



28



34



54

SOMMARIO

177

IL NUOVO CLUB
SETTEMBRE
OTTOBRE
2020

In copertina:
Una video-lezione
Cyberobics®

11_EDITORIALE /

12_NEWS /

18_FORUM /

21° FORUMCLUB: DIGITAL EXPERIENCE!

a cura della redazione

L'evento di riferimento per il settore si terrà il 21 e 22 novembre su piattaforma digitale dedicata. Una full immersion per aggiornarsi, crescere e superare insieme l'emergenza.

22_FORUM /

21° FORUMCLUB: UN MERCATO DA SCOPRIRE

Un'anteprima delle novità che le aziende presenteranno all'Expo virtuale del 21° ForumClub.

28_PRIMO PIANO ITALIA /
SOTTO IL CIELO DI ROMA

a cura di Davide Venturi

Puntando sulle attività outdoor, un chiaro modello di business ed elevate competenze manageriali e professionali, il grande centro sportivo Enjoy Sporting Club si è affermato, in un solo anno di attività, in un mercato molto concorrenziale come quello romano.

34_FOCUS /

CHI HA PAURA DEL FITNESS DIGITALE?

a cura di Davide Venturi

L'emergenza sanitaria ha velocizzato il processo di digitalizzazione del fitness: la parola ai rappresentanti di aziende che, a vario titolo, sono attive anche su questo fronte.

42_MARKETING RELAZIONALE /

ISPIRARE FIDUCIA PARTENDO DAL PERCHÉ

di Edoardo Cognonato

Perché iscriversi a un club per rimettersi in forma? Perché continuare a frequentarlo una volta raggiunti, o meno, i risultati sperati? Per conquistare le persone bisogna partire dai perché fondamentali.

54_FOCUS /

UN SETTORE CHE NON SI ARRENDE

a cura di Annalisa Dall'Oca

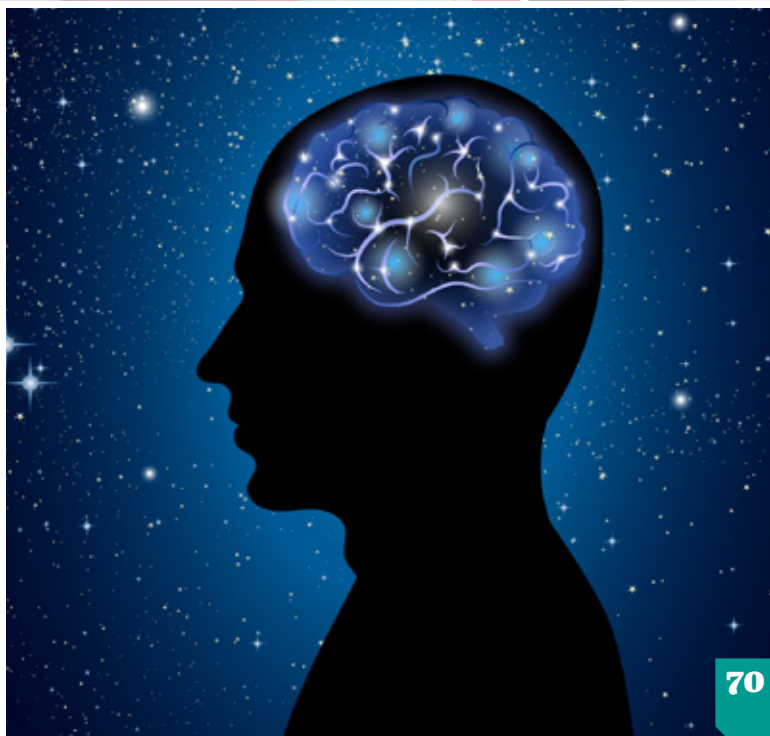
Com'è andato il cruciale mese di settembre per i centri fitness italiani di piccole e medie dimensioni? Le risposte di sei operatori mostrano che tra difficoltà, preoccupazioni, speranze e sorprese, il settore non ha alcuna intenzione di gettare la spugna.



42



60



70



76

60_SELLING /
VENDERE METTENDO IL CLIENTE AL CENTRO

di Daniele Trevisani

I club possono proporre percorsi personalizzati verso la salute, il benessere, il divertimento e la gioia di allenarsi. Adottando questo approccio, è possibile incrementare le vendite e, al tempo stesso, il tasso di fidelizzazione.

64_PERSONAL BRANDING /
FARE DI SE STESSI UN MARCHIO DI SUCCESSO

di Carmine Preziosi

Il personal branding consente ai professionisti del nostro settore di attrarre il pubblico invece di cercarlo con azioni di marketing invadenti. Ma servono una chiara strategia e conoscenze specifiche.

70_MARKETING /
COMUNICARE CON IL CERVELLO

di Luca Florentino

Neuromarketing e marketing comportamentale sono molto efficaci per migliorare la relazione con i clienti e la loro customer experience, con benefici in termini di attrazione, fidelizzazione e passaparola.

76_GESTIONE /
COME STA LA TUA IMPRESA?

di Luca Mattonai

Utilizzando gli strumenti oggi disponibili per valutare l'andamento dell'azienda-club, e pianificando le azioni necessarie per superare eventuali criticità, è possibile uscire dal labirinto della crisi e affrontare consapevolmente il futuro.

82_NORMATIVE /
UN AUTUNNO DENSO DI DUBBI

di Guido Martinelli

La riforma sullo sport, che doveva essere approvata entro fine agosto, è stata poi prorogata a fine novembre e ora rinviata nuovamente, probabilmente a fine febbraio. E il suo testo, per come noto, non soddisfa le aspettative del mondo sportivo.

86_AZIENDE E PRODOTTI /

92_PERCORSI /