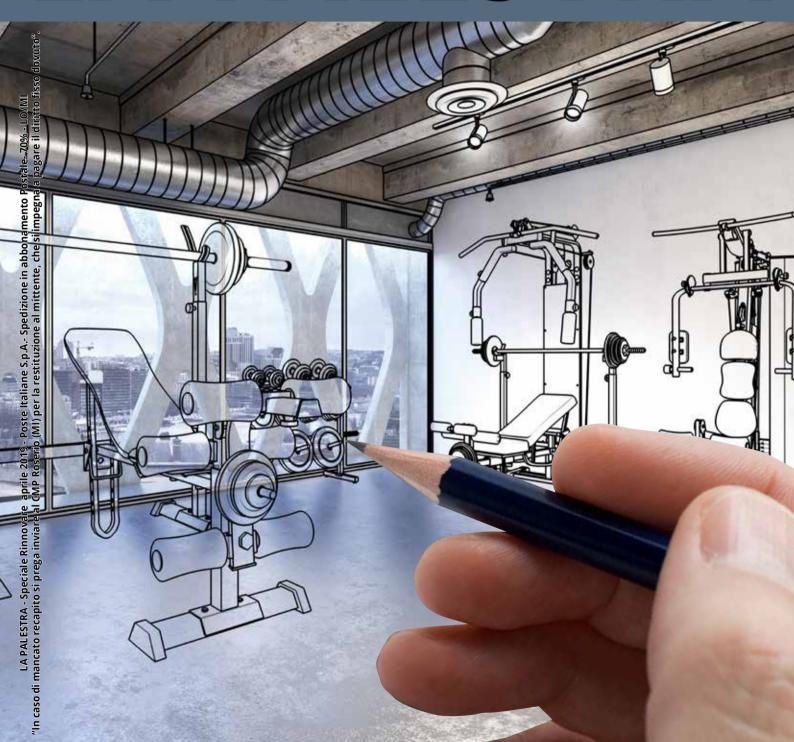
I GRANDI SPECIALI/RINNOVARE

## LA PALESTRA



## I SEGRETI DEL SUCCESSO

Ecco la guida per trasformare il vostro Club

### **BIODY COACH,** LO STRUMENTO INDISPENSABILE



italy@ebiody.com

## EMS-TRAINING A GLOBAL MOVEMENT!



### **CREA IL TUO SPAZIO EMS TRAINING**





VISTO IL SUCCESSO CHE IL MERCATO EMS STA OTTENENDO, OGGI REALIZZARE IL TUO SOGNO E' PIU' SEMPLICE, GRAZIE AD UN FINANZIAMENTO FINO A **25000 EURO** ANCHE PER SOCIETA' SPORTIVE E **NUOVE ATTIVITA'**ENTRA NEL MONDO DI MIHA BODYTEC.
CONTATTACI PER SAPERNE DI PIÙ!







## **GRIP-DECK** *il pavimento antiscivolo*

INDICATO PER SPOGLIATOI, DOCCE, PISCINE, PALESTRE, CENTRI FITNESS, HOTEL E SPA



E FUNGICIDA

QUALSIASI LARGHEZZA



RESISTENTE



AMPIA GAMMA COLORI

25040 ESINE (BS) - via To



25040 ESINE (BS) - via Tolotti, 2/B Tel. +39.0364.360260 - Cell. +39.335.1286033

www.depatech.com

### LA PALESTRA

www.lapalestra.it

#### LA PALESTRA SPECIALE RINNOVARE

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

Sede operativa: Via Tortona 33 20144 Milano

info@lapalestra.it

Direttore editoriale:

Cesare Salgaro

**Direttore Responsabile:** 

Mario Fontana

Realizzazione a cura di:

Francesca Tamberlani

Pubblicità:

Stefania lannone

Cell. 328.0871075

stefania.iannone@lapalestra.it

### Hanno collaborato:

Alessandro Aru, Nicola Andreini, Silvia Giannini, Elisa Granetto, Glauco Grassi, Danilo Mattellini, Domenic Mercuri, Anna Palucci, Elisabetta Pea, Fausto Zorzi.

Immagini: LA PALESTRA archivio,

Stock.adobe.com

Foto in copertina: Stock.adobe.com

**Stampa:** Alpha Print

#### **LA PALESTRA**

Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. 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 pubblicazioni. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito.

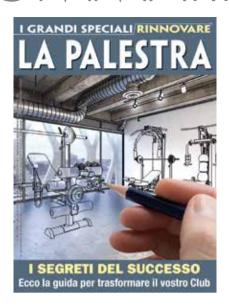
Copyright Api Editrici S.r.l. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.

**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.

## SOMMARIC



- Come rimettere
  a nuovo le sale
  per l'allenamento
- **12** Ripensare le aree di accoglienza
- 14 Planet Fitness
  Group insieme
  verso il futuro
- 18 Una piscina più accattivante
- 20 L'utilità di riconvertire il Club

in un franchising

- Più servizi e più iscritti se il club diventa LONGEVITY CENTER
- **23** Parola chiave: digitalizzazione
- Perché assumere un assistente virtuale?
- 28 L'EMS TRAINING è un nuovo mercato, per il fitness....

- 30 Sale da bagno e spogliatoi più confortevoli
- 32 Migliorare
  l'esperienza
  dell'utente
- Uptivo quando la tecnologia in palestra è un successo
- 36 HEITZ vi offre soluzioni intelligenti, ma non artificiali
- 38 Allestire una sala per la poledance
- Tenere sempre alta la "temperatura" del club con i concorsi
- 42 La magia dell'allenamento "sospeso"
- 46 Manutenzione ordinaria quando e come!
- 48 L'abito fa il monaco

## EVOLUZIONE NON RIVOLUZIONE

I tempi cambiano e il rinnovamento del proprio club è diventato una necessità.
Con i nostri consigli, questo impegno si tradurrà in un nuovo interesse da parte dei vostri clienti. Questo speciale vi accompagnerà a un solo traguardo: il successo della vostra palestra

era un tempo in cui un centro fitness era solo una palestra rudimentale e offriva poco più di uno spazio dove sollevare pesi e fare altri esercizi per sviluppare i muscoli. Oggi la scena è completamente cambiata, per questo motivo la vostra palestra deve essere qualcosa di speciale per distinguersi dal resto. I clienti dei moderni fitness club vogliono molto dal loro centri, e quello che è di moda adesso potrebbe sparire domani. Dovete essere in contatto con ciò che è di tendenza, e guardare avanti per quello che deve ancora venire. Forse riempire le sale con attrezzature tecnologiche non è la soluzione migliore. È il momento giusto per ripensare il vostro club.

### **TANTE IDEE**

In questo speciale de *La Palestra* affronteremo questi argomenti, e tanti altri, per consentirvi di migliorare il vostro centro con l'obiettivo di attirare sempre più clienti. L'elenco dei temi che troverete sfogliando questo numero speciale de *La Palestra* tratta le più varie problematiche che si devono affrontare per rinnovare il vostro centro: partendo dall'immagine coordinata del vostro club, a come comunicare con i social che spopolano in rete. Per poi passare alla tecnologia, dominata dall'intelligenza artificiale, o alla parte finanziaria per aggiornare il parco macchine. Con l'aiuto degli architetti, poi, si parlerà di come ridisegnare lo spazio esistente per garantire nuova funzionalità e differenziarsi.

### **PIANI PRECISI**

Tante idee e soluzioni per il vostro busness, presente e futuro. Provate a pensate a tutte le funzionalità che volete offrire ai vostri clienti, e anche alle loro esigenze individuali. Rinnovare una palestra non è un lavoro standard, poiché ogni attrezzo ha spesso le proprie esigenze di sicurezza ed estetica. Per esempio, l'impianto elettrico è un grosso problema, poi-



ché tutte le apparecchiature, dal tapis roulant al sistema audio-video, lo usa. Ma le necessità, pensando a una ristrutturazione, non si fermano qui. Internet ha connesso sempre più strumenti ai frequentatori delle palestre, pertanto in fase di progetto occorre prevedere l'uso di questa tecnologia con la sufficiente potenza per le connessioni di oggi, ma soprattutto di domani, quando l'interazione sarà ancora più marcata. Inoltre i centri fitness hanno bisogno di spazio in abbondanza, e devono mantenere una certa estetica. Un ambiente confortevole mette di buon umore e fa desiderare alle persone di incontrarsi nel "loro" club. Sono tantissime le variabili in gioco, e nessuna va sottovalutata, per rendere la vostra palestra un luogo da frequentare, non solo per fare attività fisica, ma anche per socializzare e approfittare dei pochi momenti di relax che il ritmo frenetico del mondo del lavoro ci lascia a disposizione. Per questo motivo la zona dedicata alla convivialità va pensata a misura dei soci che la frequentano, sarà un punto in più che distinguerà il vostro centro dagli altri e vi consentirà di fidelizzare di più la clientela.

Bene, ora che vi ho introdotto ai temi di questo speciale non posso fare altro che augurarvi: buona lettura.

**Mario Fontana** 

### TRADER TECHNOGYM DI ATTREZZATURE SPORTIVE RIGENERATE

**GARANTITE 12 MESI** 

**OLTRE 4000 MQ DI ESPOSIZIONE** 

WWW.WELLNESSPOINT.IT

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

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



WELLNESS POINT FORNISCE AGLI IMPRENDITORI SPORTIVI, HOTEL, ENTI PUBBLICI E PRIVATI ATTREZZATURE DI ALTO RAPPORTO QUALITÀ/PREZZO, SELEZIONANDO E COMMERCIALIZZANDO SOLO PRODOTTI TECHNOGYM USATI RIGENERATI O ANCHE NUOVO D'OCCASIONE DI ALTRE MARCHE, IN BASE ALLE OFFERTE DEL MERCATO.

L'ESPERIENZA E LA PROFESSIONALITÀ ACQUISITE E SVILUPPATE NEL CORSO DEGLI ANNI, UNITE ALLA CONSULENZA DI PERSONALE TECNICO SPECIALIZZATO, PERMETTONO ALL'AZIENDA DI INTERPRETARE AL MEGLIO LE ESIGENZE DI OGNI CLIENTE, GARANTENDO ALL'UNISONO SICUREZZA DI ACQUISTO E VALORE NEL TEMPO. LA SOCIETÀ, OPERANTE IN TUTTO IL MONDO, DISPONE DI TECNICI SPECIALIZZATI NELLA REVISIONE DELL'USATO, CHE CI DANNO LA POSSIBILITÀ DI OFFRIRVI UN PRODOTTO PERFETTAMENTE RIGENERATO E GARANTITO.

**O**LTRE CIÒ DISPONIAMO ANCHE DI ATTREZZATURE NUOVE INSCATOLATE DI VARIE MARCHE, CON PREZZI DIMEZZATI RISPETTO AL LISTINO UFFICIALE DELLA CASA MADRE, CON GARANZIA DELLA STESSA.

LA VERSATILITÀ DELL'AZIENDA VI CONSENTE, INOLTRE, LA POSSIBILITÀ DI POTER ACQUISTARE UN PRODOTTO NUOVO O USATO RIGENERATO, PERMUTANDO CONVENIENTEMENTE I VOSTRI MACCHINARI OBSOLETI.



### TANTISSIME OCCASIONI DA COGLIERE AL VOLO... VIENI A TROVARCI



**IL NOSTRO SHOWROOM** 



**IL NOSTRO SITO WEB** 



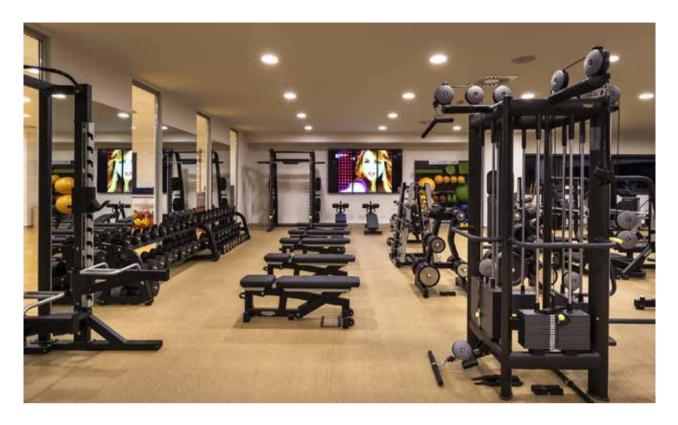
+39 0823 422787



info@wellness-point.it







## COME RIMETTERE A NUOVO LE SALE PER L'ALLENAMENTO

Idee e suggerimenti
per trasformare le sale corsi
e le sale attrezzi in aree
accattivanti, funzionali
e in linea con le richieste
della clientela

ra le operazioni di miglioramento e ristrutturazione di aree destinate alle sale corsi, ne consigliamo una pratica e di sicura utilità: prevedere dei mobili contenitori prettamente studiati per riporre, in maniera ordinata, le diverse attrezzature, che molti operatori tendenzialmente ammucchiano ai bordi della sala, non sempre in maniera ordinata.

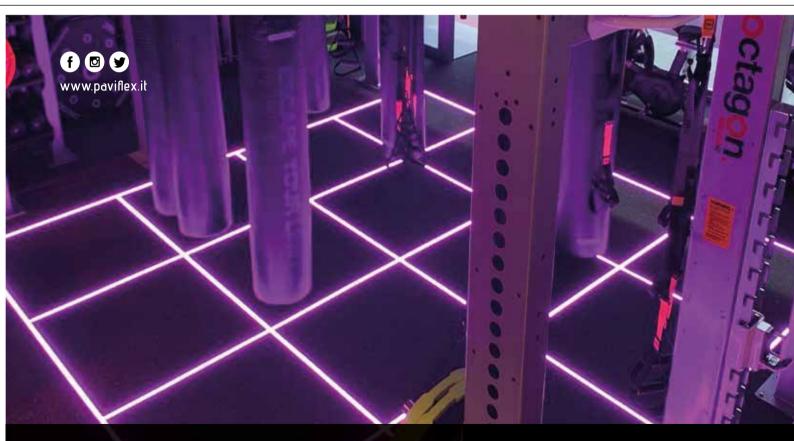
Un'altra soluzione di facile realizzazione potrebbe essere quella di creare partizioni o box con striIl settore del fitness è in continua evoluzione e coloro che sono in grado di anticipare i trend del momento avranno sicuramente maggiori possibilità di successo

sce di tessuto vinilico tipo banner, stampate con immagini motivazionali, da ancorare a pavimento e soffitto, così da rendere filtrata la mini area magazzino. Queste tipologie di dotazione funzionale di una sala corsi danno l'opportunità di camuffare riseghe o pilastri e permettono di rendere la sala più fluida e visivamente più curata e in ordine.

Per rendere accattivanti le sale corsi è possibile anche intervenire sulle pareti tramite la realizzazione di nuove pitture a smalto o decorative con effetto cemento, ferro, legno o pietra, abbinandole magari a porzioni di pareti gestite invece con pellicole adesive stampate, da applicare direttamente sul muro o su pannelli di forex.

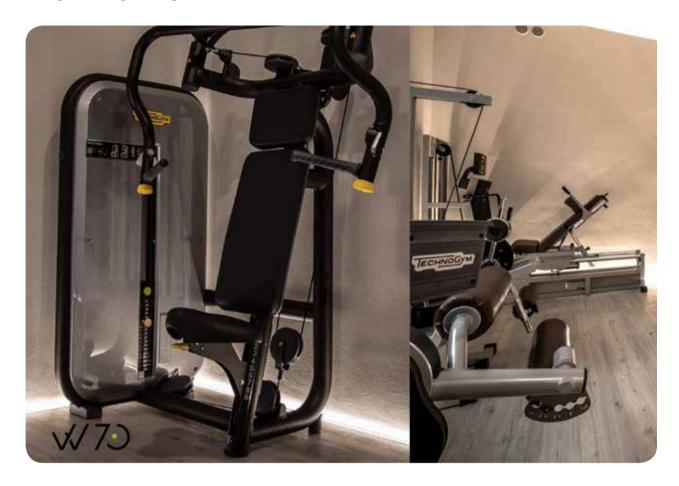
Questi ambienti possono risultare totalmente nuovi con pochi e mirati interventi studiati con attenzione. Gioca un ruolo importante anche l'illuminazione, che può essere gestita con un sistema che prevede diversi scenari, con modulazione di intensità e di cromia, creando di volta in volta un'atmosfera più tecnica e dinamica, oppure più soft e rilassante, permettendo di valorizzare al meglio tutte le attività in essa svolte e fornendo al cliente il massimo del comfort psicofisico.

Rinnovare e migliorare le pavimentazioni tecniche in queste sale oggi è diventato estremamente più semplice di qualche anno fa, visto che il mercato dispone di pavimentazioni viniliche auto posanti a incastro e autobloccanti in PVC che permettono di prevedere, al di sotto di esse, materassini ammortizzanti, così da poter essere idonee ad attività di tipo aerobico. L'operatore spesso è autonomamente in grado di rimuovere vecchie pavimentazioni e in tempi brevi di ripavimentare



IL RINNOVAMENTO
INIZIA DAL PAVIMENTO

PAVIMENTI PER PALESTRE



piccole o grandi superfici vista la praticità di posa senza colla, mentre l'utilizzo di vernici su pavimentazioni in legno è una ulteriore soluzione, ma di minore durabilità nel tempo.

Altro trend di utilizzo delle sale è quello di attrezzarle con proiettori e un telo su cui trasmettere corsi con Virtual training, che consentono all'imprenditore di abbattere i costi di gestione di presenza degli istruttori e allo stesso tempo di fornire un servizio in orari particolari, in cui c'è scarsa affluenza in palestra. Le sale dotate di proiettori possono anche trasformarsi in spazi polivalenti in determinati orari della giornata o della settimana, ospitando eventi formativi, riunioni e congressi da parte di utenti esterni che non utilizzano il club: queste sale di volta in volta andranno attrezzate con sedute e tavoli riunione, dispositivi di proiezione, attrezzature: ciò permetterebbe all'imprenditore di ottimizzare superfici e trarne maggior profitto mantenendo attive tutte le sale per la quasi totalità dell'orario di apertura.

Così come cambiano le mode e le tendenze nel fitness, che arrivano dall'estero e si diffondono rapidamente, anche i locali dove si tengono i corsi devono rinnovarsi spesso e rimanere al passo

### Una sala attrezzi al passo coi tempi

Gestire gli spazi di una sala attrezzi secondo le nuove tendenze è oggi possibile tramite l'utilizzo di boiserie, incamiciature di pilastri o quinte di arredo, che possono essere fisse, autoportanti o mobili, realizzate in legno, o lamiera stampata tridimensionale, oppure rivestite in legno e verde sintetico per ricreare delle aree specifiche di allenamento. Queste soluzioni avranno un design legato allo stile che si intende perseguire (econatural, industrial, urban ecc.) e risponderanno allo scopo di dividere gli spazi secondo la tipologia di workout svolto.

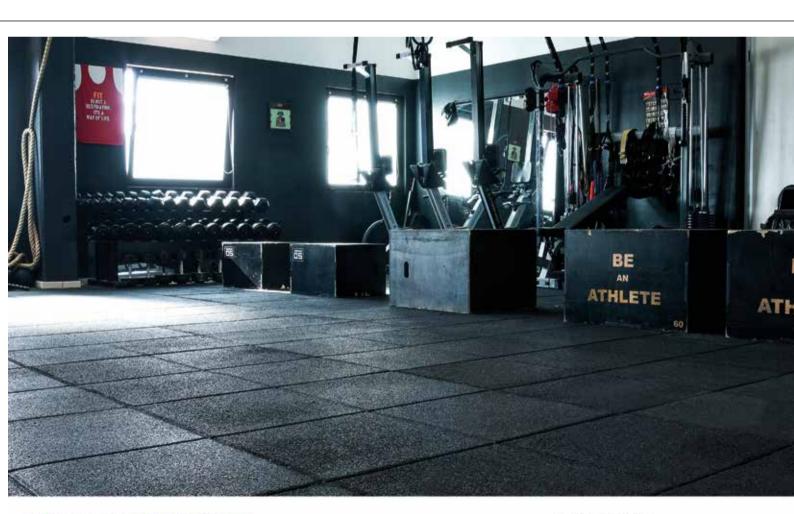
Un'altra soluzione è quella di prevede immagini proiettate su pareti, pellicole adesive con immagini motivazionali e giochi di luci multicolori che, abbinati a un impianto audio di buona qualità, varia continuamente le percezioni della clientela, caratterizzando una struttura fitness al passo con le mode e la voglia di vivere un'esperienza sensoriale oltre che sportiva.

Si può essere "creativi" anche nel modo in cui installiamo gli attrezzi, a volte basta poco per rompere gli schemi, ma il risultato è di sicuro effetto: come due tapis roulant posizionati l'uno di fronte all'altro. In questo caso la bellezza data dalla simmetria è anche funzionale perché si dà modo a due persone, magari due amici, di cor-

rere o camminare guardandosi. In questa sala, ancor più delle altre, è necessario prevedere un ottimo impianto Wi-Fi e video, sia per trasmettere video musicali sia per consentire lo svolgimento di sistemi allenamento multimediali. Mettere a disposizione queste tecnologie, inoltre, risponde alle sempre più pressanti esigenze del cliente di essere continuamente connesso con il mondo esterno attraverso i social network.

Altro aspetto ultimamente molto contemplato consiste nel creare delle zone di seduta o dei veri e propri salottini dotati di connessioni con porte USB, da collocare tra le diverse aree di allenamento, così da favorire sia un'area per il riposo tra un esercizio e l'altro sia la socializzazione e la possibilità di ricaricare i cellulari.

Silvia Giannini e Anna Palucci, architetti di WELLNESS 7.0 www.wellnessettepuntozero.com







## RIPENSARE LE AREE DI ACCOGLIENZA

Soluzioni di arredo e di design semplici e accessibili per donare nuova luce e freschezza ai primi ambienti che il cliente incontra: la reception e l'area lounge

innovare gli spazi di un club è un'operazione che andrebbe effettuata periodicamente allo scopo di rendere più attraente e confortevole la struttura, così da accogliere nel migliore dei modi i clienti nuovi e sorprendere quelli che già la conoscono.

Tale operazione investe, in particolar modo, tutti quei club storici o che vogliono comunque essere sempre al passo con i tempi e con le aspettative della clientela non solo sotto il profilo dell'efficienza dei servizi ma anche dell'adeguamento degli spazi in cui vengono svolti.

Effettuare interventi di rinnovamento su qualsiasi ambiente non sempre significa stravolgerlo o impiegare importanti budget. Esistono varie soluzioni, per tutte le tasche.

### Rinnovare la reception

Entrando in qualsiasi club fitness la prima area in cui ci imbattiamo è l'area accoglienza con la reception che, oltre a essere il biglietto da visita della struttura, è uno dei luoghi chiave, che ospita una serie di attività di vario genere. Pertanto intervenire in questo spazio significa: o migliorare i flussi della clientela, quindi riorganizzando il posizionamento del bancone reception, dell'area del commerciale, dell'attesa; o intervenire solo sulla modernizzazione dell'interior, impiegando materiali come carte da parati o finiture effetto cemento, legno, ferro o corten (finitura effetto ferro arrugginito e/o ossidato) o pietra: queste ultime sono realizzabili sia con pitture speciali o rivestimenti in pvc in doghe oppure in gres porcellanato a basso spessore di 3,5 mm di grande taglia: tutti materiali da utilizzare ad arte per rivestire pareti o vecchi banconi reception, da ricreare eventualmente anche in cartongesso.

Un importante intervento di rinnovamento è possibile effettuarlo sulle pavimentazioni tramite l'utilizzo di pavimentazioni auto posanti in PVC che vanno posate su vecchie pavimentazioni, o che prevedono ridotti interventi di smantellamento di vecchie piastre o doghe in linoleum. I risultati permettono un rinnovamento che può continuare negli altri ambienti del club.

Luci, colori e arredo.
Sono le prime impressioni
che una persona percepisce
quando varca la porta della
vostra palestra. Il nostro
obiettivo deve essere quello
di fornire sensazioni positive

### Rinnovare l'area lounge

Uno dei maggiori trend del momento è rendere l'area lounge un ambiente attraente non solo sotto il profilo dell'immagine ma allo stesso tempo ludico e rilassante, dove poter anche solo socializzare ed eventualmente, se è presente un bar o un'area con macchine che distribuiscono bevande e cibi, consumare pasti in linea con lo stile di vita sano di chi pratica sport. In questo spazio andrebbero previste postazioni internet Wi-Fi e per quanto riguarda l'illuminazione, potranno essere scelti nuovi corpi illuminanti, per rendere più accoglienti questi ambienti in cui potersi rilassare.

Silvia Giannini e Anna Palucci, architetti di WELLNESS 7.0 www.wellnessettepuntozero.com



## PLANET FITNESS GROUP INSIEME VERSO IL FUTURO

Dal 1996, PLANET FITNESS GROUP collabora con i propri partner per trasformare ogni giorno la vita del maggior numero di persone, grazie ad una pratica regolare e stimolante del fitness



are sport, e soprattutto far fare sport, non si improvvisa, è qualcosa che si impara, si coltiva e si trasmette. Ed è per questo che da oltre 20 anni PLANET FITNESS GROUP è presente nel mercato del fitness europeo ed internazionale in 48 Paesi, con oltre 2500 partner attivi e più di 50000 istruttori formati.

Oltre alla vendita di programmi di allenamento e strumenti tecnici, accompagniamo il progetto di sviluppo dei centri fitness per garantirne un'evoluzione positiva e prospera nel lungo periodo. La missione di PLANET FITNESS GROUP è quella di offrire la propria esperienza a proprietari e manager di centri fitness, aiutandoli ad elaborare soluzioni e piani di azione a livello tecnico, commerciale, marketing, al fine di aumentare il tasso di soddisfazione e fidelizzazione dei clienti, avere un team competente ed incrementare di conseguenza il business dei club.

Per ottimizzare l'experience vissuta dai clienti dei club, PLANET FITNESS GROUP collabora con una selezione delle migliori marche di fitness del mondo, tra cui spiccano LES MILLS™, TRX™, HBX™, PLANET AQUA™, STAGES™, BODY BIKE™, TRIGGER POINT™.

### LesMills

LES MILLS™ è l'azienda leader mondiale nei corsi collettivi, presente in oltre 20 mila club in più di 100 Paesi nel mondo. Ogni trimestre produce contenuti coreografici diffusi a tutti gli istruttori formati, associati ad un sistema di management per i titolari delle palestre che propongono i programmi Les Mills, volto a sviluppare il loro business: migliorare l'experience vissuta dai clienti, al fine di fidelizzarli ed aumentarne il numero.

LES MILLS™ è da sempre al passo con l'innovazione e la trasformazione: oltre a rinnovare i propri contenuti coreografici ogni trimestre, sviluppa regolarmente nuovi progetti, nuove attrezzature e nuovi concept, l'ultimo dei quali in ordine cronologico è la VIRTUAL BIKE che consente di seguire i corsi Les Mills Cinema su una console touch screen HD da 15" mentre si pedala su una bike Stages SC3, il top di gamma del nuovo partner LES MILLS™.

www.lesmills.it info@lesmills.it

Tel. 02-4987881

### **LES MILLS THE TRIP**

THE TRIP™ è un'experience sportiva totalmente immersiva che unisce un allenamento di indoor cycling a picchi multipli con un viaggio attraverso mondi creati artificialmente.

Utilizzando la video proiezione su grande schermo, THE TRIP™ fa entrare i partecipanti in un universo parallelo, nel quale si passa dallo scalare la parete di un ghiacciaio a pedalare dietro a moto del futuro, a fare uno sprint attraverso colate di lava o una città futurista.

Le statistiche mostrano come le persone siano attratte dai corsi cycle: nel 2017, i corsi di indoor cycling hanno conosciuto un aumento del 79%. Questo però si riferisce soprattutto alle boutique gym e non vale per i club di fitness tradizionali,



dove solo il 7% dei clienti frequenta i corsi di bike, perché i clienti ricercano delle esperienze di allenamento innovative, emozionali, che le boutique gym specializzate sanno loro proporre.

THE TRIP™ è un allenamento unico al mondo, che vi permette di proiettare il vostro club nel futuro e prendere una lunghezza di anticipo rispetto ai vostri competitor. I centri fitness nel mondo che propongono già questo allenamento hanno ricevuto feedback a dir poco entusiasmanti da parte dei clienti e prospect che lo hanno testato e se ne sono innamorati. Per inserire THE TRIP™ nel vostro centro è sufficiente avere uno studio cycle con un sistema audio ed un video proiettore.

www.lesmills.it/corsi/the-trip/

### **LES MILLS CINEMA**

Al giorno d'oggi i club cercano una soluzione facile, affidabile e ragionevole in termini di prezzo per offrire maggiore flessibilità e corsi ai propri clienti, senza aumentare la massa salariale. I corsi virtuali sono la migliore opportunità per rispondere a questa domanda crescente.

Le statistiche mostrano come un terzo dei partecipanti ai corsi virtuali facciano parte della generazione dei Millennial (18-34 anni): i giovani sono attratti dalla flessibilità che tali corsi offrono, perché hanno la possibilità di allenarsi con il loro corso preferito con chi vogliono e all'ora che vogliono, e chi è alle prime armi con i corsi collettivi si sente più a suo agio, almeno inizialmente, con i corsi virtuali.

Nel mondo ci sono oltre 12000 centri fitness che propongono questo servizio e negli ultimi tre anni, la frequenza ai corsi virtuali nel mondo è più che raddoppiata.

Les Mills Cinema propone le coreografie originali dei programmi Les Mills doppiate in italiano e sul grande schermo: è il modo migliore per aumentare la frequenza nel club durante tutto il giorno e, in caso di urgenza (cancellazione improvvisa di un corso), evitare l'insoddisfazione dei clienti offrendo una soluzione alternativa immediata.



LES MILLS™ propone 11 corsi virtuali, compresa la novità THE TRIP Cinema: l'installazione di Les Mills Cinema nei club è semplice, è sufficiente un computer connesso ad Internet, una TV o un video proiettore ed un sistema audio.

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

### **SMART TECH™**

Marchio sviluppato da LES MILLS™, leader mondiale dei corsi fitness, SMART TECH™ è una gamma di attrezzature per i corsi fitness progettata per ottimizzare il connubio tra efficienza e risultati per gli utilizzatori.

Dal design raffinato e di tendenza, SMART TECH™ fa della qualità il proprio punto di forza, perché qualità significa fedeltà: difatti la qualità dell'experience vissuta porta ad una frequenza superiore, e quindi ad una fidelizzazione superiore.

Inoltre, il 56% dei partecipanti ai corsi afferma che la qualità delle attrezzature che usa influenza la decisione legata al rinnovo dell'abbonamento.

Della gamma SMART TECH™ fanno parte in particolare i bilancieri SMARTBAR™ e gli step SMARTSTEP™. I bilancieri SMARTBAR™ non hanno nulla a che vedere con i bilancieri tradizionali: i pesi, utilizzabili anche come manubri grazie alla

presa al centro, si inseriscono direttamente sul bilanciere senza le classiche clip, tramite il concept brevettato e denominato « dentatura di coccodrillo », che consente transizioni facili e veloci. Lo SMARTSTEP™ si differenzia dagli step tradizionali per la qualità dei materiali utilizzati, che rende l'allenamento per gli utilizzatori più sicuro ed efficace. Progettato per durare nel tempo, è testato per resistere anche a livelli di utilizzo intensi. Completano la gamma SMART TECH™ il tappetino MBX MAT™, dalla duplice superficie per un comfort superiore di utilizzo, e l'elastico SMART BAND™, scientificamente concepita per una massima intensità e flessibilità, anche per gli allenamenti più tecnici.



«Pensiamo che i clienti si sentano valorizzati quando investite in un prodotto di qualità che migliora la loro experience. Se volete che i vostri clienti rimangano da voi, investite in SMART TECH™.»

Elaine Denton - Group Health & Fitness Support Manager, David Lloyd Leisure

David Lloyd ha inserito la gamma SMART TECH™ nella maggior parte dei suoi 96 centri in Europa a partire dal 2016. I feedback dei clienti sono stati molto positivi: SMART TECH™ corrisponde alle attese dei clienti dei club David Lloyd.

Qualità superiore, facilità di utilizzo ed innovazione. Adorano il design ed il fatto di poter usare i pesi come manubri.

www.lesmills.it/manager/attrezzature/smart-tech.php



Inventato dalle forze speciali americane dei Marines "Navy Seal", TRX<sup>TM</sup> è uno strumento semplice ed efficace che permette di far lavorare tutti i muscoli del corpo grazie ad un sistema di allenamento in sospensione. Basato su un principio di lavoro dinamico, associa lo sforzo legato alla sospensione del peso del corpo attaccato ad un punto in alto. Il Suspension Training sviluppa simultaneamente forza, equilibrio, flessibilità e stabilità

II TRX™ viene oggi utilizzato quotidianamente da personaggi famosi per mantenersi in forma, da atleti, allenatori e forze armate di tutto il mondo.

www.trxtraining.it info@planetfitnessitalia.com

Tel. 393.9118420

### **TRX SUSPENSION TRAINER**

L'allenamento in sospensione TRX<sup>TM</sup>, utilizza la gravità ed il peso del corpo con il quale è possibile eseguire centinaia di esercizi. Il TRX<sup>TM</sup> è uno strumento sempre più popolare perché permette a chiunque di allenarsi variando continuamente la tipologia di esercizi. Qualunque esercizio può essere variato a piacere sia nel modo in cui viene eseguito che nel carico allenante, adattandosi a tutti i tipi di clientela. Negli ultimi dieci anni il TRX<sup>TM</sup> è diventato un pilastro nelle palestre e negli studi di formazione di tutto il mondo: infatti, offre la possibilità di ottenere un allenamento per tutto il corpo veloce ed



efficace, adattabile a diversi livelli, per migliorare la mobilità e la flessibilità, costruire la massa muscolare e sviluppare la stabilità del core. In commercio esistono diverse copie del TRX Suspension Trainer, che oltre a non avere la stessa qualità di materiali, non offrono alcuna garanzia a livello di sicurezza per l'utilizzatore. Il TRX Suspension Trainer è sicuro, duraturo e leggero, inoltre si configura in meno di 60 secondi e si può agganciarlo ovunque con più opzioni di ancoraggio.

### **SOLUZIONI TRAINING ZONE TRX**

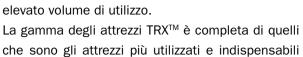


Le nuove soluzioni Studio Line e Ancoraggi TRX™ consentono di creare o rinnovare la zona di allenamento funzionale dei club di fitness. Questi sistemi di ancoraggio e stoccaggio sono altamente personalizzabili, massimizzano l'efficienza e la funzionalità degli spazi, ed il design e l'estetica sono curati nei minimi dettagli. TRX Studio Line e tutti gli ancoraggi TRX™ possono partire da un singolo Bay (stoccaggio e ancoraggio TRXTM) fino ad ampliarsi in linea con le esigenze dei club: è possibile scegliere tra strutture autoportanti, che arrivano a poter ospitare fino a 22 postazioni TRX, o ancoraggi a muro. Tutte le strutture e gli ancoraggi TRX massimizzanno la capacità dello spazio per i corsi di allenamento TRX e allenamento funzionale.

### ATTREZZI TRX

L'esperienza di allenamento funzionale TRXTM vie-

ne completata con la linea di attrezzi allenamento. Ogni prodotto soddisfa i più elevati stan-



dard di qualità ed è progettato per resistere ad un

per un allenamento funzionale completo: kettlebell, rope, medicine ball, slam ball, bande di resistenza, stability ball. Il tutto declinato a vari pesi, lunghezze e diametri a seconda degli attrezzi.



II metodo TRIGGER POINT™ si concentra sulla riduzione della tensione muscolare e l'eliminazione dei "trigger point", nodi muscolari che si formano a causa di una cattiva postura.



Trigger Point Performance Therapy allevia tali nodi permettendo di rilasciare la tensione nel muscolo e di aumentare il flusso sanguigno.

https://planetfitnessitalia.com/trigger-point/

### PRE-GEN E RE-GEN

I Foam roller Trigger Point aiuterano gli utilizzatori nel processo di riscaldamento dinamico, per preparare i tessuti alla richiesta in arrivo, e per un raffreddamento efficace una volta completato l'esercizio. È risaputo che il massaggio post esercizio fisico riduce l'affaticamento, senza influire sul funzionamento del muscolo. Il roller Trigger Point, a differenza degli altri foam roller, è progettato con diverse zone di densità distribuite sulla superficie con una varietà di lunghezza e larghezza che hanno lo scopo di replicare la sensazione delle mani di un massaggiatore. Mettere a disposizione dei clienti i prodotti TriggerPoint per un efficace PRE-GEN e RE-GEN aggiunge all'offerta dei centri fitness un servizio aggiuntivo ed apprezzato.

## UNA PISCINA PIÙ ACCATTIVANTE

Nel vostro centro fitness è presente anche una piscina che ha un po' di anni? Provate a migliorarne l'estetica con piccoli accorgimenti che la faranno sembrare come nuova

ur mantenendo gli elementi caratterizzanti della nostra piscina, ci sono alcuni aspetti sui quali si può intervenire, per migliorarne l'impatto: l'illuminazione, ad esempio, che in molte strutture si presenta ancora con fari puntati sulle corsie, e che risultano fastidiosi per chi svolge l'attività in acqua. Queste sor-







genti di luce possono essere sostituite con sistemi di illuminazione indiretta (ad esempio rivolti verso l'alto, che illuminino la vasca di riflesso), o con un'illuminazione perimetrale subacquea, interna alla vasca (ad esempio nel bordo sfioratore): una scelta molto suggestiva e adatta per tutte le attività.

Un altro punto sul quale si può intervenire senza eccessivi costi sono le **colorazioni delle paret**i: semplice tinteggiatura delle parti non rivestite, o loro copertura con materiali innovativi, ad esempio gres porcellanato di grande formato con effetto legno, pietra, cemento, corten. Con un investimento un po' più alto della semplice tinteggiatura, si può dare un "vestito" moderno, superando le soluzioni tradizionali delle classiche mattonelle bianche e azzurre.

Un modo accattivante di dare qualcosa di nuovo è **intervenire sull'arredo a bordo vasca**: sostituire le tradizionali panche in legno/alluminio con sedute di design in materiale plastico, che risultano leggere, pratiche, colorate, e possono dare un impatto completamente diverso alla nostra zona acqua.

Silvia Giannini e Anna Palucci, architetti di WELLNESS 7.0 www.wellnessettepuntozero.com

## L'UTILITÀ DI RICONVERTIRE LA PALESTRA IN UN FRANCHISING

Quando è conveniente aderire ad un franchising?

In un mercato sempre più frammentato e complesso, l'affiliazione a un franchising del fitness può aiutare a vincere le sfide sempre più difficili che il gestore di una palestra oggi deve affrontare quotidianamente, quali rispondere tempestivamente ai bisogni in rapida evoluzione della clientela e resistere alla concorrenza crescente dei grandi marchi. Ovviamente, però, un'affiliazione non vale affatto l'altra: bisogna, pertanto, scegliere con cura il marchio di cui diventare franchisee per avere successo e scongiurare conseguenze indesiderate...

Quali considerazioni vanno fatte preventivamente? Quali analisi il gestore/titolare deve fare prima di attuare questo cambiamento?

Credo che l'importante sia porsi alcune domande: il business della mia palestra non cresce più al ritmo di un tempo? O, addirittura, è fermo se non in contrazione? Ho qualche difficoltà a intuire cosa cerca la clientela o perché si rivolge ad altri marchi? I miei macchinari sono un po' obsoleti e vorrei offrire attrezzature all'avan-



guardia ma non riesco a rinnovarli anche per ragioni finanziarie? Se la risposta a una o più di queste domande è affermativa, allora è proprio venuto il momento di valutare l'ingresso in un franchising. Il passo immediatamente successivo sarà dunque quello di esaminare con cura il livello di serietà, affidabilità e notorietà Il punto di vista di Domenic Mercuri, Master Franchise per l'Italia di Anytime Fitness



del marchio cui affiliarsi nonché la qualità della sua offerta sia verso il franchisee sia verso l'utente finale. E, ovviamente, sarà importante dare un'occhiata anche a qualche numero, per esempio valutare il Ritorno sull'investimento o quante aperture in franchising si sono registrate e con quali risultati.

## 8

### Come convertire una palestra in un franchising?

Chi è già titolare di una palestra da "convertire" sicuramente beneficerà di alcuni vantaggi, rispetto a chi parte da zero, e potrà contare su alcune agevolazioni ad hoc: per esempio uno sconto sulla fee d'ingresso (giacché non saranno necessari servizi tipici quali il supporto nella ricerca della location o del personale), pagamento dilazionato (in virtù di una ragionevole maggior solidità derivante da una customer base già esistente), formazione speciale per il franchisee e il suo staff (limitata alle sole esigenze di conversione), dilazione dei costi di ristrutturazione, allestimento e sicurezza (da valutare caso per caso), leasing diretto per il rinnovo del parco macchine (senza alcun deposito), supporto nella stesura del marketing plan (per fidelizzare gli utenti già iscritti e acquisire nuovi clienti).

**Anytime Fitness** è la più grande catena al mondo di franchising del fitness, celebre per le sue palestre sempre accessibili - 24 ore al giorno, 7 giorni su 7, 365 giorni l'anno – mediante chiave magnetica.

I clienti beneficiano di attrezzature di ultima generazione, lezioni con personal trainer e in piccoli gruppi, ampio uso di tecnologie innovative, spogliatoi in grado di offrire il massimo livello di privacy, sicurezza garantita da videosorveglianza continua e, soprattutto, un'atmosfera unica Anytime Fitness ha oggi più di 4.000 palestre in 32 nazioni, dagli USA all'Australia, con una media di 3 nuove aperture al giorno e di due nuovi iscritti al minuto, per oltre 4 milioni di abbonati a livello globale. Ed è determinata a diventare, già nei prossimi 2-3 anni, il primo marchio di fitness in franchising anche in Italia, dove punta ad aprire ben 500 club nell'arco dei prossimi dieci.

www.anytimefitness.it

## PIÙ SERVIZI E PIÙ ISCRITTI SE IL CLUB DIVENTA LONGEVITY CENTER



Entrando nel nuovo network, qualsiasi Club può innovarsi in breve tempo offrendo pacchetti di Training + Dieta + Dieta Mima Digiuno per la longevità. L'affiliazione include formazione, strumenti di marketing e supporto organizzativo, senza grandi investimenti

idea nasce dall'esperienza del primo Longevity Center italiano, due volte vincitore del Club Award nella categoria Innovazione, che oltre alle comuni attività di fitness propone pacchetti di Training + Dieta + 5 giorni di Dieta Mima Digiuno, il noto programma alimentare che rigenera il corpo producendo cellule staminali, descritto nel libro "La dieta della longevità" che in Italia ha venduto 500mila copie nel 2017-18. È un nuovo concetto di "palestra" per rimanere giovani, con metodi assolutamente scientifici che valorizzano l'attività fisica, per garantire la salute oltre che la forma fisica, utile anche agli sportivi

che vogliono rigenerarsi. Così, dopo il Fitness degli Anni 80 e il Wellness degli Anni 90, arriva il Longevity degli Anni 2020.

Diventare Longevity Center è facile, anche senza cambiare nome. Non richiede acquisto di attrezzi o grandi investimenti. La quota per entrare nel network è accessibile, poiché varia in base a dimensioni e caratteristiche del Club. L'affiliazione include: formazione in videoconferenza; possibilità di fornire ai clienti il kit originale per la Mima Digiuno; strumenti di comunicazione e marketing (targa, pannelli, brochure, locandine, ecc.); supporto organizzativo. Le palestre affiliate potranno acquisire nuovi clienti proponendo pacchetti e programmi innovativi sulla Longevità, che includono training e dieta, differenziandosi così rispetto alla concorrenza.



Per informazioni:

www.longfit.it affiliazione@longfit.it

## PAROLA CHIAVE: DIGITALIZZAZIONE

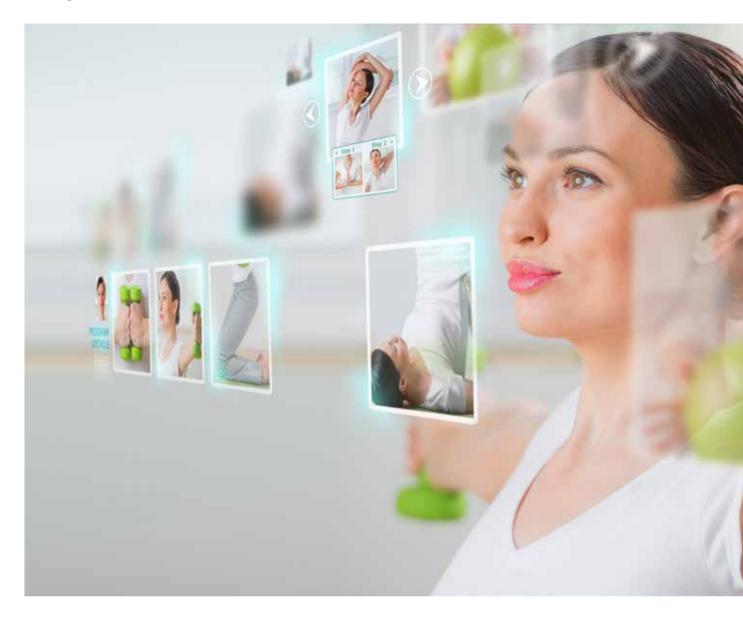
A prima vista digitalizzare potrebbe significare semplicemente "trasformare dal cartaceo al virtuale" ma non è solo questo, è anche organizzazione, pianificazione, monitoraggio e sviluppo

n cosa consiste la digitalizzazione di un centro fitness o di una palestra? Non dobbiamo guardare al digitale come a un qualcosa che va di moda o da demonizzare, ma piuttosto come un processo di trasformazione continua, in grado di rendere il lavoro molto più semplice, efficiente e veloce. L'utente stesso vive un'esperienza diversa e migliore, basti pensare, ad esempio, a quan-

to è utile e funzionale poter prenotare un corso controllandone la disponibilità in prima persona comodamente seduto sul divano di casa o mentre si sta bevendo un caffè in pausa al lavoro. Pertanto, con "digitalizzare", non intendiamo semplicemente l'avere la lista degli utenti all'interno di un foglio elettronico (non più in regola con la nuova normativa sulla privacy), ma l'insieme delle tecnologie che consentono di mettere in contatto fra di loro le persone e i servizi della struttura.

Da diversi anni ormai, chi decide di iscriversi in palestra, per prima cosa parte da una ricerca online e "visita il centro" in maniera completamente digitale attraverso il sito internet o le pagine social. Da qui inizia l'esperienza di wellness digitale del cliente che dovrà necessariamente accompagnarlo nelle successive fasi: proposta dei servizi, acquisto e pagamento. Per la nuova categoria di clienti millennials è talmente normale completare





il ciclo d'acquisto on line senza neppure mettere piede all'interno della struttura, che finirebbero per rinunciare all'acquisto se costretti ad utilizzare una modalità di acquisto diversa.

In realtà, il digitale impatta a 360 gradi tutto il centro fitness, dai processi interni all'esperienza d'uso del cliente, dalla tipologia di servizi offerti alla loro fruizione. Abbiamo quindi selezionato le 5 cose che non possono assolutamente mancare in un centro fitness pronto al digitale.

### 1. Smartphone

Oggi il 51% degli accessi online ai servizi del centro è effettuato da cellulare per effettuare iscrizioni, acquisti, pagamenti, raccogliere informazioni sui concorsi, ricevere notifiche e news, e tanto altro. Per una gestione ottimale, il tutto deve essere

necessariamente integrato nativamente ed in tempo reale con la soluzione gestionale presente nella struttura.

### 2. Archivio digitale

Sempre restando in ambito reception, utilizzare la tessera sanitaria per inserire i dati anagrafici nel gestionale e acquisire direttamente su tablet la firma del modulo di iscrizione e/o contratto e rilasciare automaticamente la ricevuta di pagamento azzera qualsiasi possibilità di errore e di perdita dei dati, oltre a ridurre in maniera significativa il tempo di gestione "burocratica" del cliente.

### 3. Self-service

Attraverso l'installazione di casse automatiche in reception è possibile gestire in maniera del tutto



I club che hanno adottato il software gestionale nei loro centri riescono ad adottare migliori soluzioni di marketing verso i loro clienti. Che si traducono in proposte mirate ai loro bisogni ed equivalgono a un maggior fatturato

automatizzata rinnovi, pagamenti di rate, acquisti di nuovi servizi o integrazioni.

### 4. Controllo accessi

Automatizzando il controllo accessi grazie ad un lettore, collegato al software gestionale, sarà possibile verificare che l'utente sia in regola con i pagamenti, la consegna del certificato medico, l'orario di accesso al servizio da lui sottoscritto o l'eventuale prenotazione, permettendogli o impedendogli il passaggio.

Nel corso del tempo, abbiamo rilevato come, grazie al semplice utilizzo del controllo accessi, un centro fitness medio aumenti i ricavi del 35%: infatti, non ci sarà più quel fastidioso problema della frequenza fuori regola, spesso derivante da un mancato controllo delle scadenze.

### 5. Allenamento

La digitalizzazione accompagna il cliente anche in sala attrezzi. Ci sono delle app dedicate con programmi di allenamento e schede personalizzate, che possono essere consultati dal cliente direttamente su smartphone. Inoltre, integrando l'applicazione con il gestionale del centro sportivo, sarà possibile fare un'analisi tra frequenza ed esercizi completati. Non solo: i trainer potranno esser coinvolti in protocolli aziendali di gestione del rapporto con il cliente e trasformarsi in promotori di nuovi servizi, ad esempio lezioni di personal trainer o small group. Potranno inoltre gestire appelli in sala, prenotazioni di nuove lezioni e per le strutture più complesse anche l'acquisto diretto da dispositivi mobili.

Fausto Zorzi

# PERCHÉ ASSUMERE UN ASSISTENTE VIRTUALE?

Ricorrere a un programma
virtuale basato sull'intelligenza
artificiale consente
di interpretare le richieste
degli utenti e di rispondere
tempestivamente senza
l'intervento diretto
di un operatore. Al giorno d'oggi
è una possibilità da vagliare
con estrema attenzione

vete deciso di investire sulla comunicazione digitale e vi siete accorti di non riuscire a gestire al meglio tutti i clienti che richiedono informazioni? Vorreste aumentare il palinsesto delle lezioni senza aumentare i costi? Vorreste differenziarvi dalla concorrenza ma non sapete da dove cominciare? La soluzione potrebbe essere avvalersi di un assistente virtuale. Se nella vita quotidiana molte persone conoscono e chiedono aiuto, in caso di necessità, a Siri, Cortona o Alexa, ora è arrivato il momento di assumere anche nelle vostre palestre questi preziosi alleati virtuali.



I club sportivi in Italia sono oltre 7000 e per la maggior parte di piccole dimensioni a conduzione familiare. Alla luce di questo dato è fondamentale sottolineare l'importanza di diversificarsi dalla concorrenza e offrire ai nuovi potenziali clienti un'esperienza unica fin dal primo contatto.

Per riuscire in questa impresa, ecco giungere in supporto il *chatbot*, un concreto aiuto dei centri fitness del futuro, una fonte inesauribile di informazioni sul cliente, che "cattura" dalle interazioni che gestisce grazie alla sua intelligenza artificiale, incrociando le abitudini dei potenziali clienti. I *chatbot* sono programmati per valorizzare la relazione con l'interlocutore che si mette in contatto con il club per mezzo del sito web, dei social, o delle app: sarà come munire le palestre di un servizio di assistenza h 24, in grado di gestire contemporaneamente un numero altissimo di conversazioni.

### Che cos'è in realtà un chatbot?

Non si tratta di un semplice risponditore automatico che si limita a fare da filtro fra il club e i suoi clienti, è un programma virtuale basato sull'intelligenza artificiale che interpreta le richieste degli utenti e risponde senza l'intervento diretto di un operatore.

### Come scegliere il proprio chatbot

Su Botlist.co è possibile ricercare direttamente i *chatbot* divisi per argomento, in alternativa è possibile consultare diverse piattaforme che consento-

Sapere di aver bisogno di aiuto è la parte facile, ma decidere come trovare quell'aiuto è più impegnativo. È meglio assumerne uno in carne e ossa o la tecnologia ha pensato anche a questo?



no di creare un chatbot on line anche senza avere delle competenze specifiche come programmatori, tra cui ManyChat, ChatFuel e Dialogflow. Dal sito al social network, fino ad approdare sulle piattaforme più conosciute di messaggistica istantanea, oggi qualsiasi sistema tecnologico può essere integrato con un'intelligenza artificiale.

L'assistente virtuale non si limita a gestire soltanto rapporti a distanza, ormai da qualche anno in Italia abbiamo visto sbarcare i primi allenamenti con monitor. Nato inizialmente come un servizio offerto dalle catene "low cost", oggi sta cominciando a essere inserito anche all'interno dei club di "medium price": parliamo di virtual training, lezioni di gruppo tenute da un avatar (sempre di bell'aspetto), proiettate nelle sala corsi, che riproducono l'esecuzione del programma scelto.

### Come si posiziona nel mercato del fitness italiano il virtual training?

È senz'altro un valore aggiunto al servizio normalmente proposto dai club che non andrà a sostituire completamente la figura carismatica del trainer, al contrario, porterà gli istruttori a competere con virtual trainer ultra preparati, aumentando la qualità del servizio offerto dal vivo.

Nonostante riduca il coinvolgimento empatico con il gruppo, il virtual training fidelizza il servizio e non l'istruttore. Detto in altre parole, elimina il rischio che i clienti si leghino soltanto al trainer e non all'azienda.

Elisabetta Pea

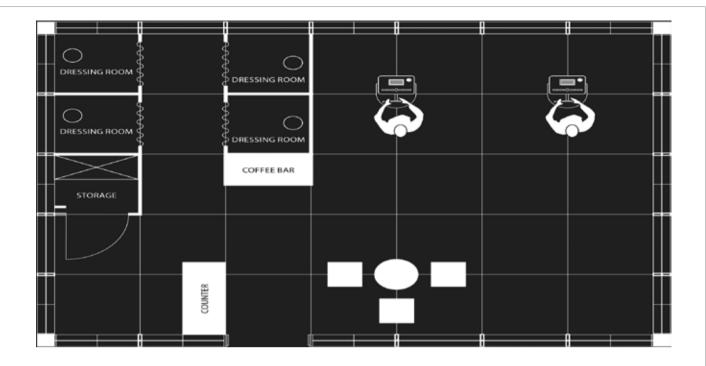
## L'EMS TRAINING È UN NUOVO MERCATO, NON SOLO UNO STRUMENTO PER IL FITNESS....

Ottenere risultati diversi facendo sempre le stesse cose e avendo sempre lo stesso approccio mentale, è alquanto difficile

uante volte hai comprato nuovi attrezzi? Quante volte hai avuto successo con questi? Spesso ci concentriamo sugli arnesi, anziché concentrarci sulle persone. Ti sei mai chiesta/o perché i fitness club ogni anno perdono in media il 70% dei

loro iscritti. Se fai un veloce sondaggio hai queste risposte: no tempo, no risultati, no attenzione, no motivazione, no sostenibilità, no customer service e *experience*. Come puoi aumentare la fidelizzazione dei clienti che già hai, recuperare EX MEMBRI ed aprire il club a nuovi utenti?





Una possibilità è questa. Se hai uno spazio di 20/30 mq che non usi o che non ti rende come vorresti, perché non consideri seriamente l'opportunità di uno shop in shop con miha bodytec? (vedi speciale LA PALESTRA 4.0)

Riesci a immaginare uno spazio dedicato al personal training tecnologico, curato, organizzato, con trainer dedicati, che garantisce ai clienti risultati, attenzione, motivazione, estrema customer experience e che porti nelle casse del club 120 - 150 mila euro l'anno? Abbiamo 12 anni di esperienza in questo mercato, lo abbiamo creato, sviluppato e abbiamo imparato e definito crescendo le regole del gioco, sappiamo condurre i nostri clienti verso i risultati desiderati, grazie ai più alti standard tecnologici, di qualità, di servizio, di formazione tecnica e business. E' una ricetta, semplice e accessibile, che ti porta al successo sostenibile nel tempo.

### **ATTENZIONE!**

- **1.** Se sei convinto che la causa dei tuoi mali siano competitor/qualità/prezzi bassi allora questo modello di business NON FA PER TE.
- **2.** Se pensi che lo shop in shop di miha bodytec sia una piccola area dove fare in scala minore le stesse cose che fai nelle sale grandi cambiando solo il vestito, allora questo modello di business NON FA PER TE.

CRESCIAMO INSIEME ATTIVA IL TUO BUSINESS

www.miha-bodytec.com italy@miha-bodytec.com

Interfit Srl - Bologna tel: 051860916

# COME RENDERE PIÙ CONFORTEVOLI LE SALE DA BAGNO E GLI SPOGLIATOI



Il livello di benessere e piacevolezza di bagni e spogliatoi può essere notevolmente migliorato con alcuni interventi intelligenti di grande effetto

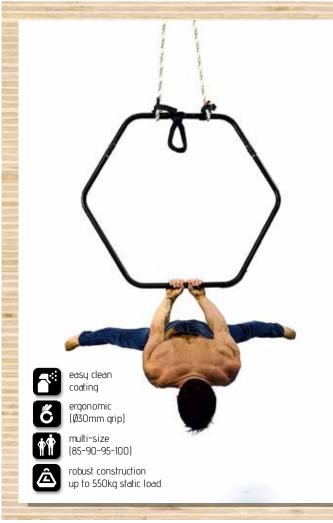
i sono vari punti critici degli spogliatoi un po' datati, soprattutto perché fino a poco tempo fa erano considerati degli spazi accessori, di secondo piano; oggi questi luoghi sono diventati invece importantissimi per l'impatto che hanno sull'utente finale, e diventa dunque fondamentale capire come poterli migliorare e dare "quel tocco in più". Se le pareti si presentano rivestite con mattonelle anonime, di piccolo formato, è possibile intervenire con una rasatura e l'appli-

cazione di una carta da parati vinilica, quindi resistente, impermeabile e facilmente pulibile, ottenendo un risultato eccellente e a basso costo.

Per la zona docce, dove avviene uno scorrimento continuo di acqua, esistono "carte" specifiche: sulla rasatura si opera con un primer (cioè un fissativo), e con un prodotto di protezione finale (i vari produttori forniscono il kit necessario). Questi sistemi ci consentono di operare senza demolizioni, rapidamente, e con spessori minimi, quindi economicamente interessanti. Sempre per la zona docce, possiamo sostituire i soffioni tradizionali con modelli luminosi: alcuni hanno una tecnologia di illuminazione che si attiva al passaggio dell'acqua, cambiando colore; senza nessuna opera muraria, ma con una semplice sostituzione, è possibile ottenere un grande effetto. Nella zona spogliatoio possiamo lavorare invece su piccoli complementi di arredo: uno specchio stra-

vagante (o specifico per il make up per le signore), appendiabiti di design, elementi di termoarredo a parete originali. Anche la zona phon può essere facilmente rinnovata: esistono phon di design da parete, per sostituire quelli più comuni a proboscide, o meglio ancora inserire una mensola attrezzata su cui inserire phon tradizionali, a filo. Le pellicole adesive sono un mezzo molto interessante per operare su situazioni esistenti. Vanno utilizzate immagini vettoriali o di grande formato (per evitare che in grande dimensione risultino sfocate, rovinando l'effetto), da stampare su supporti in pvc. Queste possono essere applicate facilmente su porte o armadietti, conferendo un aspetto completamente nuovo. È importante usare un buon applicatore, che sappia stendere la pellicola evitando la formazione di bolle d'aria, e che applichi un prodotto finale di laminatura, che rende la pellicola opportunamente resistente. La stessa tecnologia è utilizzabile anche per i pavimenti, anche se la durata della stampa è limitata nel tempo: va messo in conto di sostituirla dopo un paio d'anni, ma questo può essere visto anche come un vantaggio, perché può consentire di dare, a cadenza regolare, una ventata di novità agli utenti del club. Intervenire sull'illuminazione è un'operazione semplice e poco dispendiosa. Un'illuminazione uniforme e anonima sminuisce ogni intervento di miglioramento che possiamo fare. Quindi, ad esempio, si possono sostituire i faretti tradizionali con altri di tipo RGB, cioè con tecnologia di cambio colore. Abbinati a una centralina di controllo, possono essere impostati nella durata e nella velocità di transizione dei colori, quindi tenuti sul colore bianco per la maggior parte del tempo, e programmati a intervalli regolari per un ciclo di cambio colore. In alternativa, si possono abbinare tipologie diverse di corpi illuminanti: ai faretti esistenti si può aggiungere un'illuminazione diversa, come una strip led perimetrale per un'atmosfera diversa.

> Silvia Giannini e Anna Palucci, architetti di WELLNESS 7.0 www.wellnessettepuntozero.com



### Aerial fitness: l'allenamento prende il volo!

Esagono e Cerchio Aereo, Flying Pole, PowerBungee e Tessuti Aerei anche per Aerial Swing. Scegli gli innovativi attrezzi per Aerial Fitness by THEPOLE espressamente studiati per l'uso in palestra.

> Sicuri, pratici e dal design esclusivo, sono perfetti sia per i corsi monotematici che in un circuito a stazioni differenziate.

Chiamaci: ti aiutiamo a scegliere i prodotti più adatti per il tuo spazio aereo insieme ai più avanzati sistemi di installazione.



ThePole by AGMDesign.it
Fisso 035905116 Mobile 3277870236 E-mail info@thepole.it
www.thepole.it

## COME MIGLIORARE L'ESPERIENZA DELL'UTENTE FINALE



App, gruppi di lavoro e
pagamenti in addebito
sono alcune delle soluzioni
tecnologiche che forniscono ai
club l'opportunità di aumentare
la propria visibilità, il proprio
fatturato e rispondere alle
esigenze del cliente

iviamo in una società in cui la tecnologia, le app e la digitalizzazione influenzano ogni settore e il fitness non è da meno. Proprio in questa ottica la tecnologia sta fornendo ai club l'opportunità di aumentare la propria visibilità, il proprio fatturato e rispondere costantemente alle esigenze del cliente.

### Perché utilizzare le app in un centro fitness?

Le principali preoccupazioni dei centri fitness sono quelle di creare nuova clientela, fidelizzare quella già acquista, aumentare la soddisfazione del cliente, cercando di contenere i costi. È proprio dall'analisi di queste problematiche che na-



L'APP PERSONALIZZATA CHE MOLTIPLICA I TUOI CLIENTI!

CON UN SOLO CLICK TRASFORMA
GLI AMICI DEI TUOI ISCRITTI
IN TUOI CLIENTI...
E NON SOLO!

Ti aspettiamo a Rimini Wellness dal 30 Maggio al 2 Giugno al Padiglione D2 Spazio Sellfit



Genera nuovi clienti attraverso la potente strategia del Referral Marketing



Incrementa le vendite grazie ad una Fidelity Card Virtuale



Comunica in tempo reale con il cliente tramite notifiche push



Aumenta la visibilità della tua Pagina Facebook



Consente di consultare il calendario e prenotare tutte le attività e i servizi



Pubblicizza convenzioni e sconti riservati ai tuoi clienti





SCAI FOR FIT
Tel: 06 8982 9641
Mobile 328.8991.884
scaiforfit.it
email: tecnologia@scaiforfit.it

scono oggi la maggior parte delle applicazioni per le palestre.

Ma quali sono le app che possono aiutare un centro fitness a migliorare l'esperienza dell'utente in palestra o ad aumentare il fatturato? Fra le molteplici tipologie di applicazioni per i fitness club disponibili oggi sul mercato, quelle alle quali non bisognerebbe rinunciare possono essere riconducibili a due gruppi differenti:

- 1) App che consentono ai centri fitness di aumentare la propria visibilità, il proprio bacino di utenti e il proprio fatturato.
- 2) App che consentono al cliente di un centro fitness di prenotare le proprie lezioni, accumulare punti, invitare gli amici ed essere connesso ai social e permettono alle palestre di stimolare il meccanismo del "porta un amico" e inviare direttamente sul telefono del cliente il programma di allenamento personalizzato.

### App che migliorano l'esperienza del cliente

Queste applicazioni permettono al cliente di essere premiato grazie a una fidelity card virtuale per ogni acquisto effettuato all'interno della palestra e per ogni ospite presentato, attraverso un invito virtuale, inoltre danno la possibilità agli utenti di Ecco come lo smartphone ci può aiutare a tenere in ottima forma i nostri guadagni, far crescere il club, fidelizzare e ampliare la clientela. E tutto in una app

prenotarsi ai corsi a numero chiuso e di consultare il palinsesto delle lezioni.

### I club, inoltre, si stanno avvicinando sempre di più alle formule di pagamento dilazionato simile a quelle offerte da Netflix.

Pensiamo alla formula "Revolution", inaugurata da Virgin Active, che consente di pagare in base al tempo utilizzato per l'allenamento semplicemente possedendo una carta ricaricabile, utile per attrarre un target giovane.

Il cliente di oggi è sempre più esigente, informato e tecnologico, quello che non bisogna fare è farsi cogliere impreparati.

Elisabetta Pea



## UPTIVO QUANDO LA TECNOLOGIA IN PALESTRA È UN SUCCESSO



### Il monitoraggio cardio di gruppo

Uptivo è una piattaforma di fitness digitale che utilizza la frequenza cardiaca per monitorare gli allenamenti in palestra. Lo scopo di Uptivo è offrire più sicurezza ai praticanti – soprattutto gli inesperti catapultati dall'entusiasmo in classi di spinning o in corsi HIIT – e migliorare il servizio con particolare attenzione al **raggiungimento degli obiettivi** individuali dei clienti.

La piattaforma si concentra inoltre su sfida, divertimento e creazione di una comunità coesa allo scopo di aiutare i club nel difficile compito di motivare i clienti e di fidelizzarli al club. Il feedback dei centri che stanno utilizzando Uptivo è estremamente positivo, con indici di frequenza tra il 40% e il 60% più alti di chi non ne fa uso.

### **Gli Uptivo Performance Points (UPPs)**

Gli UPPs permettono di valutare la prestazione in allenamento dei membri del club a prescindere da età, genere e forma fisica. I membri guadagnano UPPs mentre si allenano, a seconda del tempo passato nelle varie zone cardiache.

Nati con l'intento di **abbinare motivazione e impegno a sicurezza e consapevolezza**, gli UPPs vengono assegnati con una curva che premia l'allenamento intenso, ma non il sovra-allenamento.

### Comfort e precisione in una soluzione tecnologicamente innovativa

Chi non vorrebbe offrire ai propri clienti la comodità di un sensore da braccio, unita a un'accuratezza nella rilevazione cardiaca paragonabile a un sensore toracico?

Il nuovo sensore Uptivo Armband utilizza **una tecnologia brevettata** per misurare le variazioni del flusso sanguigno in modo accurato anche durante le attività più intense. La rilevazione del battito è precisa su qualsiasi tipo di pelle e con tutte le tipologie di esercizio: dai training di gruppo in palestra (es. HIIT, spinning), agli allenamenti a casa e all'aperto.



L'Armband è compatibile con tutti gli strumenti di fitness sul mercato con trasmissione Bluetooth LE o ANT+, e con le migliori app per il fitness come Uptivo, Runtastic, Strava, Nike+.



Per maggiori informazioni:

https://uptivo.fit

## HEITZ VI OFFRE SOLUZIONI INTELLIGENTI MA NON ARTIFICIALI

Se pensate di ristrutturare il vostro club vi suggeriamo quali strumenti tecnologici i nostri clienti hanno già adottato per ottimizzare la gestione dei prospect, l'accoglienza e la fidelizzazione



#### Togli il desk per la vendita

Fino ad ora, i tuoi potenziali clienti hanno avuto l'opportunità di registrarsi solo al desk. Il nuovo assistente alle vendite di Heitz System, consente di registrare un nuovo cliente durante il tour di visita del club, e formalizzargli la proposta commerciale davanti a un caffè o nella zona relax, dove potrà firmare in modo del tutto dematerializzato il contratto e l'eventuale mandato di addebito direttamente sul tablet di cui riceverà copia immediata sulla sua mail. Il cliente si sentirà più a suo agio senza l'ostacolo del bancone e accolto in modo più conviviale.



#### Decongestiona il tuo desk per i rinnovi o l'acquisto della singola entrata

Posiziona la nuova Cassa Automatica HEITZ all'entrata del tuo club. Collegata alla tua rete, con un grande schermo da 40" completamente Touch, è l'unica in Italia che permette una tripla funzione:

 Il rinnovo: il cliente inserisce la tessera, sceglie dal menu l'abbonamento che vuole rinnovare, paga con bancomat o carta di credito, tradizionale o contactless, e ritira la sua carta aggiornata in tempo reale che gli permetterà l'accesso immediato al club presentandola al lettore del tornello.

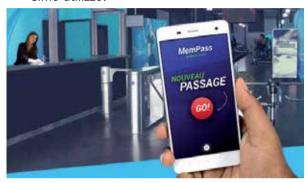


- 2. L'acquisto di un ingresso o lezione singola: sceglie dal menu il day pass, l'ingresso giornaliero alla piscina o alla spa, la singola lezione, paga e ritira lo scontrino con il QR code che il lettore riconoscerà consentendogli l'accesso.
- 3. L'iscrizione come nuovo cliente ottenendo all'istante la sua tessera definitiva. Compila la sua scheda, sceglie la formula di abbonamento più adatta, effettua il pagamento e ritira la sua nuova tessera sul lato della cassa.
- 4. La Cassa Automatica funziona anche quando il desk è chiuso o il personale di vendita non è ancora arrivato. Con la Cassa Automatica puoi essere aperto 24h.

#### **Tessera o non Tessera?**

Finite le tessere perse o danneggiate. Oggi Heitz vi propone delle soluzioni innovative per facilitare l'ingresso al tornello.

1. Modulo Bluetooth: chi non ha con se il proprio cellullare? Con "MemPass", il modulo bluetooth a basso consumo di batteria, presente nella nuova App HEITZFIT 3, sostituisce con lo stesso livello di qualità e di sicurezza le carte tradizionali, più completo di un QR Code, è ben riconosciuto dal lettore del tornello e di facilissimo utilizzo.



 Braccialetto My wellness: la soluzione Heitz interfacciata con Technogym permette al braccialetto di sostituirsi alla carta di accesso.



#### 3. Orologio Connesso

Heitz System offre l'orologio connesso come strumento alternativo di controllo degli accessi. Design discreto e pulito, con funzionalità direttamente



collegate all'applicazione HeitzFit 3.0 (numero di passi, calorie bruciate, ritmo) questo nuovo orologio apre le porte, fa scattare il tornello, aziona il distributore automatico e tanto altro.

#### **Riconoscimento facciale**

Il servizio top che Heitz ha già installato con successo nei Club Clienti in Francia.



Un sistema perfettamente in linea con la normativa della privacy, codifica una mappatura di oltre 100 punti del viso in un codice unico che permetterà il riconoscimento del cliente all'ingresso, e questo anche se il soggetto è in movimento o con occhiali. Il sistema azionerà l'apertura del tornello.

Il riconoscimento facciale, che in Italia i primi club potranno installare a partire da giugno, sarà in completamento o sostituzione delle tessere. Inoltre si potrà anche utilizzare per convalidare la redditività di un corso misurando facilmente la presenza effettiva dei partecipanti registrati.

Vi aspettiamo al Rimini Wellness dal 30 maggio al 2 giugno per queste e tante altre novità allo padiglione D3 stand 114

#### Heitz System Italia

www.heitzsystem.com

Per info: carole@heitzsystem.com

Tel 392-9252340

Facebook: heitz system

Heitz System è un'azienda per la gestione globale e per il controllo degli accessi per club sportivi e piscine ma serve anche hotel, spa, centri fisioterapici, centri arrampicata e parchi a tema. Nata 27 anni fa, è presente in 12 paesi e il suo software è stato tradotto in 9 lingue. È un fornitore unico in quanto produce in proprio senza intermediari sia il software sia i circuiti dei suoi lettori, mantenendo un controllo totale sulla qualità ottenendo la certificazione ISO9001 in Francia. Dal low-cost al premium, dalle boutique fitness alla grande catena sono leader nella sola Francia con 4700 clienti attivi. È attiva in Italia dal 2019.

## ALLESTIRE UNA SALA PER LA POLEDANCE ECCO COME FARE

Esistono discipline relativamente nuove, dal budget di introduzione estremamente contenuto, a cui le palestre stanno guardando con sempre maggiore interesse.

Tra queste, negli ultimi anni, un posto di primo piano va certamente alla poledance i sono diversi aspetti interessanti, del tutto originali, legati alla poledance quale disciplina da offrire ai propri utenti, sia per quanto concerne il velocissimo ROI (return of investment), che per i benefici evidenziati dalla crescente massa dei praticanti, che per la curiosa caratteristica "autopromozionale" di questa disciplina. La sala poledance, quindi, se ben progettata da esperti del settore, si dimostra un ottimo investimento, dal veloce ammortamento e di lunga durata, e che in alcune occasioni diventa un focus point della palestra, facendo da elemento trainante per altre attività originali (Pole&Silk, discipline aeree, Powerbungee<sup>TM</sup>...).





In Italia sono più di 100mila le persone che praticano la poledance e, a dispetto di quello che si crede, non è un'attività per ragazze giovani e belle, ma viene fatta anche da uomini, donne e bambini

#### La sala poledance: polifunzionale o dedicata?

Se si opta per una sala dedicata a questa disciplina i pali possono essere installati stabilmente: in questo modo non vi sono tempi tecnici per il piazzamento delle attrezzature, ed è più semplice l'organizzazione delle lezioni (gli spazi che si lasciano tra i pali permettono comunque attività "lente" come yoga, stretching, ed esercizi a corpo libero).

Dove l'altezza della sala lo permetta (3,5-4 metri), i vantaggi di questa tipologia di installazione sono inoltre legati alla possibilità di impiego per gli allenamenti preparatori alle competizioni di poledance, anche amatoriali, (*Pole Earth, AerialLove, PoleART*), sempre più diffuse sul territorio. Nel caso in cui gli spazi a disposizione suggeriscano di iniziare con installazioni removibili, esistono oggi soluzioni tecniche collaudate per potere togliere e

mettere i pali ad ogni lezione. Anche grazie a sistemi di ritegno di sicurezza a soffitto (SafetyPlate<sup>TM</sup>), sono disponibili pali che possono essere posizionati e rimossi da una sola persona in meno di due minuti.

#### La sicurezza al primo posto

Prima di cedere alla tentazione di sfruttare sistemi preesistenti (come gli agganci dei sacchi da boxe, o gli anelli delle amache) per introdurre nuove attività in sospensione e salita bisogna sapere che un corretto dimensionamento tiene conto sia degli stress provocati dalle sollecitazioni continue (sollecitazione a fatica), che le conseguenze in caso di cedimento.

#### I costi per allestire una sala poledance o aerea?

Mentre una pedana con pali intercambiabili (facilmente trasportabile per fare promozione ai corsi) avrà un costo di circa 900 euro, per un palo da poledance professionale si spendono circa 400-500 euro. Una classe di poledance può dare buoni risultati già da 4-5 pali: le lezioni base possono accogliere un numero doppio di clienti (anche per permetterne il recupero durante la lezione), mentre lo spazio necessario varia in funzione della tipologia di utilizzo delle attrezzature (clienti più esperti = più spazio tra i pali).

**Danilo Mattellini** 

# TENERE SEMPRE ALTA LA "TEMPERATURA" DEL CLUB CON I CONCORSI INTERNI

Indire e programmare dei semplici giochi/gara accessibili a tutti è un'idea in più per tenere alto il morale degli iscritti e alimentare condivisioni sui social media positive

omunicare ai soci e clienti che il vostro club è diverso da tutti gli altri è un fattore "di sopravvivenza". A tutti piace avere un tratto distintivo e piace ancor di più ostentarlo. La distinzione e la differenziazione hanno un'alta velocità di contagio. Chi la percepisce e la apprezza la diffonde senza indugio. In tempi di sovra esposizione da social media non ci sono vie di fuga. Chi si annoia e si stanca di una palestra lo comunica e lo condivide, chi in palestra si diverte e vive il suo allenamento con entusiasmo lo condivide ancor di più.

Tutta questa smania di condivisione implica un pericolo purtroppo sottovalutato dai gestori. Se le persone non hanno nulla di interessante da raccontare rispetto a quello che avviene nella vostra struttura, racconteranno proprio quello che la dirigenza aziendale non vorrebbe mai si venisse a sapere. Ovvero i clienti metteranno in evidenza, con più o meno malizia, quei piccoli e inevitabili disservizi che sono l'irriducibile residuo non voluto anche delle gestioni più oculate.



Quindi il coinvolgimento delle persone nella vita del centro fitness deve essere sempre tenuto sotto un'amorevole ma implacabile frusta. La relazione che avete con i vostri clienti surclassa i contenuti tecnici e le appetibilità del listino abbonamenti. Una buona e durevole relazione, monitorata e valorizzata con la giusta comunicazione nei suoi punti di eccellenza, è in grado di annullare sul nascere la più parte delle obiezioni e delle lamentele dei frequentatori.



#### Uno strumento semplice ed efficace, per tenere alto il coinvolgimento dei clienti, è il "concorso" interno

Vi ricordate la vecchia gara di torte in occasione delle festività di Pasqua o di Natale? Molto spesso veniva proposta come antidoto motivazionale per tenere alta la frequenza in palestra in momenti in cui per congiunture stagionali particolarmente sfavorevoli (picchi di caldo o di freddo, fortuite combinazioni di giorni festivi e feriali che incentivano lunghi ponti di vacanza) le sale andavano spopolandosi tristemente. La loro riuscita era difficilmente prevedibile e il ritorno in termini di fatturato e fidelizzazione della clientela ancora meno

Negli ultimi anni le curve della frequenza nel corso dell'anno solare stanno lentamente smussando i picchi (gennaio e settembre) e le depressioni (dicembre ed agosto) assestandosi su di un andamento più sinuoso, che conferma la graduale penetrazione di uno stile più o meno costante di afflusso nelle palestre e centri fitness.

Ma questo trend positivo da solo non basta e non deve essere consolatorio. Il management aziendale deve fare di tutto per avere una frequenza il più possibile costante durante la stagione allineando ed aggregando domanda ed offerta. Clienti e atleti che frequentano con assidua costanza, che acquisiscono sane abitudini e un sano stile, e che dunque devono essere costantemente invitati a raccontare sui "social media" la loro soddisfazione.

#### Il gioco è una cosa seria

Tutto questo va gestito con severità e correttezza, altrimenti si innescano una serie di meccanismi perversi che potrebbero trasformare la buona relazione in un conflitto rovinoso per le sorti della struttura. Un torto subito o presunto durante uno dei nostri giochi rende praticamente impossibile il rinnovo di un abbonamento, chi si sente danneggiato o defraudato perde fiducia e la prima motivazione all'acquisto è proprio la fiducia.

Nicola Andreini

## LA MAGIA DELL'ALLENAMENTO "SOSPESO"

Offrire alla clientela i corsi più di tendenza sul mercato, vi permetterà di definire il vostro club come un moderno centro all'avanguardia e sempre al passo con i tempi

copriamo quali sono le attività che al momento stanno catturando le attenzioni dei consumatori e di conseguenza degli imprenditori più attenti. Allenarsi "in sospensione" è una delle ultime tendenze fitness e tra queste un'attenzione particolare va posta all'AntiGravity® Fitness e Yoga: disciplina aerea lanciata nel mondo fitness più di dieci anni fa dal suo ideatore, Christopher Harrison, e primo metodo al mondo nel suo genere che ha poi ispirato numerose altre attività simili. La magia del volo, la leggerezza, la sensazione di libertà, il gioco, il divertimento sono solo alcune delle emozioni che si provano partecipando a una lezione di questa suggestiva disciplina. Una speciale amaca in tessuto permette a tutti, in totale sicurezza, di svolgere molteplici esercizi che vanno dagli asana dello yoga a esercizi di tonificazione muscolare, dalle prove di forza come nell'arte del calisthenics all'attivazione del core come nel pilates oppure ancora utilizzare l'amaca come la sbarra nella danza o semplicemente per migliorare la mobilità articolare e la flessibilità muscolare. Il momento magico di una classe di AntiGravity® è l'inversione: andare a testa in giù in completa sicurezza è una delle posizioni più amate dai partecipanti.

Alcuni dei benefici che tale posizione apporta sono la decompressione vertebrale, l'ossigenazione del viso e un vero e proprio *refresh* del sistema linfatico e sanguigno. Adatta a tutti, attrae maggiormente



il pubblico femminile di tutte le età, con maggior interesse tra le 30-40enni.

A livello imprenditoriale AntiGravity® si rivela una scelta intelligente perché sfrutta lo spazio a 360° partendo dal soffitto e non più dal pavimento: a fine lezione si staccano le amache e la sala sarà libera per ospitare altre attività. Di estrema importanza la figura dell'istruttore: noi consigliamo di affidare le classi di AntiGravity® ad insegnanti certificati ed in costante aggiornamento, in caso contrario non ci sarà da stupirsi se le classi avranno delle amache libere...

www.antigravityfitnessitalia.com

#### Yoga più facile

Rimanendo nello stesso ambito, ma tornando coi piedi per terra, scopriamo ora un'altra disciplina che abbiamo iniziato a proporre alla nostra clientela: YogaWall<sup>®</sup>. Chiariamo subito una cosa: non è niente di nuovo, anzi. I principi su cui si basa YogaWall<sup>®</sup> hanno decenni e derivano dal maestro B.K.S. Iyengar che, per mezzo di funi attaccate alle



pareti, dava aiuto e sostegno nelle pose yoga ai suoi allievi. Con YogaWall® vi è stata invece l'evoluzione del sistema: l'essenziale ha lasciato spazio alla comodità e alla praticità garantendo la massima sicurezza durante gli esercizi. Le pareti attrezzate permettono di avere a disposizione più ganci a diverse altezze e distanze: ciò facilita l'apprendimento delle pose Yoga per un miglioramento duraturo nel tempo.

Gli accessori come cinghie e cinture pelviche sono confortevoli e semplici da usare: ogni utente, con un semplice gesto, regolerà gli accessori in base alle proprie esigenze. La semplicità di utilizzo delle pareti permetterà al vostro studio o boutique gym di attrarre sia i clienti che vogliono approcciarsi alla pratica Yoga sia tutti i praticanti già esperti che invece ricercano la precisione ed il miglioramento.

Dalla nostra esperienza **YogaWall®** è molto valido anche per lavori di correzione posturale, allungamento muscolare, mobilità articolare o come elemento complementare in allenamenti di forza del core. Garantisce sempre una massima percezione dei benefici che apporta, sia con allenamenti uno a uno che in piccoli gruppi. Come per tutte queste tipologie di discipline è molto importante che gli insegnanti ne comprendano l'utilizzo attraverso i corsi di formazione originali e certificati.

#### Allenamento total body

Uno strumento di successo che consente varie tipologie di allenamenti, anche in sospensione, è il TRX®, marchio ormai famosissimo a tutti, che nonostante l'età e le numerosissime alternative cui ha dato ispi-

razione, ha saputo mantenere inalterato il proprio fascino e la proprie caratteristiche di eccellenza.

Le "maniglie" da attaccare in qualsiasi punto più famose al mondo non hanno più bisogno di nessuna descrizione né commenti, ormai è la loro storia a parlare per esse: un'intera palestra a portata di mano. Scegliere TRX® significa innanzitutto garantire sicurezza e confort ai propri clienti: l'utilizzo di materiali praticamente indistruttibili e allo stesso tempo comodi e semplici da maneggiare fanno sempre la differenza.



TRX® offre una sua "accademia" per formare e aggiornare i propri istruttori a standard di allenamento sempre migliori (TRX®Academy).

www.trxtraining.it

#### Fantasia al fitness

Interessante attività che sta diventando un vero e proprio trend mondiale è il **Bungee Fitness**. L'attrezzo principale che utilizza è un elastico che, attraverso un'idonea imbragatura, permette di effettuare innumerevoli esercizi dinamici in sospensione garantendo divertenti ed impegnative sessioni di allenamento. Di sicuro impatto scenico, attrae quella clientela incuriosita sempre da allenamenti innovativi oltre a tutti gli amanti delle discipline un po' fuori dal comune.

Gli esercizi che si possono svolgere sono molteplici e accontentano un po' tutti i palati: si va dalla preparazione atletica alle coreografie più vicine alla danza... insomma ce n'è per tutti i gusti e sicuramente nel prossimo futuro nasceranno sempre nuove declinazioni di questa innovativa metodica. A nostro parere l'unico neo potrebbe stare nella comodità dell'imbragatura, ma è un dettaglio



superabile e migliorabile. Consigliamo sempre di porre grande attenzione sulla struttura che dovrà supportare i vari elastici: divertimento sì ma sempre in sicurezza.

#### Tutto in un'amaca

**Stark Body Flying**® è un'altra di quelle discipline che affascinano migliaia di utenti. Ideato da Antonella Faleschini, il metodo Body Flying attraverso un'amaca permette di praticare l'allenamento in sospensione ed abbinarlo alla metodica preferita come ad esempio il functional-fitness, lo yoga, il pilates e anche la ginnastica acrobatica.



L'amaca è prodotta con lo stesso tessuto utilizzato per i paracaduti che la rende resistente e sicura; sono presenti anche quattro maniglie, utilizzate con diverse modalità a seconda dell'allenamento, che possono rendere ogni esercizio più o meno semplice.

Come di consueto noi suggeriamo sempre fortemente di affiancarsi alla casa madre che ha studiato e brevettato il progetto. La scelta di Stark Body Flying<sup>®</sup> si allinea al fitness-trend degli ultimi anni assicurando un certo richiamo verso quella clientela più attenta ed esigente alle novità ed inoltre offre l'opportunità di non richiedere uno spazio dedicato in quanto al termine della lezione, con un semplice gesto, la sala sarà a disposizione di un'altra disciplina senza ingombro (è necessario preventivare una struttura portante per le amache).

La nostra raccomandazione per i titolari è sempre la stessa: non permettete ai vostri insegnanti di inventare niente o di aggiornarsi su "YouTube". Stark Body Flying® presenta un percorso formativo sempre aggiornato per gli istruttori ed i vostri clienti meritano la giusta qualità. Per maggiori info: www.stark-bodyflying.com

#### Pensando ai circo

Attrezzo dalle mille possibilità, il cerchio aereo di ispirazione circense si trasforma, adattandosi alle esigenze del club moderno che anticipa le tendenze. Oltre 400 scuole di circo in Francia, e un crescente interesse del pubblico di tutte le età anche da noi, hanno portato a riprogettare gli attrezzi circensi per poterne proporre le particolarità ad un pubblico più variegato. L'esagono aereo è il perfetto connubio tra potenziamento ed equilibrio: i lati rettilinei facilitano le prese e semplificano la didattica, lo spessore maggiorato e la geometria esagonale, oltre a garantire una maggiore resistenza, migliorano il grip ed il comfort nell'utilizzo.



Diversamente dal cerchio, una singola misura di esagono aereo può accogliere utilizzatori di diversa statura. Può essere introdotto come classe a sé stante oppure come elemento di un circuito ad hoc.

https://agmdesignshop.com/it/

Elisa Granetto

## OFFERTA SHOCK



## € 1.990,00°

€ 48,34° / 60 mesi € 58,98° / 48 mesi € 70,39° / 36 mesi € 97,19° / 24 mesi

**PAGAMENTO A RATE?** 

°Importi solo indicativi — Iva Esclusa calcolati al giorno della stampa. Salvo approvazione finanziaria

TRASPORTO A/R ESCLUSO



**OFFERTA** 

Prezzo di Listino
Prezzo SHOW ROOM

OFFERTA M9 Pro

\*Escluso trasporto A/R - Iva Esclusa

SUPERVALUTAZIONE DI USATO PROFESSIONALE FUNZIONANTE

€ 8.800,00\*

€ 3.960,00\*

€ 1.990.00\*

Cardiaca Srl Unipersonale - Via Buonconsiglio 50 - 66054 Vasto (CH) - info@cardiaca.it - Info 328.8773385



### MANUTENZIONE ORDINARIA QUANDO E COME!

Ogni palestra da nord a sud, senza eccezioni tra grandi e piccoli centri, ha dei problemi legati alla gestione quotidiana delle attrezzature
Ogi gestore si destreggia più o meno bene, ma quando arrivano le decisioni da prendere sulla manutenzione ordinaria o straordinarie degli attrezzi, l'imprenditore del fitness cade spesso negli errori più banali.
Ecco i consigli dell'esperto



ono Glauco, molti di voi mi conoscono perché da oltre vent'anni entro ed esco dalle voste palestrerche occupandomi del "post vendita". Cercerò di fare alcune considerazioni sulle attrezzature di sala, che per moltissimi di voi dovrebbero rappresentare il core business dell'attività, ma spesso non è così. Vi racconto un aneddoto che mi è capitato poco tempo fa per farvi capire meglio: ero pronto e organizzato per un lavoro importante da fare su attrezzature cardio ferme da settimane e su macchine isotoniche da aggiornare. Quando chiamo il cliente per fissare la data all'indomani, mi sento dire: «No guarda, sai, l'altro giorno mi si è rotta la caldaia e ho già speso migliaia di euro, aspettiamo un po' prima di sistemare gli attrezzi». Se ci soffermiamo sulla risposta del titolare, possiamo capire che il vero problema non sta nella rottura della caldaia...

Perché un centro che ha come core business gli attrezzi fitness ha dei pezzi cardio fermi da mesi? Troppo vecchi e obsoleti per fare manutenzione ancora una volta, oppure perché non essendo mai stata fatta una manutenzione regolare e costante si sono accumulati i problemi e quindi i costi?

Alla vostra automobile fate il tagliando ogni 25-30mila km e alle vostre attrezzature quando avete fatto l'ultimo tagliando? Attenzione, non sto parlando della manutenzione "perché la macchina si è fermata". Parlo della verifica, controllo e pulizia che permettono un regolare utilizzo e prevenzione di eventuali rotture e fermi macchina, ma soprattutto che si rendono necessari per la sicurezza e incolumità del cliente. Cosa succederebbe se a 15 km orari un tappeto si dovesse bloccare di colpo? Probabilmente con una bella causa dell'avvocato del cliente che si è schian-

tato. Oppure che cosa succede se nell'esecuzione a una lat machine, d'improvviso si spezza il cavo e il cliente si apre la testa con la sbarra nella fase di trazione? Come minimo chiamate l'ambulanza.

#### Quando fare manutenzione ordinaria?

Bisogna distinguere innanzitutto tra attrezzature cardiovascolari, isotoniche, accessori di sala pesi, attrezzi e accessori di sala corsi.

- Per le macchine isotoniche un controllo annuo, ricordandosi di redigere un report accurato, potrebbe essere sufficiente.
- Per tutte le attrezzature cardiovascolari, la diversità e complessità delle macchine può richiedere due, tre, quattro interventi annui. Certamente fare meno di due interventi, anche solo per pulire lo sporco e rimuovere la polvere che si accumula, significherebbe far invecchiare in anticipo l'attrezzo, dovendo magari intervenire prima del previsto con ricambi da sostituire. Per farvi un esempio pratico, un cinghiolo non posizionato correttamente potrebbe consumarsi in pochi mesi, oppure un cuscinetto che sta per cedere, potrebbe compromettere un ingranaggio o un motore da centinaia o migliaia di euro.
- Poi ci sono tutti gli accessori della sala cardio e delle sale corsi, che troppo spesso vengono trascurati. Mi capita di vedere impugnature in cordura sfilacciate, morsetti arrugginiti, tappetini strappati e scoloriti. Perché non provate a mettervi nei panni di una persona che entra per la prima volta nel vostro centro e viene invitata a fare il "giro"? Vi siete ma chiesti cosa vedono i suoi occhi? Cosa sente il suo naso? Cosa ascoltano le sue orecchie?

Quante volte mi capita di vedere la parola GUA-STO sulle macchine, magari scritta in pennarello direttamente sul display dell'attrezzo con una calligrafia alcune volte imbarazzante... Vi garantisco che tutti i giorni vedo queste scene e spesso mi sento dire dai clienti: «Oh, finalmente è arrivata l'assistenza», quasi fosse colpa mia che l'attrezzo ha scritto guasto da tre-quattro-cinque settimane.

> Glauco Grassi glauco@fullsport.it

#### MINI QUESTIONARIO

Provate a mettere la spunta su sì o su no alle voci della tabella seguente, poi andate a vedere, a fine articolo, a quale palestra appartenete.

Avete un libro attrezzi?	Sì 🔲	No 🔲
Fate la manutenzione periodica a	_	attrezzi? No <b>□</b>
<ul> <li>Tenete aggiornato il libro manute macchina (cronostoria) tutte le v viene sia per manutenzioni ordina narie?</li> </ul>	olte ch arie ch	ne si inter-
<ul> <li>Avete fatto, o vi siete fatti fare, mortamento attrezzi quando li a quando pensate di sostituirli?</li> </ul>	vete a	cquistati e
<ul> <li>Quando un attrezzo si ferma, ma macchina al vostro tecnico di rife</li> </ul>	riment	
• Fate un controllo giornaliero o almeno settimanale delle attrezzature (stato di pulizia, verifica di funzionalità generale, rumori strani)?		
	Sì 🔲	No 🔲
• Avete una persona di riferimento per le manutenzi- one ordinaria (che la esegue regolarmente)?		
, , ,		No 🔲
• Per le varie attrezzature in possesso avete un kit pronto riparazione per le cose banali senza dover fare un fermo macchina di giorni (tipo: cinghiette per pedali, un nastro per tappeto se ne avete 5-6 uguali, una sella di scorta se fate spinning, un po' di cavo per isotoniche)?		
	Sì 🔲	No 🔲
<ul> <li>Avete prodotti specifici per la ma pulizia?</li> </ul>		ione e No 🔲
Avete una cassetta pronto interve male con disinfettante, cerotti, ga	ırze ed	
Ho riportato 10 punti per non infierire oltre, ad ogni quesito segnate sì o no e contateli. Al termine dell'operazione, quando finite di leggere l'articolo, capovolgete la rivista e verificate il vostro stato di		

efficienza del comparto attrezzi.

1 sì : è il caso di farsi un paio di domande 2-3 si: torse bisogna rivedere subito alcune cose ancora ampi margini di miglioramento 4-6 si: state già facendo qualche cosa, ma avete 7-10 si: siete una delle palestre all'avanguardia, bravi Risultato del mini questionario

L'ABITO FA IL MONACO

Proviamo a capire perché sviluppare il Corporate Design, ovvero la comunicazione visiva della palestra e il suo posizionamento, è importante. E perché, in fase di rinnovamento del proprio centro, non può mancare un adeguato ritocco all'immagine

#### Come, scusi? Corporate Design cosa?

Corporate Design. Sviluppo della Comunicazione visiva dell'azienda.

#### Cos'è, una pubblicità o cose simili?

In pratica sì, ma la pubblicità è solo un aspetto. Si tratta di posizionamento aziendale.

#### Perché ho bisogno di un Corporate Design?

Così che la gente sappia cosa rappresenta la sua azienda. Per lo stesso motivo si può dire del cappello di un cuoco o di un camion rosso dei pompieri in un incendio. La pubblicità dovrebbe far sì che la gente venga da lei e non dal concorrente della porta accanto...

#### E quanto mi costa?

Un'immagine coordinata e uniforme costa tanto quanto una non uniforme. Solo che porta clienti!

#### Ahah...

In questo breve articolo spiegheremo l'importanza di avere un buon Corporate Design. Si tratta



niente di meno che della rappresentazione visiva del centro, all'interno e all'esterno. Poiché la percezione visiva è particolarmente sviluppata negli esseri umani, le immagini possono creare un "incantesimo" sull'interlocutore, più forte di testi e parole, e rimanere più impresse nella sua memoria. Ma non solo le immagini appartengono al Corporate Design, ma anche tutti i materiali pubblicitari e gli strumenti di comunicazione. L'idea di base del Corporate Design è quella di rendere la filosofia e il posizionamento di un centro identificabile e riconoscibile.

#### Perché il Corporate Design è così importante nella pratica?

Pensate a quanta pubblicità trovate ogni giorno



nella casella di posta elettronica, da quanti spot pubblicitari veniamo influenzati (consciamente o inconsciamente) durante una serata alla TV e quanto spesso siamo a contatto con pubblicità di ogni genere quotidianamente... ora provate a ricordarne una in particolare. Cosa vi è venuto in mente? Come avete riconosciuto che si tratta di un'azienda o di un prodotto particolare? In quanto tempo avete riconosciuto da quale azienda è prodotta quella pubblicità? Il mercato è sostanzialmente simile: numerosi prodotti o servizi si battono contemporaneamente per colpire il cliente, promettono di essere qualcosa di molto speciale e di soddisfare al meglio le sue esigenze. Qualcuno è più credibile, altri meno.

Al fine di affermarsi e di rimanere nella memoria del cliente è necessario un look coerente. È qui che entra in gioco il Corporate Design, che serve a:

#### Visualizzare

Comunicare i valori e la filosofia aziendale ai clienti (attuali o potenziali: ad esempio, un requisito di qualità particolarmente elevato o di un ottimo rapporto qualità-prezzo).

#### Comunicare posizionamento e ifferenziazione nel mercato

L'aspetto visivo è la misura con cui la vostra azienda può distinguersi più chiaramente dagli altri in pubblico. L'autopompa antincendio si distingue chiaramente dagli altri veicoli.

#### Promuovere la fiducia o sostenere la credibilità

Un design conforme e coerente delle attività pubblicitarie consente una continuità nell'aspetto interno ed esterno. Questo aumenta la fiducia e la credibilità aziendale.

#### Creare maggiore consapevolezza e riconoscibilità

L'uso costante di elementi di design (come loghi, colori aziendali, font, ecc.) aumenta la consapevolezza e la riconoscibilità. Se le vostre azioni pubblicitarie sono coordinate e coerenti, la loro efficacia viene automaticamente incrementata. In pratica, questo si traduce in maggior effetto con meno costi di realizzo.

#### Identificazione dell'azienda e soddisfazione del personale

Infine, ma non meno importante, i vostri dipendenti saranno più motivati: un buon design può anche renderli orgogliosi e soddisfatti di lavorare proprio nella vostra azienda. Questo aspetto produce migliori risultati nel lavoro.

#### Quali criteri deve soddisfare un Corporate Design?

- Incrementare **l'attenzione** agli strumenti pubblicitari;
- Sostenere la concretezza e la specificità dei servizi;

- Sviluppare o rafforzare la riconoscibilità verso i clienti;
- Trasmettere modernità mai essere "antiquati"
- Condizionare emotivamente i clienti per legarli maggiormente a voi.

#### Quali sono gli elementi del Corporate design?

Le caratteristiche più importanti sono il vostro logo, i colori dell'azienda (chiamati anche colori della casa), l'uso uniforme dei caratteri tipografici e una griglia di design coerente (la struttura visiva e di contenuto della vostra pubblicità). Il logo ha un ruolo estremamente importante: attirare l'attenzione, avere un effetto segnaletico, comunicare all'interlocutore il più possibile sul contenuto della vostra azienda e rendere riconoscibile.

Tutto questo insieme dà alla vostra pubblicità un tocco inconfondibile, assicura che la vostra azienda entri nella mente dei clienti, rimanga lì e nel migliore dei casi porti ad acquistare il vostro servizio.

#### Come può un buon Corporate Design aiutare la vostra azienda?

Supponiamo che siate proprietari di un premium-club. Cosa distingue il vostro centro? Cosa potete offrire al cliente di veramente "speciale"? Qual è il servizio che il cliente ricorderà per sempre? Forse il pavimento della sala corsi, oppure il bancone del bar in acciaio inossidabile spazzolato o ancora la morbidezza della vostra carta igienica nei bagni? Non credo proprio....

#### La promessa

Il primo step per entrare in contatto con i vostri potenziali clienti è la pubblicità. Sicuramente avrete un bel pavimento in vera ardesia, i trainer altamente qualificati (i più competenti del vostro bacino d'utenza), un'area benessere unica nel suo genere, personale di assistenza perfettamente formato a soddisfare qualsiasi desiderio dei clienti. Per non parlare dell'attrezzatura di alta gamma che rende l'allenamento un puro piacere. Tutto questo però, il vostro potenziale cliente potrà vederlo ed apprezzarlo solo dopo che avrà aperto e varcato la porta del centro. Solo allora potrà farsi un'idea del valore e della qualità della vostra struttura.

#### Nella realtà

Ma come fargli capire che il vostro club è speciale e non come tutti gli altri? Come può un volantino autoprodotto, che si trova al supermercato in fondo alla cassa, convincere il cliente che i vostri servizi valgono il doppio del prezzo del concorrente? Come può un buono, stampato in un formato standard anonimo da una casella di posta elettronica, valorizzare il centro se oltretutto le immagini inserite sono state scattate rapidamente da una fotocamera di un cellulare?

#### Coerenza e qualità

In questo caso la qualità della struttura e delle attrezzature sono incongruenti alla qualità degli strumenti di comunicazione esterna. Così come un bel paio di scarpe da 350 euro vengono consegnate in una pregiata scatola, altrettanto la vostra pubblicità dovrebbe essere coerente al valore del vostro centro.

Ci sono molte possibilità per differenziarsi, ad esempio usare un **formato insolito** e **materiali di migliore qualità** farà si che la vostra brochure non finisca nel cestino insieme ai volantini dei negozi di mobili e probabilmente sarà anche in grado di superare la "soglia di inibizione" del lettore.

Pensate al logo... è quadrato? Allora perché non fate quadrati anche i volantini, la carta da lettera, i buoni o i biglietti da visita? Pensate alla brochure con copertina lucida con i testi laminati argentati e con carta più pesante oppure a tessere di ingresso in materiali morbidi come gli asciugamani forniti gratuitamente nella vostra affascinante area benessere.

#### Conclusione

La percezione del consumatore deve essere considerata nel suo insieme. Molti dettagli giocano un ruolo importante: la professionalità del logo, le fotografie del centro da parte del fotografo o il design professionale del materiale pubblicitario. C'è un confronto permanente tra pubblicità (promesse) e realtà (stato attuale nel vostro centro) e viceversa. Sfruttate il primo contatto con il potenziale cliente per comunicargli ciò che rende la vostra azienda così speciale.

Alessandro Aru

### New prodotti CROSSBOWLINE.com®



€ 1.990,00 + Iva a macchina

esclusa Leg Press € 2.990,00 + Iva

