



Le virus Corona (Covid-19): Comment cela affecte le court terme des opérateurs de fitness et quelques réflexions pour redémarrer plus fort !

La pandémie du virus Corona crée maintenant des problèmes sans précédent pour l'industrie mondiale du fitness. Cependant, nous sommes sûrs que nous pouvons tous ensemble, en tant qu'industrie, surmonter une situation aussi difficile. Derrière chaque difficulté se cache une opportunité : les opérateurs de clubs peuvent utiliser le temps présent pour adopter différentes stratégies et réfléchir à la manière de servir leurs clients de nouvelles façons, en introduisant, par exemple, des solutions de formation numériques.

En Europe, nous sommes plus tard dans la courbe que la Chine / Asie-Pacifique. Le but de cet article est de mettre en évidence ce que nous avons pu apprendre de leurs expériences jusqu'à présent.



Nous avons parlé avec des experts en Asie et en Europe, et nous avons les conseils suivants pour vous, en fonction de leur contribution et également d'autres sources. Certains de ces points sont du bon sens, d'autres peuvent être plus révélateurs. Voyez cela comme une liste de contrôle potentielle pour votre entreprise.

Points Généraux

1. Mettez la santé et la sécurité de votre personnel et de vos membres au premier plan.
2. Créez une équipe spéciale « COVID-19 » avec des représentants des différentes disciplines / départements dans votre entreprise, dirigée par le PDG et planifiez dès le départ des réunions quotidiennes.
3. En tant que leader, il est très important de rester « calme et sereine » ; cela peut facilement devenir émotionnel mais en tant que leader, donnez l'exemple... oui, faites preuve d'empathie mais gardez le contrôle.
4. Maintenez / augmentez vos normes d'hygiène dans les salles de sport et fitness.
5. Soutenez EuropeActive et votre association nationale en discutant avec les gouvernements locaux pour un soutien financier à notre secteur. Comme par ex. ukactive a écrit dans son message au gouvernement; « Si les organisations d'activité physique ne sont pas soutenues pour survivre, il sera difficile de restaurer cette infrastructure vitale une fois la crise terminée - et un long processus de restauration aurait des conséquences désastreuses pour notre société ».
6. Assurez-vous d'être au courant de toutes les directives locales des autorités de santé publique ; comme des procédures de nettoyage supplémentaires, la mise en place de distributeurs hygiéniques de nettoyage des mains et des mesures de distance physique pour garantir que les clients restent en sécurité et actifs, portant des masques, etc.
7. Assurer une formation et des instructions adéquates à votre personnel, ainsi que les aider / les encadrer pour faciliter la transformation numérique au sein de l'organisation.
8. L'expérience a montré un processus inévitable, où vous croyez toujours que vous éviterez la phase

- suivante, mais vous ne le ferez pas. Ces 4 phases sont ;
- a. Mesures auto-imposées pour protéger le personnel et les clients.
 - b. Fermeture partielle - éventuellement - décidée par le gouvernement (nombre maximum de clients à un moment donné ou pendant les activités de groupe).
 - c. Verrouillage total.
 - d. Réouverture partielle (avec des limites sur le nombre maximum de clients ou d'activités de groupe).
9. La Chine a montré jusqu'à présent qu'il ne s'agissait pas d'une crise sanitaire et économique qui se terminerai de sitôt ; La réalité est que nous ne savons pas et que nous ne pouvons pas influencer ; tout ce que nous pouvons faire est de faire notre petite partie individuelle pour suivre les conseils d'experts !
 10. Une fois que cette crise semble terminée ; ne devenez pas complaisant, cette crise peut être un tournant et des normes d'hygiène plus élevées (et des coûts de nettoyage) deviendront la norme, car la distance sociale sera probablement un point très important pour les entraîneurs personnels.
 11. Dans l'ensemble, la clé est de communiquer abondamment avec vos membres, votre personnel et les communautés !

Considérations Financières

L'objectif principal est de garder un cash-flow positif, voici quelques idées ;

1. Regardez les économies de coûts pour maintenant et pour l'avenir ; faire une budgétisation à base zéro.
2. Pensez à l'investissement que vous pouvez faire maintenant pour être prêt à redémarrer lorsque l'économie rebondira.
3. Parlez à vos propriétaires pour un paiement de loyer différé ou réduit, c'est la plus grosse dépense après la paie, pour de nombreux de clubs.
4. Demander au gouvernement une aide au chômage ou au paiement du salaire.
5. Demandez à votre gouvernement local un « tarif vacances », une période de non-paiement des tarifs pour la durée de la fermeture (partielle).
6. Continuez à discuter avec vos fournisseurs pour trouver des solutions gagnant-gagnant : nous remportons ensemble le défi Covid-19 !
7. Consultez votre banque pour obtenir des prêts afin de surmonter les problèmes de trésorerie (« Plan de prêt pour interruption d'activité »).
8. Demander une période de non-paiement de la TVA, des charges sociales, des cotisations de retraite et une période de réintroduction progressive à l'ouverture des entreprises.
9. Demander des paiements d'impôt différé pour la durée de la clôture et une réintroduction progressive lors de la réouverture complète.
10. Repensez vos activités de marketing pour continuer à communiquer avec vos membres et transférer des messages positifs.
11. Passez de revoir les nouveaux projets à l'ouverture de club et pensez aux services supplémentaires / différents que vous pouvez offrir à vos nouveaux membres.
12. Demander la suspension des licences de musique / vidéo pour la période de clôture.
13. Cotisation des membres ; c'est difficile de donner un conseil spécifique car il y a tellement de types de contrats différents, mais dans tous les cas, jouez des cartes ouvertes avec vos membres afin qu'ils comprennent vos problèmes. En particulier vous pouvez expliquer que quand vous continuez à facturer les membres pendant la fermeture, que cet argent est utilisé pour payer votre responsabilité sociale, c'est-à-dire les salaires du personnel.



Conseils pratiques lors de la fermeture partielle ou de l'ouverture restreinte de clubs ;

1. Augmentez les normes d'hygiène dans les salles de sport, non seulement maintenant mais à partir de maintenant. Vos membres l'apprécieront !
2. Augmentez la fréquence de nettoyage et rendez-la très visible pour les membres.
3. Ne serrez la main des autres, et surtout gardez une distance de 2 mètres.
4. Si quelqu'un (le personnel ou membre) a un rhume ou présente des symptômes, ne laissez pas les entrer dans le club ; dans tous les cas, suivez les instructions locales des institutions gouvernementales.

Conseils pratiques lors de la fermeture complète des clubs ;

1. Personnel ; utiliser la fermeture du club pour la formation / l'éducation en ligne.
2. Les administrateurs peuvent utiliser le temps pour mettre à jour les enregistrements / fichiers, etc.
3. Chercher de nouvelles idées avec l'équipe commerciaux / marketing comment s'améliorer lors de la réouverture.
4. Communiquer suffisamment avec les membres ; favorisez le fitness à domicile, soit avec des cours en ligne ou en utilisant des choses domestiques simples comme des cartons de lait ou des livres pour l'entraînement musculaire.
5. Soyez très actif sur les médias sociaux pour éduquer les gens sur un mode de vie sain.
6. Si les gens peuvent se rendre physiquement aux clubs, faites des travaux d'entretien / réparation / nettoyage.
7. Organisez un soutien financier personnalisé pour les professionnels indépendants de l'activité physique, afin qu'ils puissent revenir à l'ouverture... vous voulez garder votre personnel à temps plein et à temps partiel à bord et motivé ; les gens sont votre plus grand atout et la clé de votre succès !

Un dernier mot d'encouragement, c'est une période très difficile pour tout le monde et ce ne sera pas facile. Cependant, avec l'attitude « nous sommes tous ensemble », les propriétaires de club, le personnel, les fournisseurs, les banques et les gouvernements peuvent déplacer des montagnes et nous pouvons en sortir comme une industrie plus forte et meilleure !

Herman Rutgers

Propriétaire Global GrOwth Partners, membre du conseil d'administration d'EuropeActive

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
Web 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.