di filtraggio, riscaldamento, pompa di circolazione e tastiera di controllo della temperatura e della velocità del flusso. È possibile programmare allenamenti fissando tempi, distanza da percorrere, permettendo di stabilire protocolli di allenamento per tutti i tipi di utenti, dagli amatori ai professionisti. Sono inoltre disponibile vari optional quali teli di copertura, luci sommerse e specchi per osservare il proprio stile di nuoto, oppure un esclusivo tapis roulant sommerso con velocità regolabile.

[info@endlesspoolsitalia.com](mailto:info@endlesspoolsitalia.com)  
[www.endlesspools.it](http://www.endlesspools.it)



- |                           |  |
|---------------------------|--|
| 1 Sistema di propulsione  | 4 Telecomando                            |
| 2 Controllo a bordo vasca | 5 Rivestimento laterale coibentato       |
| 3 Panche in ABS           | 6 Display con indicazione della velocità |

propriocezione. Inoltre la spinta idrostatica, alleggerendo dell'80% il peso del corpo in acqua, permette di salvaguardare le articolazioni e i legamenti. Non stiamo parlando, per ovvi motivi, di convertire la palestra in un centro fisioterapico

ma semplicemente di offrire servizi utili nella fase post-traumatica. La scelta del prodotto dovrebbe tenere in considerazione una serie di prestazioni come ad esempio la qualità del flusso controcorrente fatto di solo acqua senza aria



## Swim

*nuoto controcorrente 50 velocità  
fino a 56"/100mt (versione Elite)*



## Run

*tapis roulant 50 velocità  
da 2,0 a 8,8 km/h*



## Rehab

*tutti gli effetti benefici della idroterapia*

*installabile ovunque*

*superficie necessaria 12 m<sup>2</sup>*

*programmabile*

*manutenzione e costi di  
riscaldamento ridotti*

*preventivazione e studio di  
fattibilità gratuiti*

## Vantaggi

*aspetti unici di una Endless Pool*



**ENDLESS POOLS®**  
*Fitness Acquatico. Senza limiti.*

*endlesspools.it - info@endlesspoolsitalia.com*

miscelata. Una buona prestazione dovrebbe essere caratterizzata da un **“nastro d’acqua in movimento”** al centro della vasca il più possibile uniforme, costante e potente, di almeno cm 50 di larghezza con una profondità dello stesso di almeno cm 45. Le vasche in genere hanno la possibilità di utilizzare velocità diverse, le più evolute anche attraverso un’App, stabilendo quindi protocolli di allenamento/attività.

Il tapis roulant acquatico invece è una novità proposta da pochissimi produttori. È costituito da un vero e proprio nastro per la corsa installato sul fondo della vasca con la possibilità di utilizzare velocità diverse (da 1,5 km/h fino a 9 km/h): abbinato al flusso controcorrente, **permette un allenamento completo**. Considerate infine che queste vasche possono essere installate all’aperto o al chiuso, in spazi esistenti o da realizzare, in appoggio oppure a incasso, praticamente ovunque.

Concludo con una informazione dal mondo degli hotel: nel mondo ricettivo questa vasca ha avuto un forte sviluppo non solo per le sue caratteristiche di economicità gestionale e di dimensioni ridotte ma in piccola parte anche come allestimento delle **fitness suite**, arredate a tal fine con attrezzature da palestra e per l’appunto, la vasca. Le aziende produttrici di vasche non vendono i contenuti, quindi chi meglio di un gestore di palestra può bussare alla porta dell’albergatore e proporre i propri servizi?

### Quanto costa una vasca

Una cosa sono i costi di manutenzione di una vasca da 40-100 metri cubi di acqua, ben altri quelli di una vasca con poco più di 10 metri cubi: costi di riscaldamento bassissimi, costi di sanificazione quasi inesistenti. Pensate che per una piscina controcorrente installata in un ambiente interno, si spendono **non più di 80 euro al mese** per il riscaldamento dell’acqua e la sanificazione! La differenza in termini di costi, rispetto a una piscina tradizionale è notevole. **Ma quanto è necessario investire** per comperare e installare una

piscina di questo genere? Molto meno di quanto si creda. Le diverse case produttrici hanno in catalogo molte soluzioni diversamente accessoriabili alla portata di tutte le tasche. Ovviamente ci sono una serie di elementi da considerare di volta in volta, ma esistono anche **modelli prefabbricati** che non richiedono particolari opere in muratura per essere installate: una **vasca “chiavi in mano”** di questo tipo può costare da 10 mila euro, a salire. Alcune palestre che hanno

### L’ESPERIENZA REALE DI TRI60



Tri60 non è una semplice palestra ma il primo centro al mondo, con base a Milano, specializzato in sport per Endurance: si differenzia per i servizi e per un’attrezzatura all’avanguardia, tra cui due vasche controcorrente. Abbiamo chiesto a Davide Luisi, coordinatore operativo di Tri60, di raccontarci il proprio centro.

“Fisicamente la palestra è divisa in quattro aree, una prima legata all’attività funzionale, dove si possono fare tutte le attività ‘complementari’ come il pilates, il potenziamento o il miglioramento tecnico e gli esercizi funzionali per completare la preparazione atletica a 360°. La seconda area è il Running Studio, utilizziamo Skillrun, che abbiamo scelto perché offre un fondo più simile a quello stradale e

può diventare anche un treadmill passivo. Per quanto riguarda la bicicletta abbiamo due corner, il primo per un allenamento in autonomia e il secondo nel Cycling Studio: è la nostra innovativa proposta per un allenamento di qualità in gruppo **ma in maniera personalizzata**. L’allenamento che facciamo è uguale per tutti ma viene personalizzato **in base alla potenza di soglia di ognuno**. In più offre la possibilità di allenarsi con una grande intensità e in totale sicurezza.”

“L’area piscina è molto particolare, ne abbiamo due da 16 metri quadri (che tra l’altro sono adatte ad essere utilizzate anche in tempo di Covid). Il meccanismo è quello del tapis roulant: tu sei fermo e si muove l’acqua attorno a te. La corrente si può controllare manualmente attraverso il telecomando oppure tramite un’App per smartphone con la quale posso programmare un intero ciclo di allenamento. È un allenamento di nuoto particolare estremamente adatto all’endurance: non ci sono virate, è più sicuro che nuotare in acqua aperta e i due specchi (uno sul fondo e uno frontale a 45°) danno la possibilità di guardarsi mentre si nuota e di essere seguito da un istruttore che rimane sempre al tuo fianco. Questo vuol dire avere la possibilità di far vedere all’atleta l’errore e correggerlo immediatamente. Abbiamo questa vasche dall’apertura (sono Endless pool), quasi due anni e siamo molto soddisfatti: è un’altra dimensione del nuoto, è come avere una videoanalisi interattiva e in tempo reale del proprio stile di nuotata.”

[www.tri60.it](http://www.tri60.it)

adottato questo genere di piscina (una tra tutte la Tri60 a Milano) si sono specializzate e hanno codificato e sperimentato protocolli e programmi di fitness acquatico che propongono ad altre palestre anche con formule di franchising. ■

### Roberto Panizza

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

# IL DIGITALE DALLA PARTE DEGLI OPERATORI DEL FITNESS: DAL MANAGER AL DESK



IN UN MERCATO IN CONTINUA EVOLUZIONE COME È QUELLO DEL FITNESS È IMPORTANTE MANTENERE IL PASSO CON LE ABITUDINI E LA DIGITAL EXPERIENCE DEL PROPRIO TARGET. PER FARLO OCCORRE CHE ANCHE I TUOI COLLABORATORI BENEFICINO DELLE POTENZIALITÀ OFFERTE DAL DIGITALE



**P**erché è tanto importante il software gestionale? Per dare al proprio staff degli **strumenti in grado di semplificare e supportare il lavoro**. Questo rappresenta un valore aggiunto importante in grado di migliorare le prestazioni sia in termini di qualità, sia di efficienza (massimo risultato nel minimo tempo). Inoltre lavorare in modo armonioso e ordinato, grazie ai giusti strumenti, aiuta a diminuire il livello di stress lavorativo percepito e quindi si riflette positivamente anche sull'utenza.

## La digitalizzazione al desk

Il compito di chi opera al desk è quello di accogliere facendo sentire "a casa" il cliente,

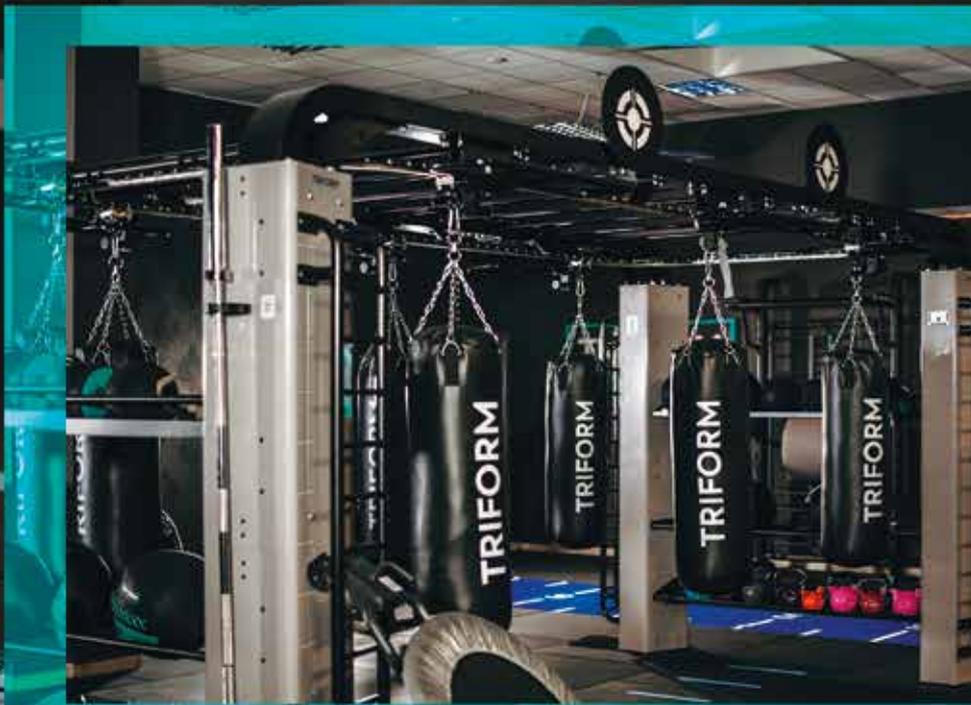
informarlo e indirizzarlo all'acquisto dell'abbonamento più in linea con le specifiche esigenze. Numerosi sono oggi gli strumenti in grado di aiutare in questo delicato compito. **Innanzitutto un buon CRM**, che consenta di recuperare in modo rapido e veloce le info sul cliente, supporta quelle doti relazionali di cordialità e empatia tanto apprezzate dalla clientela. Accorgersi che oggi è il compleanno di Maria Rossi, per poterle fare gli auguri nel momento in cui accede in palestra o applicare a Luca Bianchi uno sconto sul rinnovo dell'abbonamento concordato mesi prima, sono tutte accortezze che favoriscono la *customer satisfaction*. Il CRM deve essere quindi intuitivo, semplice da usare e da aggiornare.

Un problema che si verifica spesso in reception è il **sovraccarico di richieste con conseguenti fastidiose attese** da parte dell'utente. Dare la possibilità allo staff di reception di rendere i clienti autonomi in certe operazioni significa concedere più tempo alle attività per le quali il contatto umano è fondamentale. Alcune attività, come la compilazione dei dati anagrafici, la prenotazione o la disdetta, il saldo di una rata, **possono essere gestite in piena autonomia da parte dell'utente** senza intaccare la soddisfazione percepita. Il cloud è molto utile in quest'ottica: la prenotazione presa dal cliente tramite un'app dedicata finisce in tempo reale sul planning della reception o il saldo di un abbonamento effettuato da una

# TRIFORM



SCOPRI I NOSTRI  
**LAYOUT FUNCTIONAL**  
CON LE NOVITA':  
TRIFORM **BENCH**  
TRIFORM **BRIDGE**



QR CODE  
TRAINING  
TECH



- SOLUZIONI PERSONALIZZATE
- IMPIANTI FUNZIONALI
- ACCESSORI
- PAVIMENTAZIONI
- DIDATTICA REMOTA
- FORMAZIONE TFA
- FUNCTIONAL CARDIO
- PROGETAZIONI 3D



PER INFO

Tel. 347.820.2879  
/ 0381.310.133  
commerciale@triform.it  
www.triform.it

MADE IN ITALY



## “ Un buon CRM consente di recuperare in modo rapido e veloce le informazioni sul cliente ”

cassa automatica, aggiorna lo stato della vendita sull'anagrafica.

### L'archiviazione digitale

Quando un nuovo iscritto decide di iniziare un percorso di allenamento, prima ancora di mettere il piede in sala, si trova a dover compilare una serie di scartoffie. Spesso inoltre è necessario anche acquisire scansioni e fotocopie: documento di identità, codice fiscale, certificato medico ecc. L'archiviazione digitale consente di eliminare il cartaceo e **avere tutta la documentazione in ordine e facilmente reperibile** all'interno di un archivio online. La firma digitale consente di dare valore legale alla sottoscrizione di un contratto o altra documentazione esattamente come avviene con quella su carta. Nessuna copia cartacea da rilasciare al cliente, poiché il contratto digitale arriva direttamente via email.

Altra possibilità, legata al tema della digitalizzazione dei documenti, è la **vendita in mobilità**. Grazie a strumenti come l'archiviazione digitale e la firma grafocerta su tablet è possibile concludere una vendita e riportarla in tempo reale sul gestionale, nonché sull'anagrafica del cliente, senza essere fisicamente al desk. In questo modo è possibile gestire a caldo la decisione di upgrade che un utente prende in sala, oppure registrare in un unico passaggio vendite di abbonamenti effettuate al di fuori del centro, durante eventi, fiere o open-day.

### La digitalizzazione in sala

In sala troviamo la parte più "operativa" dello staff di un centro fitness e, per certi versi, anche più rappresentativa. Gli istruttori

di sala sono a disposizione di chiunque voglia un supporto al proprio allenamento, i personal trainer elaborano e attuano programmi strutturati sulla base del singolo utente, gli istruttori dei corsi coordinano una classe nell'esecuzione di una determinata disciplina. Per ognuna di queste figure il digitale può risultare molto utile.

Spesso c'è la **necessità di comunicare in modo rapido per segnalare**, ad esempio, variazioni nell'orario di un corso o ricordare la scadenza di una scheda di allenamento. Ci sono vari modi per gestire questo tipo di comunicazioni senza dover necessariamente delegare il compito alla reception: gruppi su WhatsApp, post su Facebook ecc. Ma la via più funzionale allo scopo è sicuramente la notifica push sull'App. Comunicare con gli utenti, attraverso una notifica che arriva sul loro smartphone grazie all'App del centro fitness significa mantenere la conversazione sul piano professionale ma allo stesso tempo garantire quel giusto grado di familiarità indispensabile nell'ambito del training.

Anche il lavoro complesso di **creazione di schede e programmi di allenamento** può beneficiare, oggi, dell'ausilio di un software e di una App. Il PT può creare le schede di allenamento con immagini tridimensionali e video dell'esecuzione degli esercizi attraverso programmi avanzati, stabilendo le serie e le ripetizioni. Il cliente ha così la propria scheda direttamente sullo smartphone.

Non solo schede di allenamento ma anche piani alimentari, valutazioni e misurazioni corporee: sicuramente una marcia in più per il lavoro dei trainer!

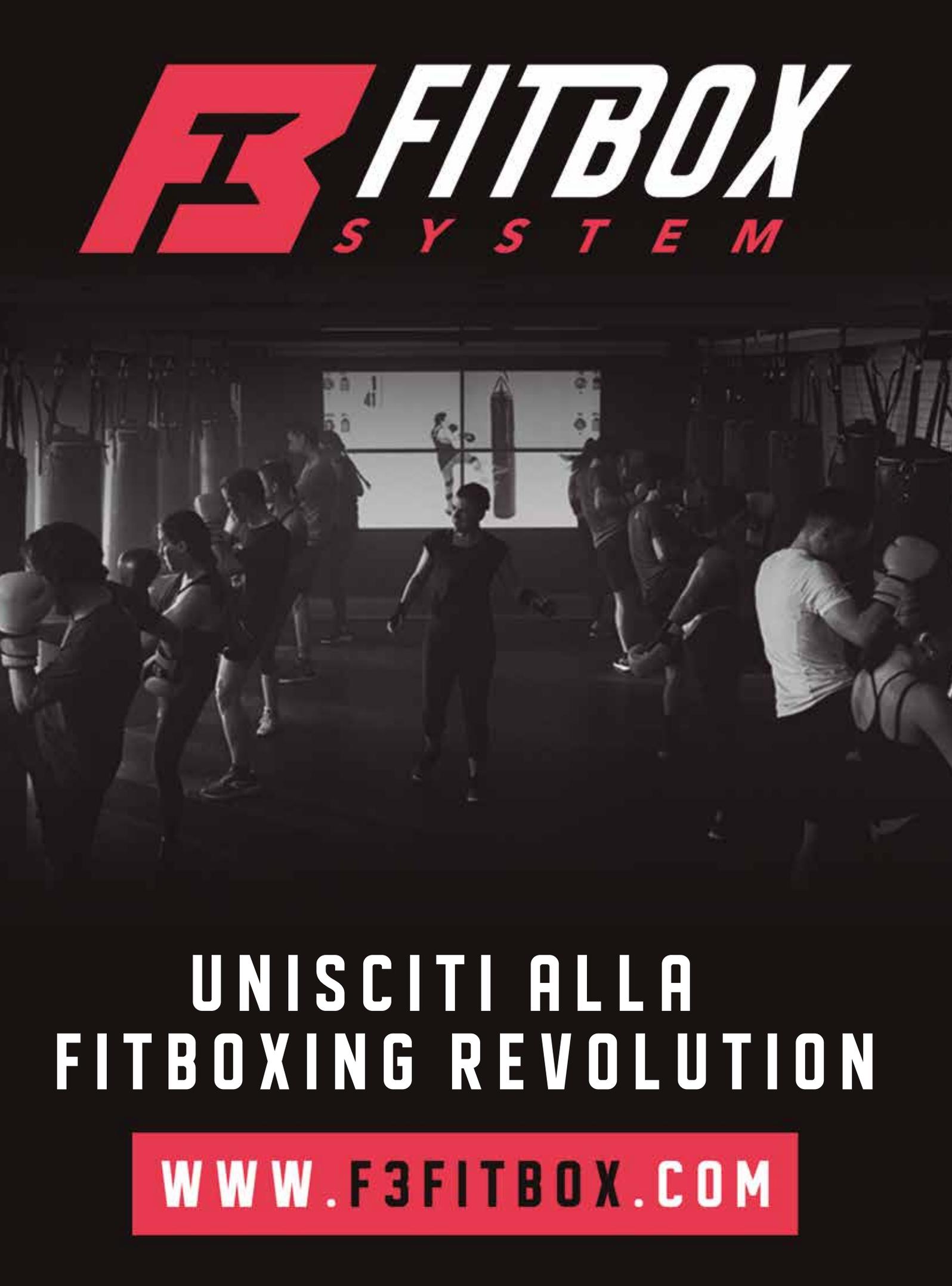
**La gestione degli appuntamenti** è un altro tema critico per i professionisti che operano in sala e per gli istruttori dei corsi. Dare al trainer la possibilità di gestirsi autonomamente i propri appuntamenti significa snellire le procedure e migliorare la *user experience*. Grazie al cloud il PT può accedere alla propria agenda in qualsiasi momento e da qualsiasi postazione; può controllare gli appuntamenti e, al bisogno, spostarli interfacciandosi direttamente con il proprio assistito; può recuperare note e appunti sull'appuntamento precedente e programmare gli appuntamenti futuri in vista di un percorso strutturato e accordato con il cliente.

### La digitalizzazione dei manager

Il compito del manager è uno dei più complessi: servono decisioni imprenditoriali sulla base dell'analisi di molti fattori. Come prima cosa deve aver ben presente la disponibilità economica data sia dallo storico, sia dalle previsioni di incasso; deve accogliere e valutare le richieste dei propri collaboratori e confrontarsi con le necessità e le richieste del mercato. Per fare tutto ciò è essenziale conoscere l'andamento del proprio centro, in termini di vendite, di frequenze, di percentuale di abbandono o di successo delle campagne commerciali intraprese. Ma quando il manager non è sempre fisicamente presente nella sua struttura? Grazie al cloud la presenza fisica non è indispensabile per ottenere i dati del centro. Basta una connessione a Internet e un pc o uno smartphone per poter monitorare e tenere sotto controllo le vendite, gli incassi e più in generale l'operato del proprio staff. ■

### Serena Kumar

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



# **F3** **FITBOX** *S Y S T E M*

**UNISCITI ALLA  
FITBOXING REVOLUTION**

**WWW.F3FITBOX.COM**

# DISTINGUERSI

## L'ARMA VINCENTE CONTRO LA CONCORRENZA



UNO DEI  
PROBLEMI PIÙ  
GRANDI PER  
LE PALESTRE  
ITALIANE IN

VISTA DELLA PROSSIMA  
STAGIONE, DOPO  
QUANTO SUCCESSO  
CON IL CORONAVIRUS,  
SARÀ QUELLO DI SAPER  
COMBATTERE CONTRO  
LA CONCORRENZA



**C**he si tratti di concorrenza diretta (le altre palestre), o indiretta (ad es. i centri benessere), in autunno l'importante sarà trovare una soluzione per riuscire a incrementare il più possibile il proprio flusso di cassa, recuperando le mensilità perse nella parte iniziale dell'anno.

Durante il lockdown qualcuno è riuscito a organizzarsi con strumenti gratuiti come Zoom, nel fare ore private di personal training (guadagnando così qualcosa), ma la maggior parte è solamente riuscita a mantenere un contatto con i propri clienti attraverso video e dirette social, mostrando così di poter fornire un servizio attivo e all'avanguardia. In altre parole chi si è attivato per stare insieme con

i propri clienti si è decisamente avvantaggiato, a confronto di chi ha fatto poco e niente.

### Chi semina raccoglie

È impossibile sapere con certezza se il virus tornerà o meno in autunno, quali e quante restrizioni dovremo adottare per mantenere la più bassa percentuale di contagi e soprattutto come reagiranno le persone a questo nuovo modo di allenarsi. La mossa più semplice che probabilmente adotteranno le piccole realtà aziendali, sarà quella di affidarsi a **super promozioni per attirare i clienti** restii a tornare in palestra. Peccato che questa tecnica sarà usata da tutti i competitor

(diretti e indiretti) e l'unico modo rimanente per poter vendere e attirare così più clienti possibili nella propria palestra, sarà differenziarsi il più possibile dalla massa.

### Un bravo copywriter non cambierà la situazione

Che sia un esperto di pubblicità o un consulente d'immagine e che sappia usare le giuste leve del linguaggio per attirare i clienti, una campagna pubblicitaria (online o offline) non sarà la chiave vincente che trasformerà i *"Mi Piace"* in reali clienti paganti. Tanti useranno le stesse tecniche e non sarà sufficiente avere una grande idea per **differenziarsi e attirare**

**l'attenzione nel proprio club.**

Bill Gates, che a prescindere dal fatto che vi stia simpatico o meno è uno che di business se ne intende, disse: "Ogni giorno ci chiediamo - Come possiamo rendere felice questo cliente? Come possiamo farlo proseguendo lungo la strada dell'innovazione? - Ce lo domandiamo perché, altrimenti, lo farà qualcun altro."

**Fare "marketing" non significa assolutamente inventare la promozione perfetta per attirare i clienti;** ma saper comunicare distinguendosi dalla massa nella mente delle persone, lavorando costantemente in quella direzione. Questo "distacco" non è affatto semplice da definire ma bisogna saper confrontare che cosa vogliono i clienti da questo determinato servizio e che cosa offrono i concorrenti per colmare questo fabbisogno. Nel mezzo deve esserci la propria **proposta di vendita**

**differenziante**, la quale viene continuamente presentata alle persone in ogni sua forma, come un qualcosa di completamente diverso e non paragonabile ad altri.

**Definire il proprio posizionamento**

Il marketing non deve essere il sistema specializzato a comunicare in modo corretto la propria promozione irresistibile. Se fino ad oggi per attirare i clienti si sono usati questi mezzi di comunicazione, senza mai studiare un sistema che evidenzi la propria azienda, è il momento giusto per mettersi all'opera e implementare una strategia completamente diversa.

**Avete delle specializzazioni da usare come leva** per suscitare l'interesse dei clienti? Dei sistemi di allenamento diversi? Un layout particolare? Degli attrezzi o macchinari speciali? Non vi si chiede di stravolgere

l'azienda perché sono cambiamenti che vengono fatti nel tempo; ma focalizzarsi fin da subito è di vitale importanza. Il segreto è saper trovare la chiave di volta per rivoluzionare il modo di lavorare, per fare un gioco che altri non fanno. L'imprenditore è un manager che cambia/modifica costantemente la struttura dell'azienda per erogare prodotti e servizi sempre all'avanguardia.

Il posizionamento della propria azienda deve ribadire il perché si è differenti dagli altri, in maniera complementare alla propria proposta di vendita.

*"Il marketing è la verità detta bene"*  
David Ogilvy. ■

**Saverio Santinelli**

Business & Marketing Strategist, fondatore del brand Cliccamipiace ([www.cliccamipiace.it](http://www.cliccamipiace.it)) specializzato in comunicazione, pubblicità a risposta diretta e strategie di acquisizione clienti per aziende.

**SCOPRI CHE COSA  
CI RENDE DIFFERENTI**

**PaviFLEX**  
PAVIMENTI PER PALESTRE



di Michela Calandretti

# LA PSICOLOGIA DELLA PERFORMANCE APPLICATA AL LAVORO



*SECONDO L'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DELLA SANITÀ LO STATO DI BENESSERE FISICO MENTALE E SOCIALE, NON SI ESPLICITA NELLA SEMPLICE ASSENZA DI MALATTIE: L'IMPORTANZA DI UN POSTO DI LAVORO PROPOSITIVO*

**C**ome aziende operanti nel campo del benessere non possiamo che abbracciare il concetto espresso dall'OMS e renderlo parte integrante, fondante e ineludibile della cultura delle

società ed associazioni che operano nell'industria dello sport, del benessere e del fitness. Una strada obbligata, per coerenza, con quanto professiamo e consigliamo ai nostri clienti ed associati. Vi siete mai domandati se il

vostro team viva in un ambiente lavorativo che abbia come valore fondante proprio il benessere? Cosa si intende per benessere di un team? Come e chi deve trasferire e assicurare che questi valori siano messi in pratica nel quotidiano?

# WELLNESS POINT

## Trader Technogym di attrezzature sportive rigenerate garantite 12 mesi

Dopo il difficile momento appena trascorso, siamo pronti a ripartire con l'entusiasmo che ci ha sempre contraddistinti. Mai come in questo periodo scegliere macchinari rigenerati può essere la soluzione migliore, risparmiare circa il 60% sull'attrezzatura, con un ottimo rapporto qualità/prezzo, può rasserenare gli animi ed evitare investimenti eccessivi.



Wellness Point



wellnesspoint\_ce

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

Phone: +39 0823 422787

E-mail: [info@wellness-point.it](mailto:info@wellness-point.it)

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

## Il clima lavorativo dipende dal leader

Una della basi del benessere di un team è rappresentato dalla componente psicologica e cognitiva, essa assume un ruolo determinante per il successo di un training portando i singoli componenti del gruppo ad avere una condizione mentale appropriata per l'attività specifica. **Tutto parte dalla guida, dal leader**, che è il fautore e l'artefice principale dell'impostazione della cultura aziendale, creando un clima che potrà essere funzionale o disfunzionale. Un ambiente funzionale dovrebbe avere la caratteristica di creare un clima sano, finalizzato alla condivisione, allo spirito di gruppo e di appartenenza, al mutuo soccorso, all'assenza di individualismi e al focus sugli obiettivi del gruppo, prima che a quelli individuali.

Esistono in psicologia diverse culture della leadership: Autoritaria, Burocratica, Paternalistico-clientelare, Tecnocratica e Cooperativa. **La capacità di un buon leader sta nella flessibilità di saper cambiare cultura a seconda dell'esigenza, dell'obiettivo e del momento puntuale.**

Chi gestisce la Leadership dovrebbe esprimere eleganza, carisma e risultare piacevole: tenetelo presente quando fate colloqui per ricercare posizioni manageriali o che comunque gestiscano team, piccoli o grandi che siano. A supporto del processo di recruitment affidatevi magari a chi possa somministrare ai vostri candidati dei test specifici come, ad esempio, il modello Sfera. Il leader deve essere il professionista delle relazioni: garantisce l'omeostasi (l'attitudine a conservare le proprie caratteristiche al variare delle condizioni dell'ambiente) e la sopravvivenza del gruppo; organizza il pensiero, in particolare nei momenti di crisi; reperisce e valorizza risorse interne ed esterne per la crescita del gruppo. Gli stili del leader possono essere diversi, non ne esiste uno migliore in senso assoluto ma ciascuno ha una sua applicazione adeguata per situazioni specifiche. Gli stili possono essere:

Direttivo, Efficace, Autorevole, Affiliativo, Partecipativo, Battistrada e Coaching.

- **Lo stile Direttivo** ascolta poco, non sollecita, dà nella maggior parte dei casi feedback negativi.
- **Lo stile Autorevole** dà direttive precise e chiare, non lascia dubbi, mette in campi i suoi punti di forza e mantiene sempre il controllo.
- **Lo stile Partecipativo** ha fiducia nell'autogestione dei collaboratori, fa molte riunioni, ha capacità di ascolto ed offre nuove possibilità e soluzioni.
- **Lo stile Affiliativo** è attento al successo personale, è capace di promuovere relazioni amichevoli tra i collaboratori, è attento al benessere delle persone e ha la capacità di creare un clima sereno.
- **Il battistrada** è colui che guida attraverso il proprio esempio, è un lupo solitario e si preoccupa di dare l'esempio in base alla propria esperienza.
- **Il coaching** aiuta i collaboratori a identificare i propri punti di forza e le aree di miglioramento, incoraggia e stimola la crescita dei propri collaboratori.

## Valorizzare l'aspetto psicologico

I diversi stili vanno a creare un clima correlato. Il clima psicologico è un fenomeno percettivo, percepibile per mezzi, atteggiamenti, comportamenti, comunicazioni non verbali. Il clima dunque è il prodotto dell'interpretazione della cultura organizzativa da parte dei membri dell'organizzazione. La comunicazione è la componente essenziale per assicurare un clima ideale, funzionale ed efficiente. Per poter iniziare a perseguire l'obiettivo di creare un team e un clima funzionale al raggiungimento degli obiettivi aziendali possiamo partire da alcuni semplici suggerimenti: **Iniziamo ad assicurarci che**

**tutti i membri del team siano i primi fruitori dei servizi che proponiamo**, solo chi ama e pratica può trasmettere messaggi coerenti. Assicuriamoci che i nostri collaboratori siano in grado di essere in connessione mente corpo, **immaginare e fare nello stesso tempo**: non tutti ne sono capaci, in particolare in un ambiente di lavoro che ha nell'empatia e nell'ascolto attivo la sua caratteristica peculiare. Stimoliamo il nostro team alla consapevolezza dei propri punti di forza e delle aree di crescita. Ovviamente durante la "performance" cioè il lavoro quotidiano, dovranno saper enfatizzare i loro punti forti. **Creiamo momenti di allenamento** per lavorare invece sulle aree di miglioramento. Facciamo sì che anche i ritmi di lavoro non siano eccessivi, quando si lavora con grande passione si è portati a esagerare nella mole di lavoro quotidiano, pena poi esaurire le forze e gli entusiasmi in breve tempo. **Creiamo infine un metodo**: processi e procedure ripetibili. Un buon metodo deve permettere di organizzare il lavoro di ottimizzazione della prestazione nell'ottica del miglioramento continuo. Infine, ricordiamo sempre che il luogo di lavoro è quel posto nel quale spendiamo la maggior parte delle nostre giornate, un luogo di lavoro che procuri stress e malessere diverrà un acceleratore di questi elementi portando l'organizzazione a implodere. Al contrario un luogo nel quale i valori del gruppo siano positivi, la comunicazione efficace, la leadership presente, sarà un luogo di successo anche a livello di obiettivi del gruppo. ■

*Dott.ssa Michela Calandretti*

Parte del team di AllenaMenti. Laureata presso l'Isef di Torino nel 2001, ha conseguito un Master in Psicologia della Performance e recentemente si è laureata in Psicologia Clinica della riabilitazione.  
[www.allenamenti.eu](http://www.allenamenti.eu)  
[info@allenamenti.eu](mailto:info@allenamenti.eu)

# UPTIVO

MATTER OF INTENSITY

## MISURA. COINVOLGI. FIDELIZZA.

Il sistema di telemetria che ridefinisce la tua offerta di fitness.



### TELEMETRIA

**i numeri che contano**

Monitora l'allenamento  
in tempo reale



### UPTIVO LIVE

**da casa come in palestra**

Telemetria e video streaming  
per l'allenamento da remoto



### PERFORMANCE

**rendi reali i risultati**

Valuta allenamenti e  
progressi



### ACCENDI LA SFIDA

**motiva e coinvolgi**

La gamification che  
crea fidelizzazione



### PRENOTAZIONI

**gestisci le tue classi**

Il calendario delle tue attività  
prenotabili dalla App Uptivo



### FITNESS TRACKER

**il meglio della tecnologia**

Precisione e comodità  
con Belt-D e Armband



[www.uptivo.fit](http://www.uptivo.fit)

[info@uptivo.fit](mailto:info@uptivo.fit)

# PROFESSIONALITÀ DI TITOLARI E COLLABORATORI



**SUL VOCABOLARIO, ALLA VOCE “PROFESSIONALITÀ” SI LEGGE:  
“QUALITÀ DI CHI SVOLGE IL PROPRIO LAVORO CON COMPETENZA,  
SCRUPOLOSITÀ E ADEGUATA PREPARAZIONE PROFESSIONALE”**

**P**er preparazione professionale si intende la *capacità di svolgere un'attività per professione*, vale a dire “ricevere un compenso per la propria attività”, ovvero produrre reddito con la propria attività.

## Competenza

Con questo termine intendiamo possedere conoscenza della propria

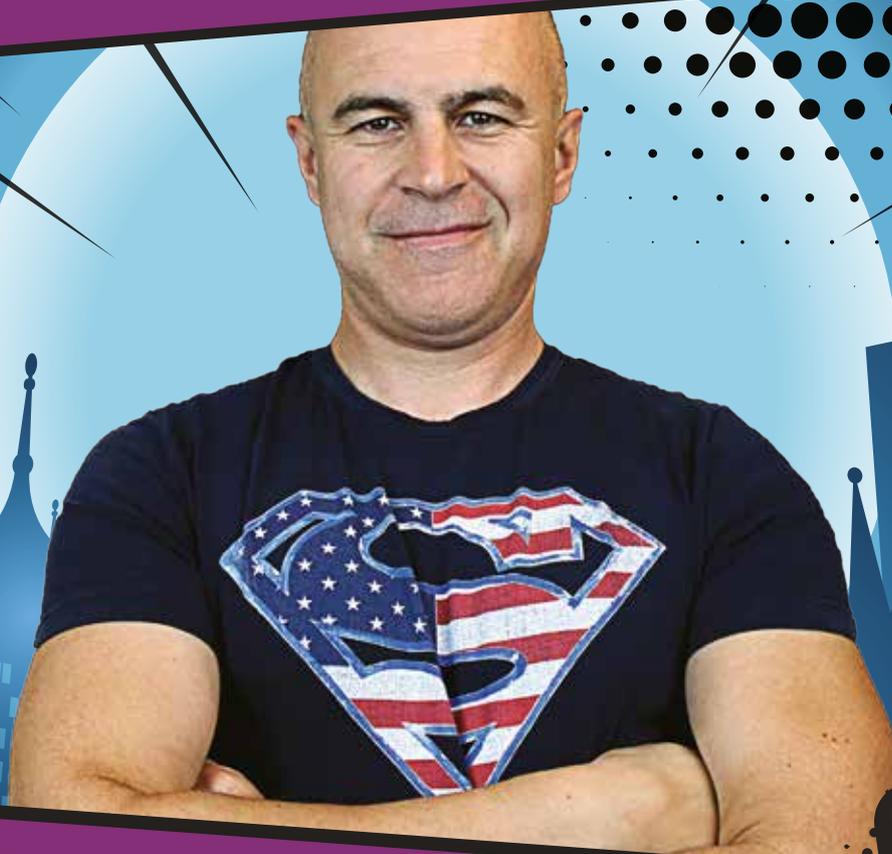
attività, una competenza basata sullo studio e sull'esperienza acquisita negli anni. Laddove non si possiede ancora esperienza, a causa della giovane età, fa testo la propria formazione (università, corsi di specialità, diplomi, ecc). La preparazione deve far parte indissolubilmente della propria professionalità, nel mondo dello sport e ancor più nel mondo del fitness è facile male interpretare la

professione di istruttore. Capita spesso di presentarsi come istruttore di sala pesi (istruttore di body building) solo perché si ha un buon fisico, quasi come se fosse una sorta di Curriculum Vitae, come dire: “Mi sono fatto un bel fisico muscoloso e perciò ne so tanto”. Ovviamente non è così, noi tutti sappiamo che per insegnare “fitness” occorre conoscere l'anatomia, la fisiologia, occorre

**17 - 18 OTTOBRE SARONNO**  
**7 - 8 NOVEMBRE ROMA**

# **I SUPER POTERI DEL PERSONAL TRAINER**

**IL PRIMO CORSO IN ITALIA INTERAMENTE DEDICATO  
AL MARKETING E ALLA VENDITA DEL SERVIZIO  
PERSONAL TRAINING**



**SI RIVOLGE A:  
PERSONAL TRAINER, TITOLARI DI PALESTRA,  
PROPRIETARI DI STUDI PERSONAL  
E BOUTIQUE FITNESS**

**PIROVANO  
PERSONAL CLUB**



**LA FORMULA DEL SUCCESSO  
PER PERSONAL TRAINER**

**RICHIEDI INFORMAZIONI A [ASSISTENZA@PIROVANOPERSONALCLUB.IT](mailto:ASSISTENZA@PIROVANOPERSONALCLUB.IT)**

conoscere la biomeccanica; insomma occorre aver studiato. Diffidare sempre da chi sostiene che basta documentarsi su Internet. Esistono molti corsi di formazione, primo fra tutti quello di Scienze Motorie, ma ciò che conta è preoccuparsi di frequentarli, e anche da parte degli imprenditori è importante richiedere tale formazione e successivamente riconoscerla economicamente.

Per quanto riguarda i titolari e/o direttori, il discorso è lo stesso. Anche qui succede che chi ha lavorato tanto come istruttore si ritrova a dirigere un centro: **la competenza va ben oltre la conoscenza di quanto accade giornalmente** in un club e comprende la gestione amministrativa, la gestione del personale, capacità e conoscenza di un planning di costi e la capacità nel definire budget di spesa. Esistono poi il marketing: l'aspetto commerciale e la manutenzione e, non meno importante, definire gli investimenti definendo le priorità. Occorre perciò una specifica preparazione manageriale.

### Scrupolosità e responsabilità

**Un professionista serio è colui che opera con impegno e senso di responsabilità.** Questo vale sia per i titolari, sia per i collaboratori. Nel momento in cui un professionista accetta l'incarico che gli viene proposto, deve sapere che dovrà rispettare il suo ruolo per tutta la durata del contratto, conoscendo bene quello che sono i suoi doveri e i suoi limiti nel massimo del rispetto nei confronti di sé stesso e degli altri.

### Il titolare

Il titolare, o comunque il direttore o responsabile del settore, deve essere scrupoloso nel suo ruolo e perciò attuare con impegno tutto ciò che gli compete. Programmazione, verifiche, riunioni di sviluppo, parlando con tutti i suoi collaboratori e rispettando le loro opinioni.



Capita spesso di presentarsi come istruttore di body building solo perché si ha un buon fisico, quasi come se fosse una sorta di *curriculum vitae*



### Coerenza e chiarezza sono

**fondamentali** nel definire retribuzioni, orari e compiti. Essere sempre presente per dare l'esempio e rispettare il contratto che ha stipulato con il collaboratore, rispettando le scadenze e comunicando sempre in tempo eventuali cambiamenti. Un responsabile se non ha turni specifici da rispettare, a maggior ragione deve essere presente più degli altri, per essere disponibile verso gli altri. Deve mettere a disposizione esperienza, conoscenza, e dare l'esempio di quella professionalità di cui si sta parlando.

### Il collaboratore

Un collaboratore professionista è professionale in tutto ciò che fa e perciò a partire dall'aspetto: curando l'abbigliamento, indossando sempre la divisa, se c'è, in ordine e pulita. Se il rapporto con l'azienda è di libera professione, **non vuol dire che può fare ciò che vuole**, ma bensì vuol dire che ha un rapporto

fiscale differente. Questo fa sì che i compiti a lui assegnati vanno rispettati in egual misura. Se, ad esempio, si prende l'impegno di lavorare un certo numero di ore alla settimana, dovrà rispettare gli orari. Capita spesso che travisando il ruolo di professionista, il collaboratore cambi continuamente i propri orari creando disagio ai colleghi e all'azienda.

Questo è un esempio di scarsa professionalità. Se il collaboratore accetta in fase di contratto la retribuzione proposta, non può metterla in discussione continuamente, ma può ridiscuterla allo scadere del rapporto che avrà comunque una durata minima di almeno 1 anno (salvo sia stato stipulato dall'inizio con una scadenza minore). Questo vuol dire che non si può mollare all'improvviso un posto di lavoro, ma va concordato un periodo utile all'azienda per poter essere sostituito.

Il rapporto professionale va considerato un impegno vincolante per entrambe le parti e **vale a doppio senso**, vale a dire che non si può pretendere scrupolo e responsabilità solo da una parte. È capitato di assistere a professionisti, che trincerandosi dietro al concetto di "libero professionista" pretendono puntualità nei turni e nelle scadenze essendo poi sempre in ritardo e non rispettando i propri impegni.

Il lavoro è una cosa seria, nobilita, cresce e dà dignità, ma va rispettato proprio per questo. Essere veri professionisti offre la possibilità all'azienda e a sé stessi di crescere dando un'ottima immagine che nel tempo verrà sempre apprezzata nel mondo del lavoro e dai clienti a cui ci rivolgiamo. ■

### Fabio Swich

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

[fswich@upwell.it](mailto:fswich@upwell.it)

# REALVT

IN ARRIVO  
LE **NUOVE**  
**PRODUZIONI**  
ESCLUSIVE.

**Più** corsi, **più** trainers,  
ancora **più** coinvolgimento.  
Scopri tutte le **novità** della  
**stagione 2020** del **fitness**  
**on demand** di RealVT.



MARA DE BERNARDO



ELEONORA FAVERO



GIULIA BOTTARI

# **VERY**  
**TRAINED**  
**PEOPLE**

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

# 45° LEG PRESS MACHINE

DA QUESTO NUMERO ANDREMO ALLA SCOPERTA DEGLI ATTREZZI PIÙ INTERESSANTI E LE SOLUZIONI PIÙ INNOVATIVE PER LE NOSTRE PALESTRE E I NOSTRI CLUB

**Q**uesta Leg Press Machine fa parte della nuova serie Crossbowline, la nuova gamma di attrezzi dell'azienda friulana Fitness Studio fondata da Tony Fumagalli.

Sono macchine ad alto livello tecnologico e con un design accattivante, pensate sia per palestre, club, hotel, centri balneari, sia per privati cittadini che intendono creare mini sale fitness nel proprio ambiente di casa.

**Il prezzo è di 2.990 euro + IVA.**  
[www.crossbowline.com](http://www.crossbowline.com)

**ASTA CROMATA**  
 da 50 mm con  
 trattamento di  
 cementificazione

**LEVA DI SGANCIO**  
 in acciaio cromato  
 con rivestimento  
 maniglia in PVC

**SCHIENALE**  
 regolabile con  
 molla a gas interna

**PIEDE REGOLABILE**  
 con passo  
 da 12 mm

**TELAIO**

da 100 mm con verniciatura a polvere più trattamento fondo epossidico

**CARRELLO**

con rinforzo in scatolato, carico max 600 kg

**SPUNTONE**

portadischi in pom con anima in ferro filettata esterno 50 mm

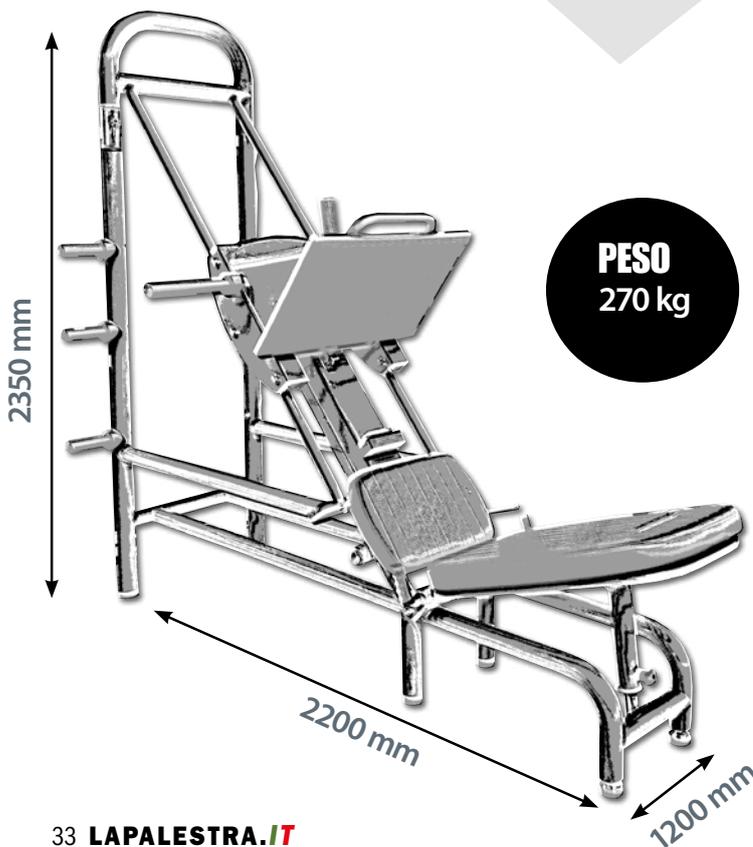
**SEDILE**

ergonomico, spessore 12 cm con similpelle trapuntata

**SU QUALI GRUPPI MUSCOLARI AGISCE**



Questo attrezzo è progettato per l'allenamento della forza e lo sviluppo delle articolazioni inferiori come i quadricipiti, i muscoli ischiocrurali e il grande gluteo. Variando l'angolo tra il carrello di spinta e lo schienale, varia il lavoro che andrà a coinvolgere altre fasce muscolari.



**PESO**  
270 kg

# AFFILIARSI CONVIENE?

CONFEDERAZIONI, COMITATI E ASSOCIAZIONI:  
QUALI GLI ASPETTI DA VALUTARE PER UNA PALESTRA

**Q**uello dell'associazionismo è un settore molto frammentato, che già prima del Covid contava un buon numero tra associazioni di categoria, comitati, sindacati e simili, e durante il lockdown ha visto nascere diverse nuove sigle aggregative. Per analizzare l'argomento abbiamo posto qualche domanda ad **Andrea Pambianchi**, imprenditore nel settore con i *Centri Dabliu*, fondatore di *Fitness Network Italia* nel 2017 e promotore di *CIWAS*, la prima Confederazione Italiana del Wellness e delle Attività Sportive per la Salute.

## 1. Qual è il ruolo di comitati, associazioni e confederazioni?

In estrema sintesi si occupano di rappresentare gli interessi degli affiliati di fronte alle Istituzioni e supportarli per lo svolgimento della loro attività. Nel nostro settore esistono molte realtà, alcune storiche ed altre neocostituite, sia generaliste, sia focalizzate su target ben precisi per meglio rappresentare le esigenze specifiche. Solitamente **le Confederazioni hanno un'autorevolezza maggiore** perché, oltre ai singoli, rappresentano anche altri comitati e associazioni che si riconoscono nel modus operandi, nella vision e negli obiettivi della confederazione.

## 2. Sono in qualche modo legate agli orientamenti politici?

Le associazioni, come i sindacati e le organizzazioni del passato, potevano avere una "colorazione" politica, oggi invece le nuove realtà agiscono con un

raggio d'azione più ampio, apartitico e apolitico, proprio per poter dialogare in maniera orizzontale e sinergica con tutte le Istituzioni.

## 3. Qual è la situazione nel settore Fitness & Wellness?

Il nostro Settore fino ad oggi è stato poco avvezzo ad associarsi e circa il 95% delle realtà infatti non è associato ad alcuna organizzazione.

**Il Covid ha palesato tutte le fragilità del settore** e la mancanza di una rappresentanza idonea. Proprio durante il lockdown infatti sono sorte molte nuove sigle associative che hanno raccolto chi non aveva trovato precedentemente un'associazione che sapesse rappresentarli al meglio. Alcune di queste hanno aperto un costruttivo dialogo con le Istituzioni ed ottenuto risultati importanti per il settore, riscontrabili nei documenti istituzionali ufficiali, come la riduzione del 50% degli affitti, le indennità per i collaboratori sportivi, i voucher abbonamenti, il prolungamento delle concessioni ed altre misure a sostegno.



Andrea Pambianchi

## 4. Offrono gli stessi servizi a tutte le imprese?

Sì. Le associazioni hanno un ruolo di rappresentanza e supporto. Cioè assistono e tutelano le imprese nei rapporti con le istituzioni e supportano anche gli affiliati fungendo da osservatorio sulle novità del settore, proponendo servizi a condizioni privilegiate, organizzando momenti di formazione, incontro e condivisione. Ma il cuore di un'organizzazione rimane l'autorevolezza nella rappresentanza.

## 5. Quali le quote di iscrizione?

Non ci sono tariffari standardizzati. Di solito, i comitati e sindacati che rappresentano i professionisti del settore richiedono una quota di iscrizione annua intorno ai 50/100 euro mentre le organizzazioni che rappresentano club ed aziende usualmente richiedono quote più alte. Le quote associative sono di vitale importanza e per questo motivo, nel processo di scelta di una rappresentanza per Club o Aziende, è meglio non farsi attrarre da promozioni, sconti o addirittura gratuità sulla quota associativa.

## 6. Come scegliere l'organizzazione più adatta alla propria realtà?

L'aspetto più importante sono i "valori" che si respirano nell'organizzazione, sia essa una Confederazione o un Comitato, e se la "vision" ed il "modus operandi" sono in linea con i propri; è soprattutto nelle difficoltà che la coesione deve essere maggiore. Ecco i miei consigli:

**Informatevi con i colleghi.**

L'organizzazione è innovativa e al passo con i tempi? Si respira un "buon clima"? Mantiene le promesse effettuate e ha ottenuto risultati? L'attività di rappresentanza che svolge è riscontrabile in maniera oggettiva o è solo raccontata dall'associazione stessa?

**Valutate il costo di affiliazione.**

Ma attenzione a promozioni o sconti! La quota associativa è fondamentale per permettere all'organizzazione di vivere e svolgere la sua attività. Inoltre le promozioni sono incoerenti perché creano differenze tra gli affiliati.

**Ragionate come fosse un investimento.**

Siete imprenditori formati a far percepire il valore; come possono poche centinaia di euro di affiliazione assicurarvi che l'organizzazione saprà rappresentare al meglio con Istituzioni ed Enti Governativi le esigenze del vostro Club e del settore?

**Chiedetevi che cosa vi aspettate dall'organizzazione.**

Formazione, servizi, webinar e newsletter? Potete trovarli ovunque, anche a costo zero. I valori, la vision e una rappresentanza strutturata e riscontrabile sono sicuramente elementi intangibili, difficili da valutare, ma ben più importanti.

In sintesi, affiliarsi a un'organizzazione significa sentirsi in gruppo, non più da soli, tutelati e protetti.

Di contro non in tutte le associazioni si respira lo stesso clima.

**CIWAS, insieme alla rete di Fitness Network Italia**

e agli strutturati rapporti con Enti e Aziende, durante il lockdown è da subito diventata punto di riferimento nel settore per le oltre 3.300 strutture che, non avendo prima di allora trovato una rappresentanza in linea con le loro aspettative, hanno attivamente partecipato ai primi Tavoli Nazionali per il Wellness. Anche molte altre sigle associative

e comitati hanno palesato il proprio sostegno al progetto e al documento programmatico della Confederazione presentato lo scorso Aprile in una video conferenza aperta a tutti gli stakeholders.

Grazie a questa forte coesione CIWAS ha saputo rappresentare con voce forte ed autorevole le istanze del settore.

È stato aperto un canale diretto con le Istituzioni e partecipato a molti incontri fino ad ottenere udienza in Senato, un incontro con il Ministro *Spadafora*, la partecipazione al tavolo tecnico per la prossima Riforma dello Sport, il sostegno del Presidente del CONI *Malagò* e del Presidente di Sport e Salute *Cozzoli* e altre importanti occasioni di confronto.

Un lavoro importante e riconosciuto dal Governo nelle relazioni tecniche ai Decreti *CuraItalia* e *Rilancio*, e che sta proseguendo insieme con altre associazioni e comitati per supportare quel 95% di operatori che ancora non sono associati e re-immaginare il settore del Wellness e delle Attività Sportive per la Salute. ■



**-FLOORSPORT-**

<http://www.ecoplusitaly.it/floorsport/>

+39 339 220 90 80

# TEAMSYSTEM

## LA DIGITALIZZAZIONE AL SERVIZIO DEI CLUB

QUALCHE DOMANDA  
A CRISTIANO ZANETTI,  
VERTICAL BUSINESS  
EXECUTIVE DIRECTOR DI  
TEAMSISTEM, AZIENDA  
ITALIANA PRESENTE  
SUL MERCATO DA 40  
ANNI E LEADER DELLE  
SOLUZIONI DIGITALI PER  
LE PALESTRE

**I nostri lettori conoscono TeamSystem per il software di gestione delle palestre, ma il vostro è un grande Gruppo. Ci racconta la sua storia e le sue diverse ramificazioni?**

TeamSystem nel corso degli anni è cresciuta e si è evoluta diventando leader italiana nel mercato delle soluzioni digitali per la gestione del business di imprese e professionisti. Da semplice azienda produttrice di software si è trasformata in una società che abilita la competitività digitale. In questo momento storico, infatti, c'è grande interesse da parte di PMI e Professionisti verso le soluzioni digitali che **possano permettere al loro business di incrementare la propria competitività** in uno scenario sfidante, soprattutto alla luce del periodo di post-emergenza sanitaria. In questo quadro offriamo ai nostri clienti soluzioni per i mercati verticali che spaziano dal



La sede di Castello di Godego: il cuore pulsante e storico della divisione Wellness

*Wellness, all' Hospitality, al Fashion e Retail* agli ERP (Enterprise Resource Planning) e ai software per digitalizzare le *Human Resources*. TeamSystem, però, non è focalizzata solo su questi mercati e, infatti, abbiamo tutta la linea di prodotti dedicati alle PMI, Micro-imprese e Professionisti tra cui è importante sottolineare quelli per la fatturazione elettronica e la cessione dei crediti commerciali.

**Lei è Executive Director dei Vertical Business, cosa significa e qual è la sua visione del mercato nel prossimo futuro?**

I vertical business sono mercati in cui il valore della soluzione si

concretizza nella sua specificità e nella profondità di conoscenza del settore stesso. Noi come TeamSystem tra gli altri operiamo nei settori dell'hospitality, degli studi legali, del wellness, della ristorazione, delle costruzioni, del CAD/CAM e stampe 3D, dei CAAF e della formazione. Bisogna tenere in considerazione che questi mercati e i relativi business specifici sono molto variegati e **l'unica cosa che può accomunarli nella strada verso il futuro è la digitalizzazione dei processi**. Ad oggi, infatti, per operare con una gestione smart e agile delle attività con strumenti accessibili da più dispositivi e in mobilità è imprescindibile

# Tutta la tua palestra in un'unica App!

**Scopri** la soluzione Wellness in Cloud di TeamSystem e preparati a vivere una **Digital Wellness Experience** completa a portata di mano!

-  Abbonamenti e scadenze
-  Prenotazioni
-  Acquisti e pagamenti
-  Schede allenamento
-  Valutazione corporea
-  Piani alimentari



Contattaci su:

 [wellness@teamsystem.com](mailto:wellness@teamsystem.com)

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

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

dotarsi di tecnologie innovative volte a semplificare e aumentare la collaborazione.

### Qual è oggi il vostro prodotto di punta destinato alle palestre e cosa lo differenzia dalla concorrenza?

Il digitale oggi è un dato di fatto e riteniamo che possa essere una leva fondamentale per la crescita e il rafforzamento delle aziende sportive perché ha rivoluzionato in modo positivo la vita dell'utente finale. Chi non abbraccerà questa trasformazione innovando il proprio business rischia di esser tagliato fuori dal mercato. Il nostro prodotto di punta in questo settore è la **suite Wellness in Cloud**, gestionale più scelto ed utilizzato da palestre e centri fitness in Italia grazie alla sua velocità, facilità d'uso e scalabilità. Grazie ai 23 anni di esperienza in palestre e piscine, questa soluzione cloud integra una serie di **funzionalità e modalità operative che lo rendono completo e unico**. Basti pensare che con lo stesso strumento il titolare di palestra o club manager può gestire anagrafiche, scadenze di abbonamenti, pagamenti, prenotazioni, certificati medici e tesseramento, comunicazioni e analisi statistiche, schede di allenamento e controllo accessi, il tutto in piena mobilità ed anche con un sistema di App per l'utente finale. *Wellness in Cloud* è un prodotto unico sul mercato perché mette l'utente del centro fitness al centro di tutto il progetto, dall'interazione con la reception fino alle operazioni di prenotazione, pagamento e



**Cristiano Zanetti,**  
Vertical Business Executive Director

accesso che possono essere svolte in autonomia tramite App o Web. Grazie a questo prodotto siamo in grado di offrire all'utente finale un'esperienza completa sia per la gestione del suo profilo amministrativo con il centro, sia per le schede di allenamento, grazie all'integrazione con *EvolutionFit*, il programma per piani di allenamento e misurazioni più scelto da palestre e personal trainer in Italia. L'altra peculiarità distintiva di *Wellness in Cloud* è rappresentata dall'insieme di strumenti tecnologici sviluppati per dare la possibilità all'azienda sportiva di automatizzare il processo dell'incasso. Il sistema, infatti, ha tutte le funzionalità per gestire il fenomeno della subscription economy e gestire abbonamenti che si rinnovano in automatico e non scadono mai, fino a quando il cliente non decide di dare disdetta, seguendo

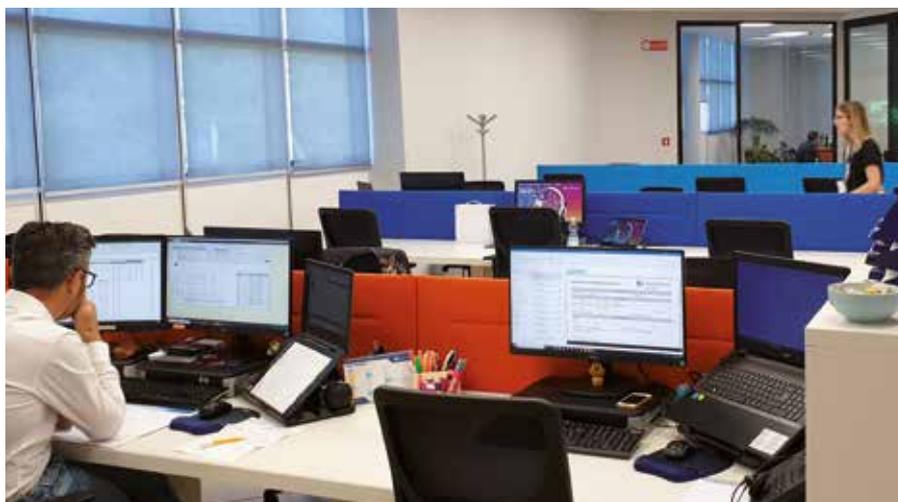
il modello Netflix o delle aziende di telefonia. Questo tipo di abbonamenti sono molto complessi da gestire e grazie agli automatismi della nostra suite si può avere tutto sotto controllo in modo semplice ed automatizzato.

### Come potete aiutare un centro fitness nella crescita del proprio business?

Riteniamo che per permettere la crescita del business di palestre e centri fitness sia fondamentale **rendere possibile l'incontro tra le persone e il digitale**.

Noi lavoriamo ogni giorno in questa direzione **focalizzandoci sulla semplificazione del processo operativo** sia per gli operatori, in modo da rendere molto più semplice l'approccio al prodotto, sia per l'utente del centro fitness al fine di semplificare tutte le interazioni tramite App e Web.

I nostri clienti, infatti, grazie alle risorse dedicate alla formazione e alla nostra assistenza, riescono ad accedere a tutti gli strumenti inclusi nella suite del gestionale in modo sicuro e soddisfacente. Abbiamo anche una divisione specifica, chiamata *TeamSystem Wellness Academy*, che grazie a figure specializzate sulla gestione manageriale dei centri fitness, offre una serie di servizi che vanno dallo studio di fattibilità di un centro, alla gestione dell'aspetto di start-up, dalla formazione della forza vendita, all'impostazione del listino, al temporary management ecc. Inoltre, creiamo settimanalmente video e webinar per essere sempre al fianco dei nostri clienti accompagnandoli in un solido percorso di crescita e questi strumenti si sono rivelati fondamentali in particolar modo durante il periodo del lockdown. Durante l'emergenza sanitaria, infatti, i nostri clienti – anche grazie agli appositi aggiornamenti che abbiamo lanciato – non solo hanno potuto mantenere un rapporto costante con gli utenti finali offrendo allenamenti a distanza e piani strutturati di lezioni online, ma hanno anche potuto gestire nel migliore dei modi la ripartenza e le nuove esigenze. ■





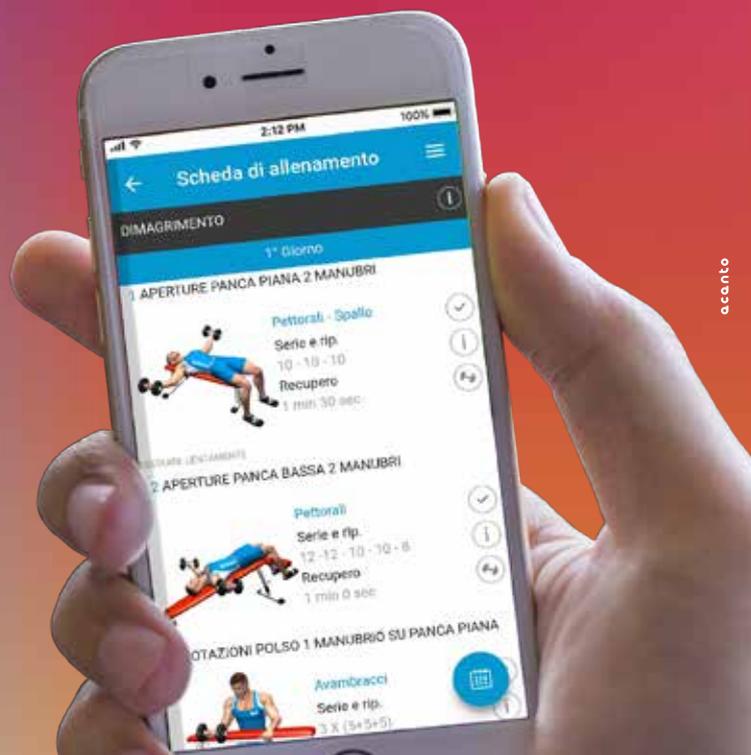
# EVOLUTIONFIT

# TeamSystem

## Software Cloud e APP per l'allenamento dei tuoi clienti

**La S.S. Lazio ha scelto EvolutionFit**  
per fornire ai propri calciatori allenamenti  
e piani alimentari personalizzati, per poterli  
preparare sia di persona che a distanza

Utilizzato da oltre 1200  
Centri Fitness e Personal Trainer



Contattaci su:

✉ [evolutionfit@evolutionfit.it](mailto:evolutionfit@evolutionfit.it)

📘 @evolutionfitPRO

🌐 [www.evolutionfit.it](http://www.evolutionfit.it)

☎ +011 9012143

Richiedi la tua DEMO GRATUITA su [www.evolutionfit.it](http://www.evolutionfit.it)

# IMPARARE A DEMANDARE



UN ERRORE COMMESSO DA MOLTI TITOLARI D'AZIENDA È DI CONSIDERARSI IL PERNO CENTRALE ATTORNO AL QUALE RUOTA SQUADRA DI LAVORO E TUTTI I COLLABORATORI. QUALCHE CONSIGLIO

SU COME TOGLIERSI DA QUESTA POSIZIONE CHE, NEL TEMPO, AUMENTA LO STRESS E DIVENTA INSOSTENIBILE

**P**er imparare a demandare bisogna lavorare su due piani: un **piano psicologico**, sul titolare, che deve modificare le proprie convinzioni, e un **piano operativo**, che consiste nel modificare il funzionamento interno aziendale e garantirsi, tramite

controllo e rispetto delle decisioni prese, che le nuove procedure vengano rispettate alla lettera.

### L'aspetto psicologico

Il piano psicologico è il primo sul quale lavorare. Ritengo che **se un titolare d'azienda si trova al centro di una organizzazione**

**poco funzionale, la responsabilità sia principalmente sua** e delle sue convinzioni. Mediamente, le frasi che un titolare mi riferisce più spesso sono "Se non ci fossi io tutto andrebbe peggio", oppure "Non posso permettermi di lasciar prendere delle decisioni senza il mio intervento o consenso". Io rispondo con una duplice domanda: "Sei proprio sicuro che senza di te andrebbe peggio? Non puoi lasciar operare il gruppo in autonomia, o non vuoi?".

Il primo passo da fare è lavorare sulle convinzioni. **Fino a quando si pensa di essere insostituibili effettivamente sarà così**, e non ci sarà modo di migliorare la propria condizione lavorativa e qualità di vita. La squadra deve essere

auto-responsabile, altrimenti non è una squadra, ma una accozzaglia di persone che seguono le direttive imposte. Bisogna avere il coraggio di sperimentare e lasciar provare il gruppo, consci del fatto che in alcuni casi possa anche sbagliare. Il consiglio che mi sento di dare per iniziare a smontare questa convinzione è di lasciar operare il gruppo, o il singolo, partendo da semplici compiti ed operazioni, che permettano di responsabilizzare il professionista, e al titolare di iniziare ad acquisire più fiducia nella convinzione che anche senza di lui si possano raggiungere i medesimi risultati. La nuova consapevolezza non si acquisisce da un momento all'altro, ma va allenata nel tempo fino all'avere piena fiducia nelle capacità degli altri.

#### L'aspetto organizzativo

Il secondo livello su cui bisogna lavorare per cambiare questa situazione è il piano organizzativo

e operativo. Un'organizzazione veramente funzionale del sistema-azienda, ha un titolare che si deve posizionare "oltre i professionisti", ovvero che è fuori da ciò che osserva (la squadra di lavoro), **intervendendo solo in caso di reale bisogno**. Il gruppo è responsabilizzato e sa risolvere da solo problemi di natura ordinaria. Il titolare si rimette all'interno del gruppo solo in caso di problemi extra-ordinari o quando decide di variare l'assetto del gruppo, e questa operazione necessita di nuove linee guida e un comportamento esemplare agli occhi del Team.

Nei miei centri funziona così: a prescindere dalla mia presenza, o meno, le squadre sanno perfettamente cosa fare e come devono comportarsi, **sempre in linea con la filosofia aziendale**. Per fare un esempio, in questo periodo stiamo sperimentando una nuova procedura, più

s sofisticata, per la gestione delle lezioni individuali di Personal Trainer. Innanzitutto la procedura è stata pensata, poi l'abbiamo strutturata, è stata ufficializzata, insegnata al gruppo e infine sto seguendo da vicino la squadra, dando loro consigli ed eventuali correzioni, fino a quando l'avranno automatizzata. A quel punto potrà tornare "al di fuori", consapevole che anche senza di me, il gruppo saprà come gestire le situazioni. Serve coraggio e la convinzione che anche senza il titolare, si possono ottenere eccellenti risultati, ma solo se il gruppo è stato formato per raggiungerli. ■

#### Fabio Marino

Laureato in Scienze Motorie con master in Posturologia; consulente di Centri settore Salute e Benessere; imprenditore e titolare Centri Kinesis Sport a Bellusco, Agrate, Gessate, Monza.

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

[fabio.marino@kinesisport.com](mailto:fabio.marino@kinesisport.com)

**Controllo di accessi per palestre dal 1998**

**Sistema base completo € 1.780,00 con:**

- tornello a braccio abbattibile
- salvataggi automatici dei dati in cloud gratuiti
- lettore di prossimità
- 100 cards incluse
- software gestionale senza canone, inclusi aggiornamenti ed assistenza web/tel

**Chiedi la prova gratuita del programma on line**

**SEAL** srl - via Verdi, 22 36015 Schio (VI)

[www.seal-schio.it](http://www.seal-schio.it) tel 0445/520570

di *Glauco Grassi*

# ATTREZZI IN SURPLUS ORA È CAOS



**UNO DEGLI  
EFFETTI  
SECONDARI  
DELLA CRISI  
È LA GRANDE**

**DISPONIBILITÀ DI ATTREZZI  
USATI: SI POSSONO  
REALIZZARE BUONI AFFARI,  
MA CI SONO ANCHE  
DIVERSE OFFERTA DA CUI  
STARE ALLA LARGA**

**A**lle riaperture dei centri, sappiamo che gli scenari delle palestre sono tra le attività che hanno subito il colpo più duro per la pandemia e sicuramente il distanziamento sociale non aiuta in tutte quelle realtà sportive indoor come le classiche palestre. In questi ultimi mesi, si è sviluppato il fenomeno dell'enorme offerta creatasi sul mercato di attrezzature usate, date da chiusure o non riaperture di centri, e dal distanziamento imposto che ha visto molti proprietari optare per la vendita dei pezzi meno indispensabili o con problematiche di gestione maggiore o semplicemente perché il valore di "stoccaggio" in un magazzino è più alto del valore degli attrezzi stessi. Dove andranno a finire queste attrezzature?

**Già il parco macchine fitness Italiano è tra i più datati del mondo**, in più questa nuova situazione non agevola il mercato, creando persino nuove figure di



personaggi che fino a qualche mese fa si occupavano di schede di allenamento e corsi di aerobica, e che oggi, avendo più tempo a disposizione o dovendo liberare i locali, si sono reinventati consulenti, inserzionisti e venditori. Attenzione quindi agli acquisti d'impulso su annunci visti sul Web, piuttosto che le

super offertone "dell'amico di mio cugino che conosce...". Al netto dei puri costi degli attrezzi fate attenzione a diversi aspetti.

## La logistica

Le macchine possono essere anche un affare, ma se c'è da andarle a prendere al terzo piano, senza ascensore, se devono passare

# Corsi di formazione per il fitness



 NonSoloFitness®

**FORMAZIONE IN SEDE  
IN TUTTA SICUREZZA**

**Quota di partecipazione  
ai Corsi € 199,00**

Alla quota di partecipazione  
sono da aggiungere € 68,00  
(*una tantum*) per il  
Diploma Nazionale e  
Tesserino Tecnico

in  
**OMAGGIO**  
MASCHERINA  
e GEL

 NonSoloFitness®

## Oltre 40 certificazioni disponibili

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

Tutti i corsi sono riconosciuti dall'AICS (EPS CONI) e comprendono: kit didattico, attestato/Diploma Nazionale, accesso gratuito al MASTER con riconoscimento INTERNAZIONALE, libri di testo, video e slide di approfondimento, assicurazione, inserimento a tempo indeterminato nella Banca Lavoro del Fitness.

  
NATIONAL ACADEMY OF SPORTS MEDICINE  
ELEVATING TODAY'S FITNESS PROFESSIONALS.

  
ATHLETICS AND FITNESS ASSOCIATION OF AMERICA

  
ASSOCIAZIONE ITALIANA CULTURA SPORT

 ENTE DI PROMOZIONE  
SPORTIVA  
RICONOSCIUTO  
DAL CONI

Corsi riconosciuti  
AICS (EPS CONI) • AFAA/NASM  
con il rilascio del  
**DIPLOMA NAZIONALE**

Per info e iscrizioni  
[www.infocorsi.com](http://www.infocorsi.com)  
Tel 06 40403925

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





da una porta da 80 cm, oppure sono in un seminterrato dove ci sono scale a gomito, fate prima una valutazione di cosa vi può costare smontare, movimentare, trasportare e ri-assemblare il tutto. Prima di diventare trasportatori facchini e architetti, fate un po' di domande per conoscere come quelle macchine sono arrivate lì e successivamente posizionate. Magari nel primo allestimento c'era una gru che ha fatto passare il tutto da una finestra che adesso non si può smontare. A conti fatti in diversi casi non è più quella grande occasione.

### Usura in base alla tipologia di attrezzi

Se parliamo di **isotoniche**, grandi problemi non ce ne sono, più complesse nella gestione logistica, ma la possibilità di prendere una fregatura è limitata. Quando parliamo di **attrezzatura cardiovascolare**, una buona

perizia non guasterebbe, perché salvo chiusure per fallimenti reali, chi dà via attrezzi funzionanti per fare spazio, dubito "svenda" il prodotto che funziona meglio, oppure che non ha bisogno di manutenzione perché effettuata da poco. Se chi la vende vi fa vedere un **libretto delle manutenzioni effettuate** è un buon segnale, se non esiste nulla, allora una perizia è consigliabile. Facendo un esempio, a parità di prodotto come un treadmill, uno con tavola e nastro sostituiti anche 6 mesi prima può valere anche 500 euro in più, e fidatevi conviene prendere quello manutentato, perché anche l'elettronica sicuramente è stata sollecitata meno.

### Professionalità

Se ci sono aziende strutturate sul territorio che si occupano di rivendita, assistenza e ricambi, magari **investite qualche euro per una consulenza**, non fate come il nostro cliente Francesco che mi ha chiamato a cose fatte e mi ha detto: "Sai era proprio un affare, con 500 euro mi sono preso un altro tapis roulant professionale, ma adesso non parte più!". Alla fine ho scoperto che il tappeto era di un'azienda che ha chiuso 12 anni fa, non esistono più i ricambi e il cliente si è sorpreso perché oltre a doverlo buttare, pagherà per lo smaltimento. Pensate che sia l'unico in questo periodo ad aver provato un super affare? Per non parlare delle inserzioni che girano: "Attrezzi di 4-5 anni tenuti a magazzino già da 1 anno...", poi andando a vedere nei posti giusti si scopre che di anni ne hanno 11-12 e sono arrivati sul viale del tramonto: sicuramente **questo è un affare, ma non per chi compra**.

### Guardare oltre

Non è il momento di farsi prendere dal panico e bisogna guardare con ottimismo al futuro, altrimenti non si è veri imprenditori. Sicuramente le opportunità ci sono e sono aumentate, ma anche chi di mestiere fa l'approfitatore trova terreno fertile, quindi occhio all'affare del secolo.

Gli imperativi rimangono la formazione e l'aggiornamento; sì proprio così! Informatevi anche sul mercato degli attrezzi, chi li produce, le persone che ci sono dietro a un marchio, la loro storia, così da capire molto anche della professionalità dell'individuo. Nell'ultimo decennio il mercato mondiale del settore fitness si è stravolto, chi ha una certa età sa che non deve fermarsi solo a vedere se i marchi sono "gialli", "rossi" o "marroni". Invece, per i neo imprenditori del fitness, è importante guardare oltre alla brochure patinata e alle belle signorine in posa o nei video sui social: questo permetterà loro di avere una proposta commerciale nuova, di qualità, professionale, essendo competitivi anche sulle schede di allenamento. Fate crescere la vostra professionalità, aumentando anche la cultura e conoscenza dei vostri clienti, partendo semplicemente dal **corretto utilizzo dalle vostre attrezzature**.

Molti trainer utilizzano solo il 10% delle potenzialità degli attrezzi perché **si limitano a schiacciare Start e Stop**, e gli altri 15-20 tasti sulla console, vi siete mai chiesti a cosa servono? Probabilmente dissentirete dalle mie dichiarazioni, dicendomi che voi non siete così! Molto bene, vorrà dire che quando ci incontreremo alle prossime fiere di settore internazionali, potremo parlare di qualità dei prodotti, biomeccanica applicata, simulazione del gesto naturale, tempi e costi di manutenzione. Quando finalmente ci si potrà salutare con una bella stretta di mano, perché onestamente questi gomito contro gomito o mano sul cuore, mi fa molto film di Carlo Verdone. ■

### Glauco Grassi

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



# 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](mailto:vendite@trevi.it) oppure chiama il numero 0541.756420



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



**upWell**

benessere come stile di vita

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

**25 ANNI DI ATTIVITA' CON PIU' DI 200.000 VISITE MEDICHE  
ESEGUITE PRESSO AZIENDE MULTINAZIONALI IN TUTTA ITALIA  
E NEI PIU' IMPORTANTI CENTRI SPORTIVI WELLNESS E  
FITNESS.**

**VISITE MEDICHE DI IDONEITA'  
DIETOLOGIA - Analisi della Composizione Corporea  
CONSULTI CARDIOLOGICI  
MEDICINA SPORTIVA**

**CONSULENZE di direzione per Centri Wellness  
- ORGANIZZAZIONE - GESTIONE**

**Upwell**

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

## L'UOMO CHE IMMAGINA IL FUTURO



Titolo non recentissimo, questo libro traccia un ritratto straordinario di colui che ormai è considerato l'imprenditore più influente al mondo. Moderno epigono di Thomas Edison, Henry Ford, Howard Hughes e Steve Jobs, Elon Musk è il fondatore di aziende come *PayPal*, *Tesla*, *SpaceX* e *SolarCity*, ciascuna delle quali ha generato vere e proprie onde d'urto nel business e nell'industria americana. Più di ogni altro imprenditore contemporaneo, Musk ha investito le sue energie e il suo vastissimo patrimonio per immaginare un futuro ricco e luminoso, come i geni visionari dell'età dell'oro della fantascienza. In questo ritratto avvincente e documentato, Ashlee Vance (traduzione di I. katerinov) racconta con una completezza senza precedenti la carriera straordinaria del businessman più audace della Silicon Valley - un autentico

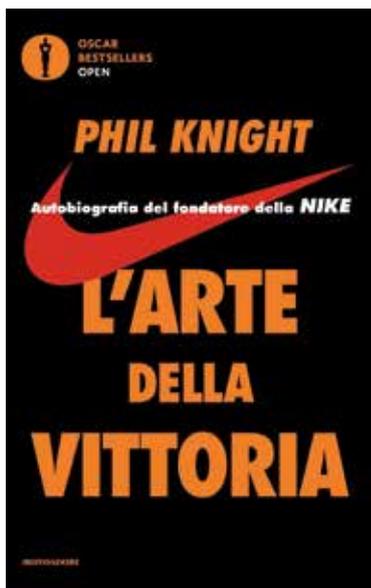
tore contemporaneo, Musk ha investito le sue energie e il suo vastissimo patrimonio per immaginare un futuro ricco e luminoso, come i geni visionari dell'età dell'oro della fantascienza. In questo ritratto avvincente e documentato, Ashlee Vance (traduzione di I. katerinov) racconta con una completezza senza precedenti la carriera straordinaria del businessman più audace della Silicon Valley - un autentico

Iron Man - e conduce un'analisi attenta del nuovo corso dell'imprenditoria americana e della sua nuova generazione di "ideatori". Grazie al rapporto esclusivo con Musk, la sua famiglia e i suoi amici, il libro ripercorre le varie tappe della sua vita: dall'infanzia difficile in Sudafrica fino alle vette del business mondiale. Vance ha conversato con Musk per oltre cinquanta ore e ha intervistato quasi trecento persone per ricostruire le turbolente vicissitudini delle aziende rivoluzionarie fondate da Musk e dipingere il ritratto di un uomo dalla personalità complessa che ha trasformato l'industria americana, innescando nuove ondate di innovazione e facendosi anche molti nemici e scatenando non poche polemiche. In un'epoca in cui molte aziende sono più interessate a inseguire guadagni facili che a rischiare, sviluppando tecnologie rivoluzionarie, Musk è l'unico imprenditore dotato di sufficiente dinamismo e visionarietà per affrontare - e stravolgere - più settori in un colpo solo. E due delle sue ultime "invenzioni" come *Hyperloop* o le autostrade sotterranee vanno esattamente in questa direzione. Questo libro è un'indagine brillante e approfondita su un mondo tecnologico che sta vivendo trasformazioni sempre più radicali, e offre un ritratto vero ed entusiasmante dell'uomo che sta creando il futuro.

**Elon Musk. Tesla, SpaceX e la sfida per un futuro fantastico**

Ashlee Vance, Hoepli,  
25 euro (17 euro eBook)

## IL COSTRUTTORE DELLA PROPRIA STORIA



Nei primi anni '60, giovane, curioso, fresco di laurea in economia, Phil Hampson Knight prende in prestito 50 dollari dal padre e crea un'azienda con semplice obiettivo: importare dal Giappone scarpe da atletica economiche ma di ottima qualità. Vendendole dal bagagliaio della sua auto, una Plymouth Vailant, nel primo anno di attività, il 1963, Knight incassò 8.000 dollari. Oggi le vendite di Nike nel mondo superano i trenta miliardi di dollari

l'anno. In quest'epoca di start-up, la Nike fondata da Knight si pone come pietra di paragone.

Oggi Nike è una delle più importanti aziende al mondo e il suo logo, lo "swoosh" è ben più di un semplice marchio. Simbolo di grandezza e leggiadria, è una delle poche icone riconosciute istantaneamente in ogni angolo del globo. Knight, definito proprio "l'uomo dello swoosh", è però

sempre stato un mistero. Oggi ci racconta la sua storia, dedicandola ai nipoti "perché sappiano", con questo libro di memorie ricco di colpi di scena, umile, sincero e divertente.

Tutto comincia a 24 anni quando, zaino in spalla, Knight parte per un viaggio che attraversa Asia, Europa e Africa, affronta le grandi domande della vita e decide che l'unica strada per lui è un percorso al di fuori dei binari convenzionali. Non vuole lavorare per una azienda, quindi realizzerà qualcosa di suo, che sia nuovo, dinamico e diverso. Knight racconta degli enormi rischi che ha affrontato nel suo cammino, delle umilianti battute di arresto, dei concorrenti senza scrupoli, dei tanti che dubitavano di lui e lo avversavano, delle ostilità delle banche, ma anche dei trionfi entusiasmanti e delle volte un cui se l'è cavata per un soffio. Ricorda soprattutto i rapporti fondamentali che hanno forgiato il cuore e l'anima di Nike: quello con il suo ex allenatore, l'irascibile e carismatico Bill Bowerman, e con i suoi primi dipendenti, un gruppo eterogeneo di personaggi geniali diventato ben presto una sorta di confraternita di appassionati dell'azienda.

Philip Knight è stato amministratore delegato di Nike ininterrottamente dal 1964 al 2004, ed oggi ne è il presidente emerito, occupandosi anche di produzioni cinematografiche attraverso la Laika Entertainment.

**L'arte della vittoria. Autobiografia del fondatore della Nike**

Di Phil Knight, Mondadori, 13 euro

# UNISCITI ALLA FITBOXING REVOLUTION CON F3 FITBOX SYSTEM

**L**a crisi causata dal COVID-19 ha preso d'assalto l'industria del fitness. Palestre e fitness club di tutto il mondo hanno subito un forte impatto negativo, con migliaia di club chiusi al pubblico.

A seguito della riapertura molti clienti continuano ad allenarsi da remoto e altri temono di tornare in palestra, ciò significa che **i club tradizionali avranno una ripresa lenta** e dovrebbero progettare una solida strategia per far fronte alla nuova realtà.

Anche **i club a basso costo soffrono** perché i limiti di capienza imposti rendono impossibile avere il turnover necessario. Per questi motivi molti imprenditori stanno esaminando modelli di fitness specializzati da portare all'interno dei loro club.

**I centri fitness specializzati si riprenderanno più velocemente** perché sono caratterizzati da servizi premium e standard elevati, forte senso di appartenenza, training a piccoli gruppi e individuali, istruttori altamente specializzati e attrezzature all'avanguardia. Tutti elementi non facilmente replicabili a casa o all'aperto.

**I Boutique Fitness Corners** sono diventati sempre più popolari negli ultimi anni. Offrono concetti specializzati in attività come la boxe, il ciclismo, lo yoga, i bootcamp e tanti altri, fornendo un'esperienza di allenamento unica, di solito in uno spazio ridotto e il più delle volte con un prezzo premium.

**F3 FITBOX, che fa parte di Brooklyn Fitboxing International, leader mondiale del fitboxing, offre un'innovativa soluzione pronta all'uso e di facile installazione per i titolari di palestra in cerca di proposte innovative o per professionisti del settore fitness che hanno il desiderio di aprire il proprio club.**

**La soluzione F3 FITBOX SYSTEM prevede:**

- Basso costo di investimento e assistenza rapida, esperta e professionale.
- Tecnologia brevettata, completamente funzionante in più di 140 palestre presenti in oltre 10 Paesi del mondo.
- Un sistema di allenamento divertente, completo e ad alta intensità che include riscaldamento, rounds di boxe al sacco, functional training e defaticamento in 47'.
- Sessioni video di alta qualità aggiornate periodicamente che forniscono nuove routine mantenendo l'allenamento



sempre nuovo e divertente. I video vengono caricati sul Web e aggiornati ogni mese.

- Musica esclusiva prodotta appositamente per il nostro sistema di allenamento.
- Tecnologia di luci e sensori integrata nei sacchi da box che misura la potenza dei colpi, la sincronizzazione con la musica e l'energia spesa fornendo feedback costante ai Fitboxers.
- Web-App esclusiva tramite la quale i Fitboxers monitorano la loro progressione e le loro performance. Ciò trasforma l'allenamento in un gioco auto-stimolante che mantiene i clienti coinvolti e motivati.
- Certificazione online per i Trainer: materiale video per la formazione dei Trainer e successiva certificazione di ciascuno di loro.

**Unisciti alla Fitboxing Revolution con F3 FITBOX SYSTEM!**



**Per richiedere la brochure completa di  
F3 FITBOX SYSTEM  
visita il sito [www.f3fitbox.com](http://www.f3fitbox.com)  
o scrivi a [info@f3fitbox.com](mailto:info@f3fitbox.com)**

# WELLNESS POINT

## L'OPPORTUNITÀ DEGLI ATTREZZI RIGENERATI

**W**ellness Point è da trent'anni azienda leader nel settore della fornitura di attrezzature sportive nuove e usate di marchi di primaria importanza a livello internazionale.

Nello specifico è trader Technogym di macchinari rigenerati, rileva prodotti direttamente dall'azienda madre, li rigenera e li immette sul mercato, praticamente come nuovi, a un costo inferiore di circa il 60%, rispetto al prezzo di listino nuovo, garantendo il rispetto dei regolamenti tecnici emanati dalle singole federazioni.

Grazie ai suoi tecnici specializzati Wellness Point offre garanzia di 12 mesi sulle macchine rigenerate e un'assistenza qualificata rapida. Consegna ed allestisce palestre in tutta Italia, potendo contare su un team di giovani preparati e professionali.

La Volalto 2.0 Caserta, squadra di pallavolo femminile della città di Caserta, militante nel campionato di serie A1, l'ha scelta come partner ufficiale e le ha affidato il suo centro per l'allenamento delle ragazze.

In questo periodo di difficoltà per il settore fitness molti operatori del settore, che avevano sempre preferito il nuovo, si sono affidati a Wellness Point per l'acquisto di attrezzature sportive usate rigenerate, restando piacevolmente sorpresi dalla qualità dei prodotti e dalla



professionalità aziendale, ricredendosi sul fatto che il nuovo fosse più affidabile, considerando ottimo il rapporto qualità/prezzo.

L'azienda dispone di un capannone industriale di circa 3.000 mq con più di 4.000 macchinari ed è sempre disponibile ad accogliere i clienti che, in ogni caso, possono ricercare e visionare le attrezzature commercializzate sul sito Web ([www.wellnesspoint.it](http://www.wellnesspoint.it)), dove sono indicati prezzo e caratteristiche di ogni singolo prodotto. Wellness Point, qualora se ne abbia l'esigenza, permuta le vecchie macchine acquistando quelle nuove rigenerate, inoltre crea, di volta in volta, vantaggiosi pacchetti offerte (di più prodotti) che si possono scoprire navigando il sito con una certa periodicità.



**WELLNESS POINT**

**Wellness Point S.r.l.**  
**Unipersonale**  
**tel +39.0823.422787**  
**fax +39.0823.422787**  
**info@wellness-point.it**  
**www.wellnesspoint.it**

# LES MILLS

## 4 SOLUZIONI IN 1 PER I VOSTRI CORSI COLLETTIVI



**P**rima era un'opportunità, ora è diventato un obbligo: **l'offerta dei centri fitness relativa ai corsi di gruppo non può più essere quella "tradizionale" limitata ai soli corsi all'interno del club.**

La crisi sanitaria non ha fatto altro che evidenziare questa lacuna: già prima, infatti, le palestre dovevano confrontarsi con problemi vari quali la difficoltà per i clienti di venire al club negli orari indicati sul planning dei

corsi, la sostituzione di un istruttore all'ultimo minuto, un'offerta talvolta limitata nella tipologia dei corsi proposti, ecc.

La **soluzione Les Mills** vi consente di rispondere al meglio alle attese di tutti i clienti e di proporre loro corsi collettivi di alta qualità, creati da professionisti del settore e basati su studi scientifici, in **4 format diversi**. Questo al fine di poter offrire ai vostri clienti gli stessi



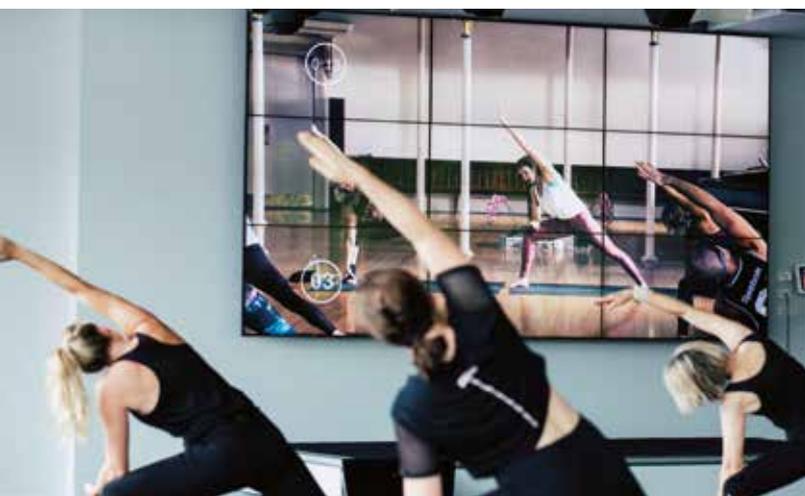
corsi ma in diverse modalità a seconda delle loro necessità o desideri e delle eventuali restrizioni causate dal Covid-19. Quali sono questi format?

**IL PRIMO** è quello "In live" con i vostri istruttori all'interno del club: **LES MILLS "LIVE"**

- Accedete a una partnership basata sull'analisi dei dati concreti e volta all'incremento del vostro business nel settore dei corsi collettivi
- Garantite una formazione dei vostri istruttori di eccellenza e proponete programmi quali BODYPUMP, BODYBALANCE, BODYCOMBAT, GRIT, ecc. che hanno un enorme successo in oltre 20mila centri nel mondo
- Ottimizzate il tempo di lavoro dei vostri istruttori
- Beneficiate di risorse di marketing professionali e piani di comunicazione già pronti

**IL SECONDO** è quello in versione virtuale, sempre all'interno del vostro club: **LES MILLS VIRTUAL**

- Arricchite il vostro planning con la soluzione virtuale: scegliete tra 12 programmi filmati con qua-



lità cinematografica. Disponibili in versione originale e doppiati in italiano, da 15 a 60 minuti, con 6 edizioni per la maggior parte dei programmi

- Incrementate la vostra offerta a un costo minimo: i vostri clienti potranno allenarsi quando vorranno e senza vincoli
- Proponete una soluzione che vi garantisca un ritorno sull'investimento
- Garantite una transizione "rassicurante" ai nuovi clienti intimiditi dal seguire i corsi "live" a causa della loro ridotta esperienza

**IL TERZO** è relativo ai corsi Les Mills che i vostri clienti possono fare direttamente da casa: **LES MILLS ON DEMAND**

- Proponete Les Mills On Demand come opzione di allenamento da casa
- Offrite ai vostri clienti una tariffa ridotta sulla piattaforma e ricevete una commissione sugli abbonamenti
- Ricontattate i vostri vecchi clienti e offrite loro un prospetto di allenamento tramite questa piattaforma
- Incrementate la fidelizzazione dei vostri clienti proponendo loro di allenarsi anche da casa con oltre 1.000 corsi Les Mills

**IL QUARTO** è la diffusione in diretta dei corsi Les Mills sui vostri social media tramite Cover musicali legali e senza vincoli di diritti: **LES MILLS LIVESTREAMING**

- Sfruttate il potenziale dei social media trasmettendo i corsi Les Mills con i vostri istruttori a un pubblico ampio
- Attrarre nuovi potenziali clienti grazie ai vostri profili social
- Proponete ai vostri clienti una soluzione di allenamento alternativa per i loro spostamenti professionali, vacanze, ecc.
- Differenziatevi dalla concorrenza con corsi di qualità in streaming

**Con Les Mills offrite ai vostri clienti allenamenti di qualità a 360° (in live, in virtuale, on demand e in live streaming), garantendovi il successo nel settore dei corsi collettivi del vostro club.**

Se desiderate conoscere tutti i benefici in termini di business che Les Mills vi offre e consentire ai vostri clienti di allenarsi nelle migliori condizioni, il nostro team è a vostra completa disposizione!

**LES MILLS**

LES MILLS ITALIA  
02-4987881  
[business@lesmills.it](mailto:business@lesmills.it)  
[www.lesmills.it](http://www.lesmills.it)

# LA VETRINA DELL'USATO

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

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



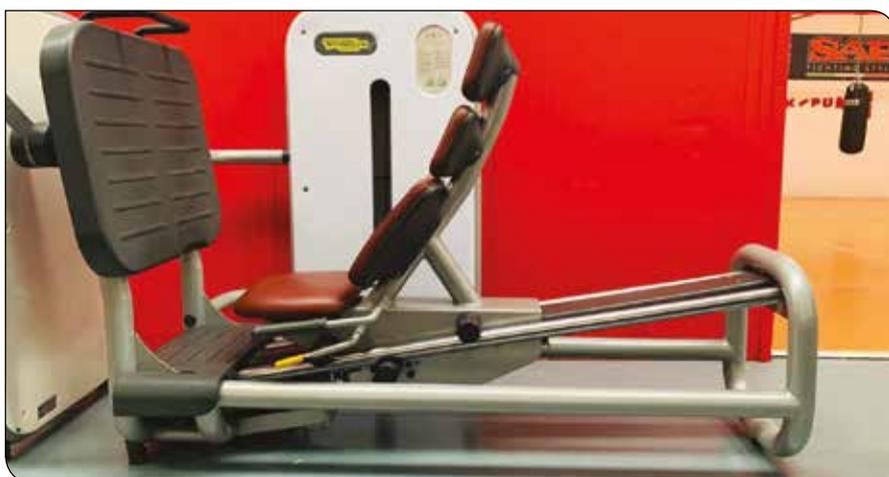
**PECTORAL ELEMENT**  
**€ 1.500,00+IVA**



**PANCA SCOTT CROSSBOWLINE**  
**€ 580,00+IVA**



**LEG CURL PRONO CROSSBOWLINE**  
**€ 1.990,00+IVA**



**LEG PRESS ELEMENT**  
**€ 2.500,00+IVA**



**NEW BIKE EXCITE**  
**€ 1.500,00+IVA**



**GABBIA SINGOLA CROSSBOWLINE**  
**€ 1.800,00+IVA**



**GROUP CYCLING**  
**€ 800,00+IVA**

# FITNESS STUDIO.it

di Tony Fumagalli

Per informazioni chiamate

Cell. 338.6525777

Tel. 0434.857012

Fax 0434.81061

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

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



**ADDUCTOR ED ABDUCTOR ELEMENT**  
**€ 1.450,00+IVA**



**PANCA REGOLABILE CROSSBOWLINE**  
**€ 580,00+IVA**



**SCALA CLIMB TECHNOGYM**  
**€ 5.500,00+IVA**



**GLUTEI ELEMENT**  
**€ 1.450,00+IVA**



**KINESIS ONE**  
**€ 5.000,00+IVA**



**PORTA MANUBRI + ACCESSORI CROSSBOWLINE**  
**€ 580,00+IVA**



**MANUBRI CARICABILI 50 MM**  
**€ 100,00+IVA**



**RUN EXCITE 700**  
**€ 3.000,00+IVA**

# FITNESS STUDIO.it

di Tony Fumagalli

Per informazioni chiamate

Cell. 338.6525777

Tel. 0434.857012

Fax 0434.81061

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

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



GLUTEI CROSSBOWLINE  
€ 1.990,00+IVA



LAT MACHINE CROSSBOWLINE  
€ 1.990,00+IVA



RUN ARTIS UNITY  
€ 5.000,00+IVA



VARIO EXCITE  
€ 3.000,00+IVA

# RIKI 20

La soluzione smart per la tua palestra

MADE IN ITALY



DA  
**1.200,00 €**  
+ IVA

## ▶ FRIENDLY

Tornello dal design elegante, ghiera luminosa con funzione semaforica, e di facile installazione.

## ▶ CONTROLLO ACCESSI

Tablet con funzioni di riconoscimento facciale, misura temperatura e rileva mascherina.

## ▶ PREZZO CONVENIENTE

Puoi acquistare il tornello direttamente dalla fabbrica. Tornello e tablet sono indipendenti, possono essere acquistati separatamente e lavorare indipendentemente.

## ▶ ACCESSO SMART

Il tablet e il tornello possono essere collegati al gestionale di controllo ingressi. Tutti i dati possono essere controllati da remoto, computer o cellulare.

## ▶ ASSISTENZA

il prodotto è **100% made in Italy**, pezzi di ricambio sempre disponibili, assistenza telefonica durante il montaggio.



RICONOSCIMENTO  
UTENTE



MISURA  
TEMPERATURA



RILEVA  
MASCHERINA

# faress®

## Specialisti nello sport

Via Antonio Carruccio, 107 • 00134 Roma • Tel. 06.71.350.124  
fornituresportive@faress.com • www.faress.com

