



22

SOMMARIO

175

IL NUOVO CLUB
MAGGIO
GIUGNO
2020



24



44

13_EDITORIALE /

14_NEWS /

22_FORUM /

RICOSTRUIRE IL FUTURO

a cura della redazione

La 21ª edizione dell'evento si terrà a Milano il 21 e 22 novembre prossimi, in un periodo che si prefigura più vicino alla normalità di quanto si potesse immaginare solo qualche settimana fa.

24_SCENARI /

IL GRANDE CAMBIAMENTO: UNA SFIDA CHE POSSIAMO VINCERE

a cura di Davide Venturi

Al recente webinar organizzato da REX Roundtables sono intervenuti alcuni tra i massimi esperti del settore. Dai loro interventi emergono stimolanti spunti di riflessione sulle sfide che dovremo raccogliere per costruire un futuro migliore.

30_PRIMO PIANO MONDO /

FITNESS MADE IN ASIA

a cura di Davide Venturi

Con 24 club, True Group opera nei mercati del fitness di Singapore e Taiwan. Il direttore Sean Tan racconta questa interessante realtà e le grandi sfide che sta affrontando.

36_FOCUS /

BENVENUTI NELLA NUOVA NORMALITÀ

a cura della redazione

Dopo quasi tre mesi di chiusura i club italiani hanno finalmente riaperto i battenti, entrando nella "nuova normalità". Abbiamo intervistato alcuni operatori rappresentativi dell'universo di riferimento.

44_TRAINING AREA /

ACSM: I TRENDS DEL FITNESS 2020

a cura della redazione

Prima che esplodesse l'emergenza COVID-19, l'ACSM ha pubblicato, come di consueto, i trend previsti per il nuovo anno. Forniscono indicazioni interessanti anche in un momento particolare come quello attuale.

50_WEB MARKETING /

IL WEB COME STRUMENTO DI VENDITA

di Marco Ascenzo

Il "funnel di vendita" e il "remarketing" sono due ottimi strumenti per massimizzare il ritorno dagli investimenti attuati in web marketing. Vediamo come fitness club e centri sportivi possono utilizzarli al meglio.



54_SELLING / I QUATTRO STEP DEL SOCIAL MEDIA FUNNEL

di Adriano Guizzetti

Per attrarre e acquisire nuovi clienti, i club possono sfruttare i canali social, inserendoli nel proprio "imbuto di vendita". Un'attività che va svolta rispettandone le regole.

58_COMUNICAZIONE / DIMMI COME PARLI (CON IL CORPO) E TI DIRÒ CHI SEI

di Micaela Stecca

In questo terzo e ultimo articolo dedicato alla comunicazione efficace all'interno del club analizziamo il linguaggio non-verbale.

64_INTERVISTA / ARIA NUOVA NEL CLUB

a cura della redazione

L'emergenza Covid-19 ha evidenziato l'importanza dell'aria che si respira nel club.

66_MARKETING / SOS CLUB: COMUNICARE IN EMERGENZA

di Luca Savernini

Che cosa succede con la ripartenza? Come riconquistare e fidelizzare i propri clienti? Serve una chiara strategia di comunicazione e marketing.

72_TRAINING AREA / MYWELLNESS DI TECHNOGYM: NUOVE FUNZIONALITÀ DIGITALI PER LA RIAPERTURA DEI CLUB

informazione a cura di Technogym

74_SPAZIO PISCINA / SICUREZZA IN PISCINA

di Annalisa Dall'Oca

Prosegue la nostra indagine sulla sicurezza negli impianti natatori. In questa seconda parte approfondiamo la questione "responsabilità del gestore" e vediamo come la tecnologia può rivelarsi molto utile.

80_NORMATIVE / LA RIPARTENZA...

di Guido Martinelli

Finalmente le palestre e i centri sportivi hanno ripreso la loro attività in tutta Italia e, una volta tramontata la legislazione emergenziale, ci si augura che la tanto attesa riforma dello sport abbia finalmente luogo, risolvendo alcune annose questioni.

84_AZIENDE E PRODOTTI /

90_PERCORSI /