

IL CENTRO PT

M A . C E . F I S

Manangement Centri Fitness e Sportivi

X Edizione **WEB**

Sabato 24 Giugno 2023
Prof. Raffaele Blasi
Il Centro PT

EXCLUSIVE
LUXURY FITNESS



IL CENTRO PT

IL CENTRO PT IL MODELLO EXCLUSIVE LUXURY FITNESS

The logo for Exclusive Luxury Fitness. The word "EXCLUSIVE" is written in a large, bold, black, sans-serif font. Below it is a thick, horizontal gold bar. Underneath the bar, the words "LUXURY FITNESS" are written in a smaller, black, sans-serif font, with each letter of "LUXURY" and "FITNESS" separated by a small space.

EXCLUSIVE
LUXURY FITNESS

IL CENTRO PT

DALL'IDEA INIZIALE ALLA REALIZZAZIONE DI UN BUSINESS; IL MODELLO EXCLUSIVE LUXURY FITNESS

Come si crea un'impresa legata al mondo del fitness partendo da zero?

Il tutto nasce da un'idea, da un pensiero, da un'intuizione...



IL CENTRO PT

...da una VISIONE

Cosa distingue un'idea da una *visione*?

Perché una *visione* è l'elemento imprescindibile che determina il successo?

Perché a molti imprenditori di successo viene attribuita la definizione *visionario*?

Vision e mission; sono la stessa cosa?



IL CENTRO PT

Vision, proiezione dello *scenario futuro* in cui l'impresa intende operare

Una vision efficace, dunque, proietta coerentemente l'azienda verso *obiettivi di lungo periodo*, secondo i valori e le aspirazioni del management.

Missione aziendale (mission), i valori, il fine ultimo, le azioni nel presente e le decisioni strategiche

La mission ha una forte connotazione sia ideale che operativa, rappresenta la vera e propria ragion d'essere di una azienda, e ne attribuisce i tratti distintivi rispetto ai competitor. Vero e proprio **MANIFESTO AZIENDALE**

IL CENTRO PT

La definizione della mission statement è fondamentale, ed inizia dal porsi alcune, imprescindibili domande:

- Chi siamo?
- Qual è la nostra idea?
- Qual è il nostro obiettivo?
- *In quale contesto operiamo?*
- A chi ci rivolgiamo?

IL CENTRO PT

- In base al contesto ed alle condizioni, la nostra è una buona idea?
- Cosa proponiamo, cosa possiamo fare e *cosa potremmo fare?*
- Quali mezzi abbiamo a disposizione?
- Perché lo facciamo?
- In base allo studio dell'idea, abbiamo competitor?
- Se abbiamo competitor, cosa ci differenzia dagli altri?

IL CENTRO PT

Dunque il punto di partenza per una valida strategia d'impresa è la definizione chiara, comprensibile e facilmente riproducibile della mission e dell'identità aziendale, attraverso uno slogan o una vera e propria dichiarazione d'intenti.

L'esempio Coca Cola:

"Rinfrescare il mondo; ispirare momenti di ottimismo e felicità; creare valore e fare la differenza ". (1906)

L'analisi del contesto sociale, del periodo storico e delle leggi in vigore, influenzano sia i processi di produzione sia la comunicazione, adattandoli alla realtà contingente.

IL CENTRO PT

Nel tempo i contesti e le dinamiche socio-economiche e legislative cambiano; la *visione* assume un ruolo fondamentale nel determinare le strategie aziendali verso la realizzazione degli obiettivi futuri.

Visione d'insieme, integrazione fra l'analisi contestuale e le logiche di mission e vision  successo per il modello di business nel lungo periodo.

L'imprenditore visionario è colui capace di guardare oltre l'immediato, in grado dunque di anticipare i tempi. E' colui che, posto il **core** della propria azienda, riesce ad immaginare lo scenario futuro ed a plasmare la propria creatura in modo plastico e totipotente, come fosse una cellula staminale, capace di differenziarsi e svilupparsi in altri settori e rami aziendali, per soddisfare le esigenze che le contingenze sociali ed economiche richiedono.

IL CENTRO PT

Exclusive Luxury Fitness nasce nel 2009, a seguito di un fallimento. Come tante belle storie, gli inizi non furono dei migliori, anche se anticiparono decisamente i tempi; la primissima attività, infatti, fu avviata ad Aprile 2007 all'interno di una clinica privata romana, precisamente nell'area deputata ai trattamenti fisioterapici. L'intento era chiaro:

Creare un'area opportunamente attrezzata all'interno della quale i Chinesiologi Laureati in Scienze Motorie avrebbero potuto eseguire protocolli di RIEDUCAZIONE MOTORIA FUNZIONALE ai pazienti della cardiologia, endocrinologia, ortopedia, fisioterapia e fisioterapia.

IL CENTRO PT

L'idea fu quella di creare un Centro presso una struttura sanitaria, per percorsi di Rieducazione Motoria Funzionale personalizzati, in stretta collaborazione con le figure mediche presenti. Praticamente una PALESTRA DELLA SALUTE/STUDIO PERSONAL TRAINING ante litteram.



IL CENTRO PT

Un FORMAT nuovo, utile, etico, di facile gestione, con bassi costi di esercizio ed ottima redditività, innovativo, replicabile e, dunque, un domani, vendibile a terzi come modello franchising. L'idea di un circolo virtuoso ETICO di **ASSISTENZA AL PAZIENTE A 360°**, avrebbe coinvolto Medico Specialista, Fisiatra/Fisioterapista e Chinesiologo Laureato in Scienze Motorie.

Gli spazi necessari potevano non superare i 120 mq, considerando anche due piccoli spogliatoi con relative docce.

Caratteristiche della strumentazione da utilizzare:

VERSATILITA', FUNZIONALITA', AFFIDABILITA'



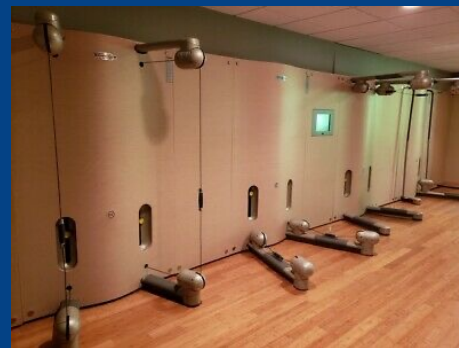
X Edizione **WEB**



IL CENTRO PT

La scelta cadde sul Kinesis di Technogym (al top per versatilità, funzionalità ed affidabilità). Area cardio TG: Run Med, Bike Med, Bike Recline, Cardiowave e Synchro.

Run e Bike Med erano versioni speciali del normale tapis roulant e della bike, che permettevano l'esecuzione di particolari test di valutazione, il collegamento ad elettrocardiografi e facilitazioni per persone con evidenti deficit motori.



IL CENTRO PT

Qualche numero:

INVESTIMENTO INIZIALE: circa **100.000 Euro** (lavori ed acquisto macchinari)

Il costo della strumentazione ripartito fra un anticipo ed un leasing, con una rata mensile di circa 1500 Euro per 5 anni.

CANONE AFFITTO DEGLI SPAZI: **12.000 Euro** annui in canoni mensili di **1000 Euro**, inclusi i consumi.

SPESE MENSILI: **2500 Euro** (1000 affitto e 1500 leasing)

INCASSO PREVISTO MENSILE LORDO: **6500-7000 Euro**

IL CENTRO PT

Considerazioni per la scelta dei prezzi da applicare

- Tipologia del servizio
- Monte spese mensile
- ROI in 2 anni e mezzo
- Location
- Livello del servizio erogato
- Posizione geografica-logistica
- Andamento socio-economico

4 days/w

6 sedute/die

Incasso previsto 6.500-7000 Euro al mese,
esclusa iva.

Stima sul prezzo corretto in **60 Euro** a seduta.

IL CENTRO PT

ANALISI SWOT



IL CENTRO PT

PUNTI DI FORZA:

- Tipologia e livello qualitativo del servizio erogato
- Location
- Investimento relativamente contenuto rispetto alla potenzialità di guadagno
- Posizione geografica-logistica
- Modello di business nuovo ed innovativo
- Andamento socio-economico generale

OPPORTUNITA':

- Instaurarsi di rapporti di collaborazioni interne ed esterne,
- Modello nuovo, dunque nessun competitor diretto nel periodo iniziale; vantaggio competitivo
- Possibilità di replicare il modello in altre strutture sanitarie
- Possibilità di incidere significativamente sull'andamento dei trend delle patologie e, di conseguenza, creare un modello di riferimento per ridurre l'incidenza sui costi a carico del Sistema Sanitario Nazionale

IL CENTRO PT

PUNTI DI DEBOLEZZA:

- Location (struttura sanitaria)
- Figura del Chinesiologo non ancora inquadrata nel novero delle Professioni Sanitarie
- Impossibilità di instaurare convenzioni con le Assicurazioni Sanitarie
- Necessità di un Direttore Sanitario Medico e/o Fisioterapista
- Difficoltà nel reperimento dei pazienti dall'esterno della struttura sanitaria
- Dipendenza dalla «volontà» dei Medici interni alla struttura

MINACCE:

- Un modello del genere non presentava minacce esterne; essendo assolutamente innovativo, non avrebbe avuto a che fare con competitors già presenti «sul mercato» o nella condizione di presentarsi nell'immediato.
- Minacce presenti stesso all'interno della struttura sanitaria

IL CENTRO PT



DOPO 6 MESI CHIUSE LA CLINICA

IL CENTRO PT

Nuovo scenario:

- ATTIVITA' CHIUSA
- LEASING DA ONORALE
- MACCHINARI FERMI
- 2008 CRISI ECONOMICA GLOBALE

***DOPO ATTENTA ANALISI E VALUTAZIONE, NASCE
EXCLUSIVE LUXURY FITNESS***

IL CENTRO PT

PUNTI DI FORZA:

Tipologia e livello qualitativo del servizio erogato, Servizio dedicato a diverse tipologie di Utenti, Location, Investimento relativamente contenuto rispetto alla potenzialità di guadagno, posizione logistica (centro città), modello di business nuovo ed innovativo, Marketing a costo zero

OPPORTUNITA':

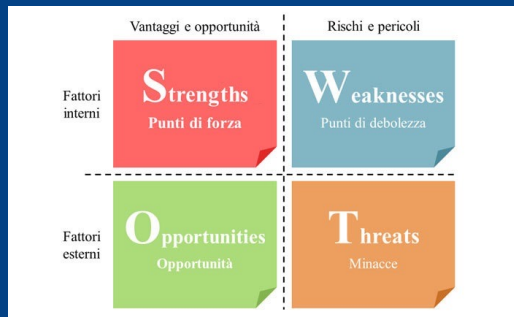
Rapporti di collaborazioni esterne specialmente con Fisioterapisti/Osteopati/Nutrizionisti, modello nuovo, dunque nessun competitor diretto nel periodo iniziale, vantaggio competitivo, possibilità di replicare il modello sia direttamente che con un modello franchising, il primo modello operativo dello Small Group Training; maggiore attrazione per gli Utenti, verso i quali è garantito un servizio di alta qualità ad un prezzo assolutamente sostenibile

PUNTI DI DEBOLEZZA:

Chinesiologo non Professionista Sanitario, no collaborazione con le Assicurazioni Sanitarie, edesclusione a priori di del mercato dei body builder e crossfitters

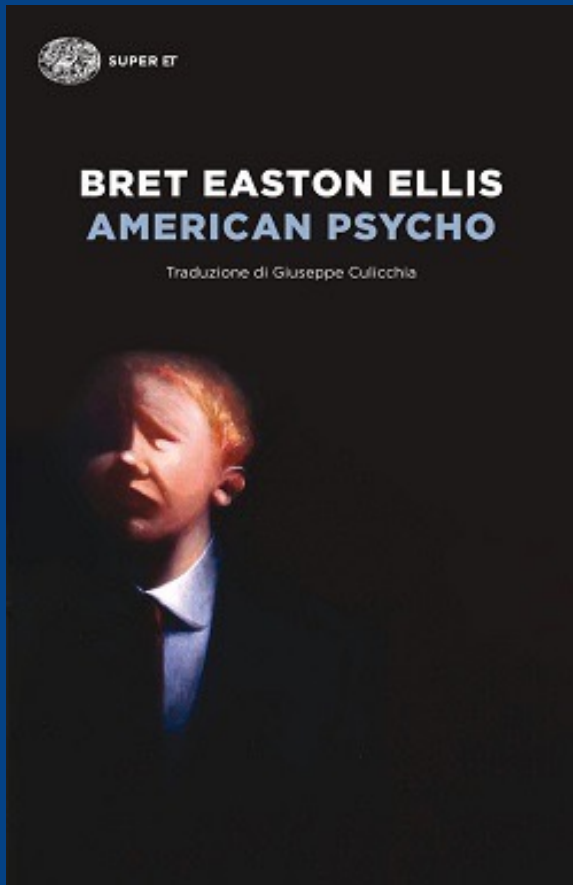
MINACCE:

Possibili competitors diretti con nuove aperture sul territorio



IL CENTRO PT

LA SCELTA DEL NOME PER EVIDENZIARE:



- Una palestra per molti ma non per tutti;
- Un servizio top, diverso da quello erogato dalle normali palestre;
- Una location curata nei minimi dettagli e sempre pulitissima;
- Trainers preparatissimi e professionali, in grado di soddisfare le più diverse esigenze di allenamento;
- Utenti come assoluti protagonisti;
- Sessioni di allenamento come ***esperienze di training personalizzate studiate appositamente su misura per ognuno con un altissimo grado di assistenza***;
- Fidelizzazione basata sulla libertà di scelta, sulla conquista della fiducia day-by-day e sui risultati, non sulla logica del prezzo o attraverso il pagamento di abbonamenti lunghi e poco costosi.

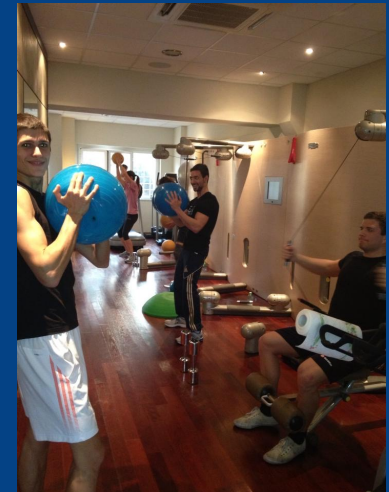
IL CENTRO PT

Personal Training One-to-One



DUE SERVIZI

Shared Personal Training; non uno *small group training*, come va tanto di moda adesso, ma un vero e proprio personal training con la condivisione dello spazio e del trainer che, per ognuno degli utenti, programma e fa eseguire un protocollo di allenamento personalizzato ed adattato sulle reali esigenze.



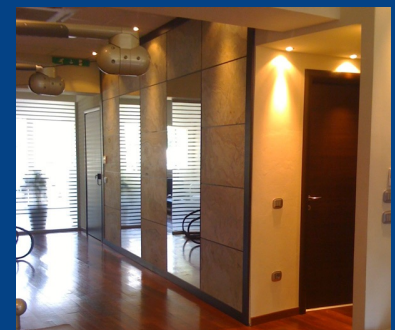
IL CENTRO PT

Nessuna formula di abbonamento ma un ***pay per use***; questa una delle scelte che, unite all'elevata qualità del servizio erogato, permettono un altissimo tasso di fidelizzazione. In pratica *si paga esclusivamente quello che realmente si fa*, senza anticipare nulla. A quel punto la conquista della fiducia delle persone avviene attraverso il servizio, giorno dopo giorno.

IL CENTRO PT

DUE SEDI

EXCLUSIVE LUXURY FITNESS APRILIA, 120 mq, 2009



IL CENTRO PT



IL CENTRO PT

Analizziamo un po' di numeri:

- ACQUISTO LOCALE COMMERCIALE: 220.000 Euro
- LAVORI DI RISTRUTTURAZIONE: CIRCA 60.000 Euro
- PRATICHE BUROCRATICHE: CIRCA 5.000 Euro
- COSTO TOTALE: 285.000 Euro

Il tutto senza considerare i macchinari precedentemente acquistati.

Costo dei servizi per gli utenti finali:

- Personal Training One-to-One: 50 Euro a seduta
- Shared Personal Training: 18 Euro a persona a seduta

IL CENTRO PT

Costi fissi mensili e punto di pareggio:

- ◆ Canone mutuo: 1350 Euro
- ◆ Utenza energia elettrica: circa 200 Euro
- ◆ Spese condominiali: circa 50 Euro
- ◆ TOTALE: Circa 1600/1800 Euro
- ◆ Punto di pareggio mensile: circa 100 passaggi a 18 Euro l'uno
- ◆ 100 passaggi su 26 giorni al mese (domenica esclusa) sono circa 4 passaggi al giorno, ovvero:

Un solo turno al giorno di Shared Personal Training sufficiente per coprire le spese fisse mensili

IL CENTRO PT

LIMITI DEL MODELLO

Dopo soli 3 mesi dall'apertura, 15-17 passaggi in media al giorno, con punte di 45. Business perfetto!

Invece no.

Il grande limite nel modello: ***è una realtà che si regge essenzialmente sulla figura del Personal Trainer.***

Il mio nome di persona (e tutto quello che portava con se) era molto più forte del mio marchio. Avevo creato una gabbia dorata intorno a me e non potevo più uscirne, se non investendo ancora e differenziando le attività. Ma avrei avuto bisogno anche di personale adeguatamente formato, ed ecco che mi trovai improvvisamente catapultato nel ***vero mondo imprenditoriale.***

IL CENTRO PT

Altro problema. In un periodo in cui i social media stavano prendendo sempre più il sopravvento, ero rimasto legato al modello del **passaparola** (valido sempre); il mondo stava iniziando a girare a velocità vorticosa ed a me mancava la velocità di divulgazione. Dovevo portare alla luce il mio brand, far sì che più persone si accorgessero della bontà del mio prodotto ed iniziassero ad identificarsi con il marchio Exclusive.

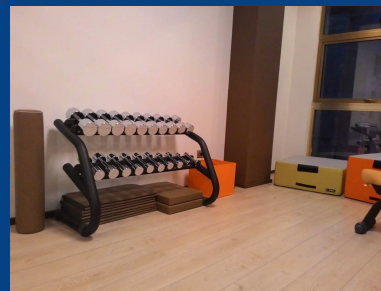
Dunque mi ritrovai a gestire nuove problematiche:

- Come svincolarmi parzialmente dalle 12 ore di presenza quotidiana senza che il tasso di fidelizzazione ne risentisse;
- Come valorizzare il brand;
- Come selezionare e formare il personale;
- Come espandermi senza perdere in qualità del servizio.

IL CENTRO PT

DUE SEDI

EXCLUSIVE LUXURY FITNESS LATINA, 150 mq, 2015



M.A.C.E.F.I.S.
Manangement Centri Fitness e Sportivi

X Edizione **WEB**

EXCLUSIVE
LUXURY FITNESS



IL CENTRO PT



IL CENTRO PT

EXCLUSIVE
LUXURYFITNESS

Small Group Training

Functional Training

Personal Training

Rieducazione Posturale

Fit Medical

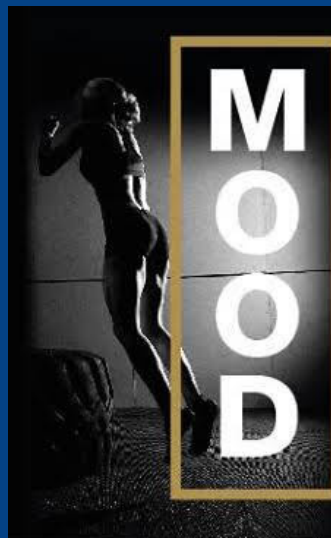
Pilates

EXCLUSIVE
LUXURYFITNESS

CORSO DELLA REPUBBLICA 297 LATINA
PIAZZA DON LUIGI STURZO 16 APRILIA
INFO +39 0773 606164 - +39 0474 956766
EXCLUSIVELAT@GMAIL.COM WWW.EXCLUSIVFITNESS.IT



LIVE THE BEST, LEAVE THE REST



**NEW LIFESTYLE
CONCEPT**

**LIVE THE BEST
LEAVE THE REST**

Exclusive nasce dal desiderio di Raffaele Biasi di creare qualcosa di veramente eccezionale: porre le aspirazioni degli utenti come punto focale della propria attività ed impegnarsi a soddisfarla. Le location centrali ed esclusive, gli strumenti tecnologicamente avanzatissimi ed innovativi, la qualità e la professionalità ai massimi livelli degli operatori, un nuovo concetto di benessere e lifestyle ed il desiderio di offrire il massimo delle attenzioni e personalizzazione rappresentano il "core" della filosofia Exclusive. Un nuovo ed esclusivo modo di concepire il fitness: è l'utente il protagonista assoluto, con le proprie aspirazioni, esigenze e caratteristiche peculiari. Presente dal 2009 con lo studio Globefit Health Club di Aprilia (LT), ha abbattuto il concetto di palestra classica con il format innovativo dello Small Group Training: dunque non solo passioni One to One ma, e soprattutto, esperienze di allenamento condivise con altri utenti in un numero massimo di 5 per volta, sempre ovviamente personalizzate e studiate appositamente per soddisfare le aspirazioni di ognuno.



M.A.C.E.F.I.S.
Management Centri Fitness e Sportivi

X Edizione **WEB**

EXCLUSIVE
LUXURYFITNESS



IL CENTRO PT

Analizziamo un po' di numeri:

- LAVORI DI RISTRUTTURAZIONE: CIRCA 90.000 Euro
- PRATICHE BUROCRATICHE, CONSULENZE E PROGETTO ARCHITETTONICO: CIRCA 15.000 Euro
- ACQUISTO STRUMENTAZIONI: CIRCA 45.000 Euro
- COSTO TOTALE: 150.000 Euro

Costo dei servizi per gli utenti finali:

- Personal Training One-to-One: 50 Euro a seduta
- Shared Personal Training: 18 Euro a persona a seduta

IL CENTRO PT

Costi fissi mensili e punto di pareggio:

- ◆ Canone affitto mensile: 1500 Euro
- ◆ Utenza energia elettrica: circa 150 Euro
- ◆ Utenza gas: circa 70 Euro
- ◆ Spese condominiali: circa 70 Euro
- ◆ TOTALE: Circa 1800 Euro
- ◆ Punto di pareggio mensile: 100 passaggi a 18 Euro l'uno
- ◆ 100 passaggi su 26 giorni al mese (domenica esclusa) sono circa 4 passaggi al giorno, ovvero:

Un solo turno al giorno di Shared Personal Training sufficiente per coprire le spese fisse mensili

IL CENTRO PT

Ai costi fissi sopra elencati, vanno aggiunti i costi relativi al personale. Nel caso di una realtà come Exclusive Luxury Fitness, il costo del personale varia ovviamente in base al tipo di accordo; se il rapporto è libero professionale o di lavoro dipendente.

Nel primo caso si calcola il compenso su una percentuale dei ricavi relativi al lavoro realmente svolto dal collaboratore (ad esempio si riconosce un tot a persona seguita), e non ci sono costi fissi a carico dell'Imprenditore, come i contributi INPS ed i costi relativi alla creazione delle buste paga.

Nel secondo caso si stipula un contratto vero e proprio, con 13 mensilità fisse, ferie, malattie e piano contributivo.

Quale scegliere?

IL CENTRO PT

A conti fatti, e per esperienza vissuta, il rapporto libero professionale è quello che offre maggiori soddisfazioni per ambo le parti e minori rischi d'impresa.

Vantaggi per l'imprenditore:

- Riconoscimento economico in base al reale impegno lavorativo del collaboratore, in quanto a quest'ultimo viene riconosciuto un tot a persona seguita, non un compenso in base alle ore. Della serie: se si lavora si guadagna tutti, se non si lavora non guadagna nessuno;
- Azzeramento delle spese fisse relative al contratto. Sappiamo bene che il costo del lavoro è altissimo e la pressione fiscale sulle spalle dell'imprenditore raggiunge livelli ragguardevoli, costringendo quest'ultimo a ridurre il netto in busta paga al collaboratore a fronte del versamento di tasse, contributi ed oneri vari.

IL CENTRO PT

- Il collaboratore è stimolato maggiormente ad assumere un atteggiamento produttivo, puntuale, collaborativo e costruttivo, cercando un continuo stimolo all'accrescimento delle proprie competenze professionali che si tramutano direttamente in maggiore considerazione dell'utenza finale nei propri confronti, ovvero in un cospicuo aumento dei guadagni;

Vantaggi per il collaboratore:

- Il riconoscimento economico in base al reale impegno lavorativo profuso significa veder premiato la propria dedizione.
- Possibilità di crescita economica anche rilevante, sulla base delle proprie capacità tecniche, umane e relazionali;
- Dinamismo nell'impegno lavorativo; un collaboratore con partita iva può ricoprire diversi ruoli e gestire diverse situazioni (lavoro in Studio, Shared PT, PT One to one, Online, Home, Outdoor, etc).

IL CENTRO PT

- Aumento, in base alle reali capacità, delle possibilità di differenziazione delle fonti di introito economico;
- Nessun vincolo di esclusiva territoriale.

In poche parole, se un collaboratore percepisce un netto in busta paga di 1000 Euro, l'imprenditore verserà circa altri 1000 Euro per tutte gli oneri relativi al contratto, a cui si aggiungono le spese per la gestione contabile della busta paga. Tutto questo per 13 mesi/anno, dunque anche in mesi in cui il lavoro cala bruscamente come Agosto o Dicembre. Con PIVA invece, posta ad esempio una retribuzione di 4 Euro ogni persona allenata nello *shared*, e posta una media di 35 passaggi giornalieri, ognuno dei due collaboratori arriva a percepire 70 Euro/giorno, per sole 6 ore di lavoro; 70 Euro per 26 giorni/mese, significano 1820 Euro al mese. Il tutto senza considerare le percentuali di guadagno sul PT One to one etc.

IL CENTRO PT

Se si sceglie la forma PIVA Forfettaria, la retribuzione è esente da IVA e la tassazione è del 15% sul 78% del fatturato totale, entro gli 85000 Euro annui. Dunque le tasse da versare sono irrisorie rispetto al potenziale guadagno economico.

Detto ciò è di fondamentale importanza formare i propri collaboratori nel modo più completo possibile, per far sì che rappresentino la trasversalità del campo di azione di Excusive Luxury Fitness (dalla Rieducazione Posturale e Funzionale, all'Allenamento Funzionale e Sport Specifico, passando per tutte le tipologie di allenamento inerenti il Fitness).

IL CENTRO PT

Per formare i collaboratori in maniera adeguata e più completa possibile, ho fondato un'Accademia di Alta Formazione per le Scienze Motorie: Exclusive Trainers Academy.



Exclusive Trainers Academy dedica i propri Corsi esclusivamente a Studenti e Laureati in Scienze Motorie, con il chiaro obiettivo di sviluppare le competenze acquisite durante il Corso di Laurea e di avviare concretamente al mondo del lavoro.

IL CENTRO PT

LA REALTA' EXCLUSIVE LUXURY FITNESS OGGI

2 STUDI PERSONAL TRAINING, Aprilia e Latina;
1 SCUOLA DI FORMAZIONE ED AVVIAMENTO AL LAVORO;

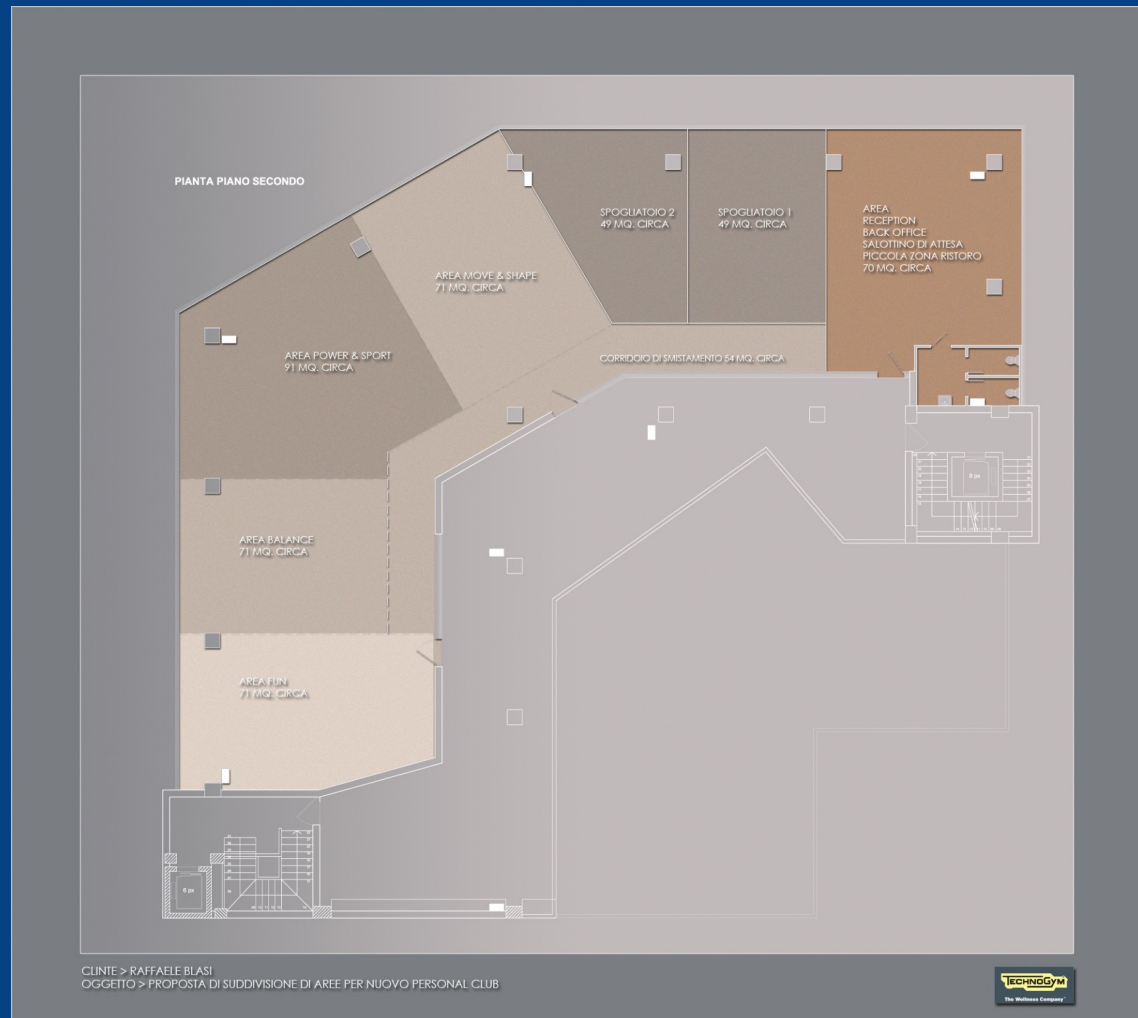
PROGETTI FUTURI (BREVE E LUNGO PERIODO)

APERTURA 2 NUOVE SEDI ENTRO I PROSSIMI 3 ANNI;
EXCLUSIVE PERSONAL CLUB, OVVERO CENTRI FITNESS DI 500-600 MQ;
APERTURA CENTRI CON SERVIZI INTEGRATI PT E FISIOTERAPIA
CREAZIONE LINEA SPORTSWEAR;
CREAZIONE PROGETTO FRANCHISING.

IL CENTRO PT

EXCLUSIVE PERSONAL CLUB

Progetto datato 2011;
SUDDIVISIONE IN AREE
TEMATICHE,
PROFILAZIONE UTENTI,
ALLENAMENTI
PERSONALIZZATI SU
APPUNTAMENTO.
UNO STUDIO PT IN
GRANDE



IL CENTRO PT

M A . C E . F I S

Manangement Centri Fitness e Sportivi

X Edizione **WEB**

Grazie per l'attenzione

EXCLUSIVE
LUXURYFITNESS

