

Strategie per superare la flessione del mercato

Sala Ravezzi 2, Fiera di Rimini - Venerdì 16 maggio

Non è un momento felice per il settore del Wellness e riuscire a contenere i costi di gestione è un'impresa ardua. Ecco perché è necessario un piano d'azione efficace e a portata di tutti

Come fronteggiare la crisi che da qualche anno investe il settore del Fitness? Come reagire alla contrazione del mercato che sembra inarrestabile? A queste e ad altre pressanti domande risponde il Convegno "Strategie per superare la flessione del mercato" organizzato da "La Palestra" e da "Fit@Work", che si terrà venerdì 16 maggio presso la Sala Ravezzi 2 all'interno della Fiera di Rimini.

Partendo da un'analisi oggettiva sulla condizione in cui versa il mercato del fitness, il seminario propone soluzioni concrete e strategie che, se applicate con metodo e costanza, contribuiscono a uscire dallo stallo attuale. Niente teorie astratte o complicati assunti accademici, ma suggerimenti costruttivi, che si basano sull'esperienza diretta e sullo studio approfondito dello status quo.

Il Convegno è caratterizzato da un taglio pratico, volto a spiegare come strutturare il cambiamento necessario per risolvere i destini di numerose palestre e centri sportivi italiani. I partecipanti riceveranno nozioni e spunti importanti per poter guardare al loro interno e capire come agire nell'immediato e nel

medio termine per adeguarsi alle necessità che i tempi richiedono. Un team di qualificati professionisti - Paolo Grosso, Gianluca Scazzosi, Igor Castiglia e Corrado Pirovano - con una grossa esperienza manageriale alle spalle, aiuterà i partecipanti a riflettere su 3 aspetti fondamentali:

1) L'ottimizzazione dei costi
È fondamentale ridurre i costi di gestione (molto elevati) e aumentare i ricavi attraverso la vendita di servizi aggiuntivi che contribuiscono a offrire agli utenti una maggiore qualità. Il Personal Trainer è uno di questi servizi, capace di incidere sulle voci di riduzione costo e aumento ricavi.

2) Il settore vendite
Per poter centrare i propri obiettivi di vendita è necessaria una programmazione quotidiana. Gli obiettivi quotidiani devono essere affidati ad un team impegnato a trovare nuovi utenti, mantenere quelli già esistenti e stimolare il passaparola al fine di incrementare il numero di iscrizioni. Purtroppo i flussi di persone che spontaneamente arrivano in palestra sono notevolmente ridimensionati rispetto a qualche anno fa e il loro

numero non è sufficiente a sostenere i costi necessari.

3) La gestione della sala corsi e lo studio personal

Anche gli spazi dedicati alla sala corsi devono dare una resa qualitativa importante, che si traduca in fidelizzazione del cliente e quindi in ricavi derivati dalla soddisfazione del consumatore. La valutazione della qualità degli insegnanti diventa fondamentale per definire i giusti compensi e garantire la qualità richiesta del servizio.

Lo studio Personal Trainer all'interno della palestra diven-

ta quindi un nuovo spazio da considerare nella voce ricavi. Le caratteristiche di questa sala devono essere definite sia in termini di spazio che di servizi proposti. La promozione di tali servizi segue delle logiche strutturate e strategicamente importanti per la palestra nel suo complesso.

L'obiettivo principale del convegno è quello di definire un programma d'intervento chiaro ed efficace, di offrire gli strumenti indispensabili che aiutino a migliorare i profitti della propria azienda fitness.

PROGRAMMA DEL CONVEGNO

Tre moduli singoli

1) Ottimizzazione dei costi:

Il Personal Trainer: più qualità, meno costi, maggiori ricavi.
Relatore: Paolo Grosso

2) Incremento dei ricavi:

Il settore vendite: il vero motore del business; importanza sui risultati e come costruirlo.
Relatore: Gianluca Scazzosi

3) Ottimizzazione degli spazi:

Avere spazi ad alto rendimento; gestione della sala corsi le nuove tendenze e valutazione degli insegnanti; creazione dello studio personal all'interno del club.
Relatori: Igor Castiglia, Corrado Pirovano

I RELATORI

Paolo Grosso

Laureato in Scienze Motorie con Specializzazione in Management dello Sport. Inizia la sua attività come Personal Trainer e direttore tecnico, in seguito si occupa della formazione e consulenza per Centri Fitness. Nel 2003 approda in Fitness First Italia dove riveste il ruolo di Responsabile Nazionale del Settore Tecnico. A partire dall'estate 2005, assume la direzione della società FIT@HOME S.r.l., sviluppando importanti modelli di gestione del servizio Personal Training.

Gianluca Scazzosi

Dopo aver rivestito ruoli importanti nel Fitness nazionale in qualità di consulente e responsabile commerciale, nel 2001 approda in Fitness First Italia con il ruolo di National Operation and Sales Director, raggiungendo e superando gli obiettivi fissati (numero punti vendita, fatturato, consolidamento degli asset). Da aprile 2006 è Direttore dello Sviluppo di Get Europe Spa.

Igor Castiglia

Istruttore versatile e poliedrico, Presenter internazionale, vanta una lunga esperienza come ballerino. Dal mondo della danza, nel quale ha ottenuto risultati importanti, è passato al Fitness, dove ha espresso attraverso la cultura dell'Hip Hop, l'entusiasmo e l'energia dell'aerobica, dello step e delle altre attività. Consulente sportivo, collabora con numerose aziende del settore. Dal 2001 è responsabile per la realizzazione dei programmi fitness di Fitness First Italia. Responsabile Italiano per il progetto Gravity Training System.

Corrado Pirovano

Diplomato Isef presso l'Istituto Superiore di Educazione Fisica della Lombardia, inizia la sua attività come Istruttore e Personal Trainer e successivamente, dal 2001, gli viene affidata la direzione tecnica dei centri Fitness First Italia di Gallarate e Milano. In questo periodo acquisisce esperienza nell'organizzazione tecnica e nella gestione delle risorse umane e contribuisce attivamente allo sviluppo del sistema di Personal Training. Dal 2005 si occupa di consulenza e formazione professionale per centri fitness e dello sviluppo di un nuovo concept legato agli "studio" Personal Trainer.

Venerdì 16 maggio

Orario

Dalle 15.00 alle 18.00

Costi

La partecipazione al convegno è GRATUITA, ma si richiede l'ISCRIZIONE obbligatoria, compilando e inviando il modulo sotto riportato al Fax 06.30892212

Partecipanti

Il numero massimo di partecipanti è 60 persone

Per info:

Tel. 06.30896070

LA PALESTRA
LA PALESTRA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO
www.lapalestra.net

FIT@WORK
Il fitness per le aziende
www.fitatwork.it

LA PALESTRA
LA PALESTRA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO
www.lapalestra.net

MODULO DI ISCRIZIONE AL CONVEGNO

FIT@WORK
Il fitness per le aziende
www.fitatwork.it

"STRATEGIE PER SUPERARE LA FLESSIONE DEL MERCATO"

SALA RAVEZZI 2, FIERA DI RIMINI - VENERDÌ 16 MAGGIO 2008 - ORE 15.00

Nome Cognome.....

PROFESSIONE.....

Via n°..... Località.....

CAP..... Provincia Tel..... E-mail.....

Con il presente chiedo di essere iscritto al convegno "STRATEGIE PER SUPERARE LA FLESSIONE DEL MERCATO" il giorno venerdì 16 maggio 2008 presso la sala RAVEZZI 2, FIERA DI RIMINI.

Data..... Firma.....

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Editrici s.n.c. con sede in Cassina de' Pecchi (MI), viale Michelangelo, 6, è il titolare del trattamento dei dati personali che vengono raccolti, trattati e conservati ex d.lgs. 196/03. Ai sensi degli art. 7 e ss. si potrà richiedere la modifica, la correzione e/o la cancellazione dei dati, ovvero l'esercizio di tutti i diritti previsti per Legge. La sottoscrizione del presente modulo deve intendersi quale presa visione dell'Informativa completa ex art. 13 d.lgs. 196/03, nonché consenso espresso al trattamento ex art. 23 d.lgs. 196/03 in favore dell'Azienda.