



# SOMMARIO 176

IL NUOVO CLUB  
LUGLIO  
AGOSTO  
2020

11\_EDITORIALE /

12\_NEWS /

18\_FORUM /

## 21° FORUMCLUB: L'UNICO EVENTO B2B DEL 2020

a cura della redazione

*L'evento b2b di riferimento si terrà sabato 21 e domenica 22 novembre al Palazzo del Ghiaccio di Milano. Tutti i partecipanti potranno incontrarsi, confrontarsi e aggiornarsi in assoluta sicurezza.*

22\_PRIMO PIANO ITALIA /

## UN NETWORK PIENO DI VITALITÀ

a cura di Davide Venturi

*Andiamo in Sicilia alla scoperta dei centri Vitality, sette strutture gestite con rigore imprenditoriale. Marco Ascenzo, co-proprietario e responsabile marketing e vendite, racconta questa ambiziosa realtà.*

28\_FOCUS /

## PRONTI, (RI)PARTENZA, VIA!

a cura di Davide Venturi

*Quest'anno l'autunno dovrebbe coincidere con la vera ripartenza del settore. Come affrontare un momento così decisivo per costruire la migliore normalità possibile? Rispondono alcuni esperti consulenti, italiani e stranieri.*

38\_MERCATO /

## IL MONDO DEL FITNESS PRIMA E DOPO LA PANDEMIA

a cura di Davide Venturi

*L'Edizione 2020 dell'IHRSA Global Report fotografa il mercato del fitness a livello globale prima dell'esplosione dell'emergenza e fornisce interessanti approfondimenti sulla sua gestione e i suoi effetti.*

46\_GESTIONE /

## RIPARTIRE DALLA SALUTE: IL RUOLO DEL TRAINER

di Renzo Turbian

*Per riconquistare le persone che dopo il lockdown non hanno ancora ripreso a frequentare il proprio club, e al tempo stesso acquisire nuovi clienti e fidelizzare gli iscritti, bisogna affidarsi ai "tecnici giusti".*

52\_MARKETING /

## FITNESS REVIEW: RIPARTIRE DAL PRODOTTO

di Paolo Grosso

*Il settore può reagire alle difficoltà, e compiere l'agognato salto paradigmatico, ridisegnando il servizio intorno ai bisogni dei consumatori e alle modalità con le quali si lasciano avvicinare e acquistano.*



62



74



58

## 58\_SCENARI / IL FUTURO DEL SETTORE

di Bryan O' Rourke

*Il mondo del fitness ha davanti a sé grandi sfide e grandi opportunità. E i brand che sapranno offrire esperienze di qualità e mettere il fattore umano al centro avranno successo.*

## 62\_MARKETING / ESSERE RILEVANTI ANCHE NEL MONDO DIGITALE

di Antonella Rolli

*Partendo da cinque macro trend riguardanti gli acquisti di prodotti e servizi, vediamo come oggi l'azienda-club può distinguersi anche sul web.*

## 68\_TIME MANAGEMENT / PADRONI DEL PROPRIO TEMPO

di Savino Tupputi

*L'efficacia personale ha a che fare con la gestione del proprio tempo e rispettando quattro semplici regole è possibile acquisire nuove abitudini che consentono di trasformare i propri obiettivi in risultati.*

## 74\_INTERVISTA / A TU PER TU CON IL GIGANTE

a cura di Davide Venturi

*RSG Group, proprietario del network McFIT e di altri brand, ha rilevato Gold's Gym. Per capire le ragioni e gli obiettivi di un'operazione così importante, abbiamo intervistato Rainer Schaller, fondatore e socio unico di RSG Group.*

## 76\_NORMATIVE / PRIMA BOZZA DI TESTO UNICO SULLO SPORT: SSD E LAVORO SPORTIVO

di Guido Martinelli

*È stata diffusa la prima versione del decreto delegato che riunisce tutta la disciplina in materia di sport e che dovrà essere emanato in via definitiva entro il 30 novembre.*

## 80\_AZIENDE E PRODOTTI /

## 84\_APPUNTAMENTI /

## 88\_PERCORSI /