

Quando si vuole aprire un Centro fitness che abbia anche un Centro estetico, i fattori da tenere in considerazione sono diversi. Vediamoli, insieme agli esperti del settore



il decalogo per gli spazi wellness

Tutte le ricerche evidenziano che la nuova realtà imprenditoriale legata all'attività fisica deve orientare le sue scelte su una proposta globale che unisce sempre più fitness e wellness. Avviare un'attività ex-novo favorisce la creazione di spazi e proposte complementari ma anche chi vuole trasformare la propria palestra in un luogo di benessere a 360 gradi

può farlo tenendo in considerazione alcune regole fondamentali. Le riassumiamo in 10 punti.

Cosa dice la legge

L'apertura e la gestione di un Centro fitness con Centro estetico è subordinata alla denuncia di inizio attività, da presentare al Comune dove è situato l'impianto.

Questa deve essere accompagnata da una dichiarazione che assicuri la conformità della palestra alle norme del regolamento regionale e che attesti il possesso di polizza assicurativa per danni cagionati a terzi e derivanti dalle attività praticate nell'impianto. Il Centro di nuova apertura dovrà possedere, infatti, determinati requisiti tecnici e igienico sanitari obbligatori

per ottenere l'autorizzazione dell'AUSL, in conformità alla legge 626 sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.

Nella palestra sarà obbligatoria la presenza di un responsabile Sanitario e di un responsabile dei programmi di attività. Quest'ultimo - non necessariamente anche titolare - deve essere diplomato presso l'ISEF o avere la laurea in Scienze Motorie. Il suo ruolo sarà quello di monitorare l'attuazione dei programmi, a tutela dei praticanti - non è richiesta, tuttavia, una sua presenza ininterrotta durante tutto l'arco di svolgimento delle singole attività -.

Anche il Centro estetico dovrà essere monitorato da una persona esperta, in possesso della qualifica di estetista, in conformità alla legge n. 1/90. La sua presenza sarà obbligatoria durante tutto l'orario di apertura.

Lo start up

"Per avviare il proprio club partendo con il piede giusto, sarà necessario svolgere, innanzitutto, un'analisi del mercato per capirne le potenzialità di crescita. Inoltre, si dovrà elaborare un piano marketing, definire gli obiettivi, sviluppare strategie di comunicazione idonee, selezionare e formare il personale, valutare le attrezzature e i servizi da inserire - spiega Sara Cicolani, titolare dell'azienda di consulenza **Manager del Benessere** -.

Oltre al progetto strutturale dell'architetto e l'impresa in opera, bisogna stabilire la filosofia alla quale il Centro dovrà attenersi, così come la mission che si vuole comunicare e l'immagine, che dovrà essere unica e assolutamente voluta. Insomma, per non commettere errori, servirà un'attenta progettazione iniziale, prima di passare alla realizzazione pratica".

A ognuno il suo club

"Ogni nuovo club sarà necessariamente diverso dagli altri - continua Cicolani -. Dovrà rispecchiare il pensiero di chi lo ha creato e le idee delle persone che vi lavorano. Inoltre, sarà unico per dimensioni, scelta dei servizi, dei materiali e dell'immagine.

Non esiste, dunque, la ricetta giusta per tutti i club, ma esiste un cocktail di professionalità, preparazione, formazione e giusta comunicazione nei confronti del cliente. Il risultato di questo mix è l'elemento fondamentale per catturare e fidelizzare la clientela".

I servizi che non possono mancare

I servizi più richiesti da chi frequenta una palestra sono solarium, sauna e bagno turco. Esistono comunque, diverse tipologie di aree benessere che pos-

sono essere realizzate all'interno di una palestra. Alcune offrono servizi di base - massaggi, depilazione, ricostruzione unghie ecc. -, altre sono più specializzate e corredate di macchinari sofisticati.

"Anche se la gamma di prodotti che possono essere inseriti in un Centro è infinita, non è necessario proporre ogni tipologia di servizio per il successo della propria palestra.

L'importante è avere le idee chiare riguardo a come si vuole organizzare l'aria benessere e offrire le prestazioni che si ritiene potranno essere più richieste dai propri iscritti" precisa Cicolani.

Il personale

A fare il successo di un club contribuisce notevolmente il personale impiegato. Un momento importante, quindi, è costituito dalla selezione di chi lavorerà nel Centro.

Nei mesi successivi all'apertura, sarà anche opportuno valutare un percorso di formazione continua, in modo tale che tutti i collaboratori siano sempre aggiornati.

"La formazione darà alla squadra l'imprinting necessario a unire percorsi formativi diversi, aggiornerà il team e individuerà cosa si deve integrare di volta in volta" specifica Cicolani.

I costi e i contributi

"I costi per avviare un'attività di questo tipo variano molto, non solo in base alle dimensioni e ai servizi che il Centro offrirà, ma anche in base alla tipologia dei materiali e dell'immagine che si vuole comunicare.

Ci sono poi da valutare le consulenze amministrative, qualora si voglia essere supportati nella creazione del business plan e le consulenze legali - spiega Cicolani "È da tenere presente che i prezzi per affittare uno spazio variano di molto da città a città - aggiunge

Daniilo Garone, segretario **CNA Benessere e Sanità** -. Se si aggiungono i lavori strutturali necessari per ottenere le autorizzazioni a partire, la spesa minima da preventivare è di 100 mila euro".

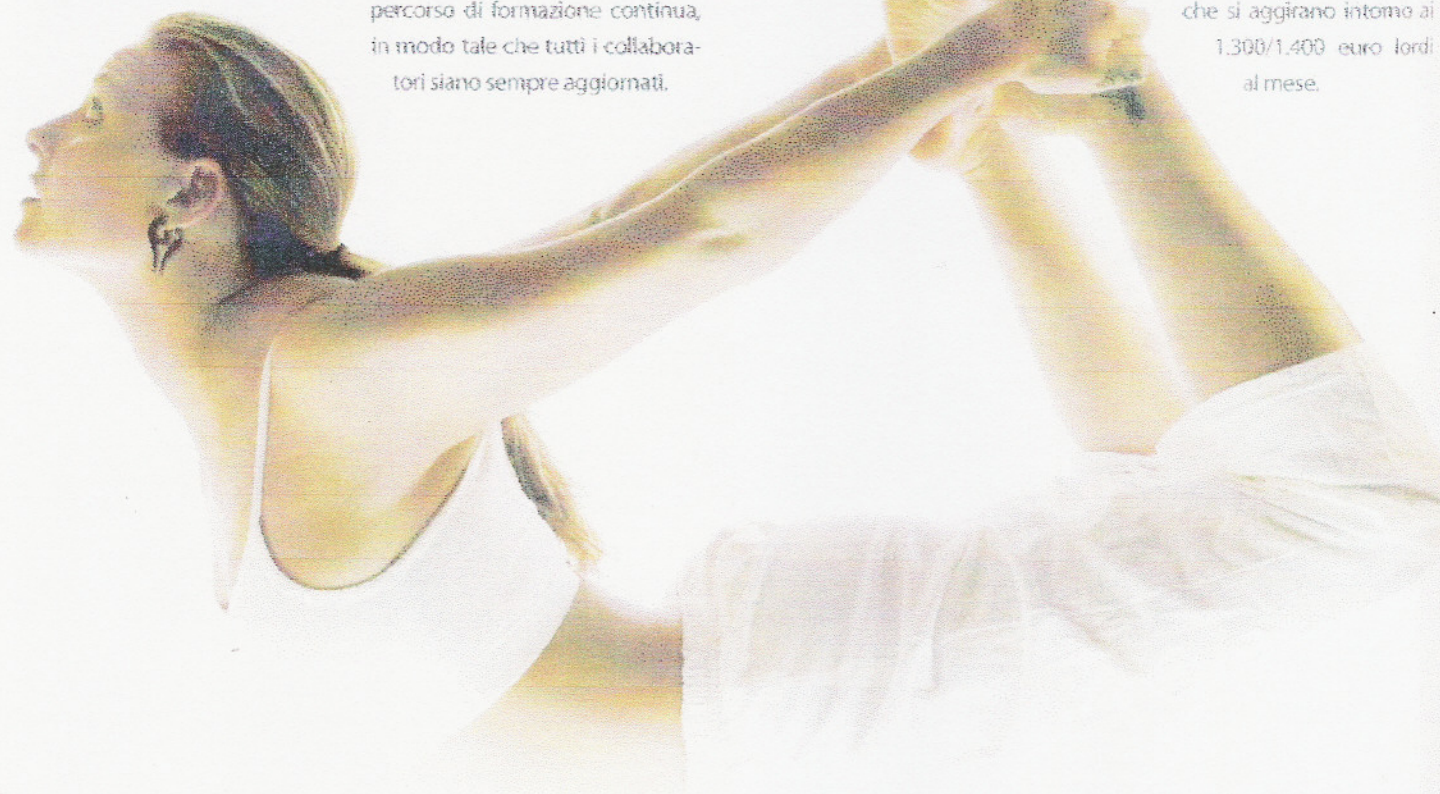
Molte regioni mettono a disposizione contributi a fondo perduto, finanziamenti e tassi agevolati per chi intraprende questa attività.

Per sapere quale tipo di finanziamento è più adatto alle proprie esigenze, si può chiedere una consulenza all'associazione di categoria.

Da mettere in conto

La gestione di un Centro estetico comporta delle spese di cui è opportuno tenere conto. Innanzitutto i costi di riscaldamento: i locali devono mantenere, infatti, una temperatura non inferiore ai 25° C.

Sarà da considerare anche una manodopera costante, soprattutto se la struttura è molto grande. Infine, si dovrà tenere conto degli stipendi dei dipendenti che si aggirano intorno ai 1.300/1.400 euro lordi al mese.



Il franchising

Se è vero che oggi esistono diverse opportunità per aprire Centri in franchising, è anche vero che, in Italia, questo tipo di affiliazione, non è ancora molto sviluppata.

"Basti pensare che solo il 5-6% delle attività di estetica sono in franchising - sottolinea Garone -. I motivi? I Centri estetici e benessere, spesso realtà medio/piccole, preferiscono optare per una scelta di libertà ed evitare legami vincolanti con un franchisor".

La fidelizzazione

"Il successo di un club dipende molto dal passa-parola - sostiene Garone -. Ma non solo. È fondamentale la cortesia, un ambiente sempre pulito e confortevole, un

buon rapporto qualità/prezzo oltre alla preparazione di chi lavora nel Centro. A questo proposito è da sottolineare che il personale non deve essere solo competente e aggiornato, ma deve anche avere la capacità di comunicare al meglio con la clientela".

Questi sono gli ingredienti necessari per fare sì che i clienti rinnovino il loro abbonamento e decidano di continuare a frequentare un Centro a cui sono affezionati, anche quando si trasferiscono in zone lontane.

I guadagni

Il periodo di maggiore guadagno di un Centro estetico è quello primaverile, quando cioè l'attenzione delle persone per il proprio fisico e per il proprio benessere è



più alta, soprattutto in vista della 'prova costume'. Ad accrescere i guadagni, sta contribuendo in questi anni il fatto che i Centri estetici attirano sempre maggiori fasce di pubblico: questo perché il benessere è sempre più percepito

come qualcosa di irrinunciabile per tutti.

Ulteriori profitti, oltre che dai trattamenti forniti, possono provenire dalla vendita dei prodotti utilizzati all'interno del Centro.

Simona Carletti



Epilazione ExpertEpil

Luce Pulsata - Laser - Elettro - Fotoringiovanimento

L'epilazione ExpertEpil. Tecniche esclusive e tecnologie avanzate per risultati concreti.

Sicura e professionale nei trattamenti di Fotoepilazione

Diventa ExpertEpil Epilation Center



**Formatrice:
Irma Lauria**

Formazione Epilazione ExpertEpil, Tecnologia avanzata Luce Pulsata, software tecnico expertepil, supporto e assistenza tutto l'anno sui trattamenti ai clienti finali via internet e telefono, 8 giorni di corsi.

**INFORMAZIONI: PCL CONSULTING TELIFAX 0981-51626
E-MAIL: Irma@expertepil.it - WWW.EXPERTEPIL.IT**

CERCASI AGENTI PER ZONE LIBERE