



## **The Corona Virus (Covid-19): l'impatto sugli operatori di centri sportivi e fitness "Strategie a breve termine e alcune riflessioni per ricominciare più forti di prima!"**

*La pandemia del Coronavirus sta creando problemi senza precedenti all'intera industria del fitness in tutto il mondo. Tuttavia, siamo sicuri che riusciremmo, insieme, a superare questa situazione drammatica. Dietro ogni difficoltà c'è sempre un'opportunità: gli operatori dei club possono utilizzare il tempo presente per adottare strategie differenti e pensare a come soddisfare i propri frequentatori in nuovi modi: introducendo, per esempio, più possibilità di allenamento virtuale.*

*In Europa, siamo più avanti nella curva dei contagi rispetto a Cina / Asia Pacifico. Lo scopo di questo documento è quello di evidenziare cosa abbiamo imparato finora dalle loro esperienze.*



*Ci siamo confrontati con esperti sia in Asia che in Europa e abbiamo stilato i seguenti suggerimenti. Alcuni di questi punti fanno riferimento ad azioni di assoluto buon senso, altri forse saranno più "illuminanti". Considerate questo come una potenziale check list per la vostra attività.*

## Punti Generali

1. La salute e la sicurezza del vostro staff e dei vostri iscritti vanno messi al primo posto;
2. Create una task force "COVID-19" con i responsabili delle varie discipline / dipartimenti dell'azienda, guidati dal Club Manager e pianificate degli incontri anche quotidiani;
3. Come leader è molto importante rimanere "calmi e lucidi"; l'emozione può facilmente prendere il controllo della situazione, ma come leader bisogna dare sempre l'esempio... ebbene sì, è necessario mostrare empatia mantenendo però il controllo;
4. Mantenete ed aumentate gli standard di igiene nelle vostre strutture;
5. Supportate EuropeActive e la vostra Associazione nazionale nel dialogo con le istituzioni locali per il sostegno finanziario del settore; Ad esempio "UkActive" ha scritto un messaggio al governo: "Se le organizzazioni/associazioni sportive non saranno supportate per sopravvivere a questa crisi, sarà difficile ripristinare questo settore e, una volta superata la crisi, un processo di ripristino troppo lungo avrebbe delle conseguenze disastrose per la nostra società";
6. Assicuratevi di essere a conoscenza di tutte le ordinanze locali delle autorità sanitarie pubbliche; dalle procedure di pulizia aggiuntive, alla collocazione di distributori sanitari per la pulizia delle mani, misure di distanza tra le persone per garantire massima sicurezza per tutti, l'uso delle mascherine, ecc. ;
7. Fatevi carico di trasferire al vostro staff tutta la formazione e le istruzioni necessarie. Oltre ad istruirli per facilitare una trasformazione digitale interna alla propria organizzazione;
8. L'esperienza insegna un fatto inequivocabile: tutti crediamo che non ci sarà bisogno di un piano successivo, ma invece ce ne sarà bisogno, ecco quindi le prossime 4 fasi:
  - a) Misure autoimposte per proteggere personale e frequentatori.
  - b) Chiusura parziale - possibilmente - decisa dal governo (numero massimo di clienti in un determinato momento o durante attività di gruppo).

- c) Chiusura totale.
  - d) Riapertura parziale (con limiti al numero massimo di clienti o attività di gruppo).
9. La Cina ha dimostrato finora che questa crisi sanitaria ed economica non si concluderà in tempi brevi. La realtà è che nessuno può esattamente prevedere i tempi; tutto ciò che possiamo fare è svolgere la nostra piccola parte individuale attenendoci ai consigli degli esperti!
  10. Una volta che questa crisi sembrerà essere finita; aspettiamo a proclamarci vincitori, perché questa crisi potrebbe rivelarsi un vero spartiacque tra il modo di lavorare adottato finora e come lo sarà in futuro. Probabilmente gli standard igienici saranno più elevati (alzando i costi di pulizia), la distanza di sicurezza da mantenere sarà un vincolo importante per il lavoro dei personal trainer...
  11. In generale, la chiave del successo sarà quella di comunicare abbondantemente e in modo frequente con tutti i propri contatti: iscritti, staff, social community!

## Considerazioni Finanziarie

L'obiettivo numero uno è ovviamente di mantenere un flusso di cassa positivo, ecco alcune idee:

1. Preoccupatevi di contenere i costi; fate un budget su base zero;
2. Pensate agli investimenti che potete fare ora per essere pronti a ricominciare quando l'economia ripartirà;
3. Dialogate con i proprietari (affittuari) per ottenere pagamenti dell'affitto posticipati o ridotti in quanto questo è per molti club la spesa maggiore insieme allo staff;
4. Chiedete al governo sostegno per l'indennità di disoccupazione o l'indennità salariale;
5. Chiedere al governo locale una "rata vacanza"\*, un moratorio delle tasse per la durata della chiusura (parziale);
6. Continuate a dialogare con i fornitori per trovare soluzioni vantaggiose per tutti: "stiamo vincendo insieme la sfida Covid-19!";
7. Rivolgetevi alla vostra banca per ottenere prestiti per far fronte ai problemi di flusso di cassa ("Schema di prestito di interruzione dell'attività");
8. Richiedete un periodo di sospensione di pagamento dell'IVA, delle imposte sui salari, contributi pensionistici e un periodo di reintroduzione graduale all'apertura dell'attività;
9. Richiedete pagamenti fiscali posticipati almeno per la durata della chiusura e una reintroduzione graduale alla riapertura completa;
10. Ripensate alle attività di marketing per continuare a comunicare con i propri iscritti e trasferire messaggi positivi;
11. Esaminate nuovamente tutti i progetti di apertura di nuovi club e pensate a servizi aggiuntivi / nuovi che potreste offrire anche voi;
12. Richiedete dilazioni sul pagamento dei diritti / licenze per l'uso della musica e dei video durante il periodo di chiusura;
13. Quote d'iscrizione. È difficile dare un consiglio specifico su questo argomento dato che ci sono così tanti tipi di contratti e abbonamenti, ma in tutti i casi è consigliabile giocare a carte scoperte con gli iscritti in modo che comprendano le vostre difficoltà. In particolare spiegando che le loro quote mensili, anche se il centro è chiuso, servono per sostenere le spese fisse per lo staff, i contributi sociali, etc..



## Consigli pratici durante la chiusura parziale o l'apertura ristretta dei club;

1. Aumentate gli standard di igiene in palestra NON solo ora ma d'ora in poi. I membri lo apprezzeranno!
2. Aumentate la frequenza di pulizia e rendete tutto molto visibile ai membri;
3. Nessuna stretta di mano e mantenete una distanza di almeno 2 metri;
4. Se qualcuno (personale o iscritto) ha un raffreddore o mostra sintomi; non autorizzatelo ad entrare nel club; in tutti i casi, seguite le istruzioni locali delle istituzioni governative.

## Consigli pratici durante la chiusura completa dei club;

1. Personale. Utilizzate l'orario di chiusura del club per la formazione / aggiornamento online con corsi tecnici;
2. Gli amministratori possono utilizzare il tempo per aggiornare libri contabili / file di analisi, ecc.;
3. Brainstorming con il commerciale / il marketing su come migliorare una volta riaperto;
4. Chiedete allo staff addetto al CRM di comunicare con gli iscritti; promuovere l'attività fisica a casa, con o senza digitale oppure usando semplici oggetti domestici come bottiglie di latte o pile di libri per la tonificazione muscolare;
5. Siate molto attivi sui social media ad educare le persone ad uno stile di vita sano;
6. Se le persone dello staff possono recarsi fisicamente nei club, eseguite lavori di manutenzione / ristrutturazione / pulizia straordinaria;
7. Organizzate un sostegno economico "su misura" per i professionisti indipendenti (come i Personal Trainer), in modo che all'apertura possano tornare motivati, è importante mantenere motivato il personale anche quando lavorano part-time; non dimenticate che le persone sono la vostra più grande risorsa e la chiave del vostro successo!

Un'ultima parola di incoraggiamento, questo è un momento molto difficile per tutti e non sarà facile. Tuttavia, con l'atteggiamento "siamo qui insieme" i proprietari di club, il personale, i fornitori, le banche e i governi possono spostare montagne e ne potremo uscire come un'industria più forte e migliore di sempre!

**Herman Rutgers**

Owner Global GrOwth Partners, EuropeActive Board member

\* rata vacanza (nota del traduttore): è una clausola esistente solo in alcuni Paesi del nord Europa che può essere applicata solo nel loro mercato.

*Traduzione italiana a cura di ANIF EuroWellness (Associazione Nazionale Impianti per lo Sport e il Fitness).*  
[www.anifeurowellness.it](http://www.anifeurowellness.it)

## Get in touch with us

EuropeActive  
House of Sport , Avenue des Arts /Kunstlaan 43,  
B-1040 Brussels, Belgium

Phone +32 (0) 2649 9044  
Email [thesecretariat@europeactive.eu](mailto:thesecretariat@europeactive.eu)  
Web [www.europeactive.eu](http://www.europeactive.eu)

*The views, information, or opinions expressed in this article are solely those of the author and do not necessarily reflect the view of EuropeActive, its employees or members.*

