

MANUALE OPERATIVO SETTORE FITNESS E WELLNESS

Agg. 07 Luglio 2026

Il presente regolamento è redatto in conformità a tutti i regolamenti interni ASI (a titolo esemplificativo e non esaustivo Statuto, Regolamento Organico, Linee Guida) e a tutte le disposizioni regolamentari, sia nazionali che locali. La ratifica da parte della Giunta Esecutiva del presente regolamento si intende per sola presa visione ed il fiduciario si impegna a rispettare le istruzioni delle competenti Direzioni, Tecnica e Sportiva, garantendone l'esecuzione secondo quanto sopra descritto.

SOMMARIO

01. DEFINIZIONE DI FITNESS E WELLNESS	6
FITNESS.....	6
COSA VUOL DIRE FITNESS?	6
WELLNESS.....	6
FITNESS - SALUTE – WELLNESS	7
LA RICERCA SCIENTIFICA	7
02. PER NON DIMENTICARE.....	8
GLI ANNI '20	8
IN CORSA PER RAGGIUNGERE 230 MILIONI ENTRO IL 2030	10
03. IL FITNESS NEL MONDO ED IN EUROPA	11
NORD AMERICA.....	11
AMERICA LATINA.....	14
EUROPA	16
GERMANIA E REGNO UNITO.....	17
FRANCIA	18
MERCATI SCANDINAVI E BALTICI	19
Europa del Sud.....	19
04. IL FITNESS IN ITALIA	19
05. ASI FITNESS & WELLNESS.....	20
AFFILIAZIONI.....	20
TESSERAMENTI	21
ALBO NAZIONALE OPERATORI	21
06. MISSION E VISION	21
MISSION	21
VISION	21

07. CODICE ETICO	21
OSSERVANZA DELLA DISCIPLINA SPORTIVA.....	22
PRINCIPIO DI LEALTÀ.....	22
DIVIETO DI ALTERAZIONE DEI RISULTATI SPORTIVI	22
DIVIETO DI DOPING E DI ALTRE FORME DI Nocumento DELLA SALUTE	22
PRINCIPIO DI NON VIOLENZA.....	22
PRINCIPIO DI NON DISCRIMINAZIONE	23
DIVIETO DI DICHIARAZIONI LESIVE DELLA REPUTAZIONE.....	23
DOVERE DI RISERVATEZZA	23
PRINCIPIO DI IMPARZIALITÀ.....	23
PREVENZIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSI	23
TUTELA DELL'ONORABILITÀ DEGLI ORGANISMI SPORTIVI	23
DOVERE DI COLLABORAZIONE	24
08. SERVIZI	24
09. FORMAZIONE: OBIETTIVI E PROGETTI FUTURI	25
10. FORMAZIONE: CORSI DI QUALITÀ	25
11. SCUOLE DI FORMAZIONE AFFILIATE AL SETTORE.....	29
12. RAPPORTI CON I COMITATI PERIFERICI E PROCEDURE	37
PROCEDURE.....	37
RICHIESTA APERTURA CORSO DI FORMAZIONE ORGANIZZATO:	37
RICHIESTA APERTURA CORSO DI FORMAZIONE DA ORGANIZZARE:	38
RICONOSCIMENTO DI SCUOLA DI FORMAZIONE:	38
13. CONTRIBUTI PER I COMITATI PERIFERICI.....	38
FORMAZIONE	38
EVENTI	38
14. ELENCO SPECIALITÀ DEL SETTORE	38
15. REGOLAMENTI DISCIPLINE E RAPPORTI COL SETTORE.....	48

16. GARE E CAMPIONATI NAZIONALI GYM GAMES	48
17. GYM GAMES	49
Cosa è GymGames.....	50
Come funziona GymGames.....	50
CHI PUÒ PARTECIPARE ALLA COMPETIZIONE?	51
COME SI SVOLGE LA COMPETIZIONE?	51
CHE PREMIO SI OTTIENE VINCENDO UNA COMPETIZIONE GYM GAMES?.....	51
COME SI DIVENTA GIUDICE DI GARA O ALLENATORE?	51
QUALI SONO I BENEFIT PER UNA PALESTRA CHE ADERISCE A GYM GAMES?	52
DI QUALI REQUISITI/STRUMENTI/ATTREZZI NECESSITA UNA ASSOCIAZIONE O SOCIETÀ SPORTIVA DILETTANTISTICA PER ORGANIZZARE GYM GAMES?	52
COME ORGANIZZARE UNA COMPETIZIONE di GYM GAMES?	52
DOVE TROVARE LE CLASSIFICHE DELLA PROPRIA COMPETIZIONE GYM GAMES?	53
18. AREA SVILUPPO	53
FORMAZIONE	53
EVENTI	53
SCUOLA/UNIVERSITÀ	54
EQF	54
UNIVERSITÀ DEL FITNESS – WWW.FORMAZIONE.FITNESS	54
PROGETTO CLASSIFICAZIONE CENTRI FITNESS (IN COLLABORAZIONE CON SCAIS) ...	54
LE STELLE DEI CENTRI FITNESS	55
INCLUSIVE WELLNESS.....	55
19. AREA EVENTI	55
20. TESTIMONIALS	55
21. LINEE GUIDA DELLA CORPORATE IDENTITY E MEDIA POLICY	56
L'IMMAGINE COORDINATA RAFFORZA L'IDENTITÀ E IL SENSO DI APPARTENENZA. L'APPLICAZIONE DELLE REGOLE TUTELA IL NOSTRO MARCHIO.	56
PREMESSA IMPORTANTE	56

ASSOCIAZIONI SPORTIVE E SOCIALI ITALIANE: NOME E ACRONIMO	56
I LOGHI ASI	57
Colori.....	57
Uso monocromatico e in scala di grigi.....	58
IL CASO ECCEZIONALE NON ESISTE!	58
LOGO CONI EPS ASSOCIATI.....	58
LE APPLICAZIONI.....	59
PUBBLICAZIONI STAMPATE	59
EMAIL PER COMUNICAZIONI ESTERNE DI PROMOZIONE SPORTIVA	59
SITI WEB.....	59
SOCIAL.....	59
ATTESTATI DI PARTECIPAZIONE	59
OPERATIVITÀ.....	60
22. EPSI EUROPEAN PLATFORM FOR SPORT INNOVATION.....	60
RILEVANZA DELLO SPORT	60
L'EUROPA ACCELERA L'INNOVAZIONE NELLO SPORT	60
I TRE PILASTRI DI EPSI:.....	61
1-LOBBY E ISTRUZIONE	61
2-RACCOLTA FONDI	61
3-CREAZIONE AZIENDALE	61
23. CONCLUSIONI	62
24. BIBLIOGRAFIA	62

01. DEFINIZIONE DI FITNESS E WELLNESS

FITNESS

Il concetto di Fitness nasce a Londra nel 1844, quando fu creata la YMCA (Young Mens Christians Association) un'organizzazione cristiana che mira a fornire sostegno ai giovani e alle loro attività da George Williams.

Egli si rese conto che nella Londra di quei tempi mancavano attività legate alla salute e che le uniche attività sociali erano Taverne e Bordelli.

In molte regioni, attualmente, le YMCA locali sono quasi soltanto una comunità di centri sportivi, che poco hanno a che vedere con le origini religiose.

Nel 1851 la YMCA si espande anche negli Stati Uniti con sedi a Chicago ed a Springfield. Da queste sedi qualche anno dopo, nel 1889, viene creata la prima facoltà di educazione fisica.

Simbolo triangolare da loro usato simboleggiava Mente Corpo ed Anima.

Nel 1859 anche Charles Darwin inizia a Parlare di Fitness.

Il Concetto da lui introdotto che oggi conosciamo come Fitness Darwiniana era legato a fenomeni riproduttivi.

L'essere quindi idoneo o meno a riprodursi e mandare avanti la specie.

Quindi l'adattamento del Genotipo e l'ambiente in cui vive.

Il termine Fitness venne coniato perché in inglese *FIT* indica l'adattarsi, l'idoneità.

Oggi abbiamo spostato il concetto del "*to fit*" al concetto "*to be fit*".

Fitness Specifica: La capacità di essere in grado di svolgere un determinato compito indipendentemente dallo stato fisico.

Fitness generica: La capacità che indica uno stato generico di salute, forma fisica e benessere dell'individuo.

COSA VUOL DIRE FITNESS?

Essere adatti

Essere in grado di svolgere un compito Essere in forma

Essere in Salute

Avere un generico stato di Salute

Dai vari aspetti emerge subito il termine salute.

Potremmo tradurre la parola SALUTE utilizzando il termine **Wellness...**

WELLNESS

Il termine wellness è un'estensione ed evoluzione del concetto di fitness: si riferisce ad una filosofia di vita che mette il benessere della persona al centro dell'attenzione proponendo

- attività sportive,
- pratiche di rigenerazione (sonno-veglia)
- oltre che di mental training combinate con

- un'alimentazione corretta.

Tutte insieme favoriscono uno stato di benessere ed equilibrio psicofisico.

Vi è ovviamente uno stretto legame tra il Fitness ed il Wellness ma le due cose non sono uguali.

Aumentare la propria FITNESS può sensibilmente ridurre il rischio di malattie o di morte precoce.

Possiamo migliorare anche le capacità cognitive incrementando anche il benessere.

Praticare "Fitness" ci impegna in attività sociali.

Tuttavia, Salute e Wellness sono concetti più ampi. Un individuo può essere molto FIT ma non essere in salute.

- Fattori genetici
- Fattori ambientali
- Fattori sociali

possono portare un individuo molto FIT a non trovarsi in salute o in uno stato di benessere.

La ricerca, inoltre, ci suggerisce che **bassi livelli di FITNESS** sono spesso associati ad ipocinesia.

La quale a sua volta è un fattore predittivo per varie malattie come:

- Diabete
- Sindrome metabolica
- Malattie cardiovascolari
- Ipertensione
- Ipercolesterolemia
- Dislipidemie

FITNESS - SALUTE – WELLNESS

Fitness: Attività che si propongono di migliorare lo stato di wellness e salute.

Salute: Assenza di Malattia.

Wellness: Stato di benessere fisico e salute.

LA RICERCA SCIENTIFICA

Il fitness moderno inteso come attività per il miglioramento alla salute nasce come necessità di ricerca.

Il **Dott. Kenneth Cooper, medico della NASA** si accorse intorno agli anni 60 che gli astronauti all'inizio di ogni missione era al pieno della forma fisica mentre al ritorno manifestavano deficit muscolari simili ai sedentari.

Iniziò quindi ad "allenare" gli astronauti, "inventando" il JOGGING.

La corsa, quindi, diventa la prima forma di FITNESS (AEROBICO) per far sì di mantenere la forma fisica degli astronauti.

Negli anni successivi, tramite ricerche scientifiche si scopre che le attività aerobiche da sole sono in grado di:

- Migliorare le capacità cardiache
- Migliorare le capacità respiratorie
- Regolarizza la pressione sanguigna
- Migliora il tono muscolare

- Migliora l'umore
- Riduce lo stato d'ansia

Negli anni 80 sempre negli Stati Uniti prende campo il FITNESS come lo intendiamo oggi. Si iniziano quindi a delineare 2 strade.

FITNESS AEROBICO FITNESS ANAEROBICO

Le discipline del fitness più comuni diventano l'**Aerobica** ed il **Bodybuilding**. Negli anni 90 e 2000 emergono nuove discipline e nascono le nuove generazioni di sportivi:

- I non professionisti
- Coloro che non praticano attività di squadra
- Coloro che praticano "sport" per migliorare la loro Fitness
- Coloro che praticano fitness per ridurre lo stress lavorativo.

Oggi il fitness può essere categorizzato in 3 grandi macro-aree:

Fitness classico (Sala fitness)

Fitness musicale (Aerobica, step, Zumba, aerostep, acquagym, varie discipline del ballo, ecc.)

Fitness funzionale (Cross training, TRX, Calisthenics, Circuit-training, boot camp, ecc.).

A queste si uniscono altre discipline ibride che possono essere praticate in sala fitness, con o senza musica a circuito o meno (Pilates, yoga, power-stretching, ecc.) .

EVOLUZIONE DEL FITNESS

1. Fitness come idea riproduttiva Fitness come alternativa a pub
2. Fitness come modo di salvaguardare la forma fisica degli astronauti
3. Fitness come attività per la salute di tutti
4. Fitness come Discipline per la salute ed il tempo libero
5. 60 MIN DI ATTIVITA' FISICA AL GIORNO

02. PER NON DIMENTICARE

GLI ANNI '20

Il nuovo decennio sta sicuramente iniziando in modo stimolante per l'industria globale dei club della salute.

L'11 marzo il COVID-19 (coronavirus) è stato ufficialmente classificato dall'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) come una pandemia, con la conseguente chiusura temporanea di molti centri fitness e la cancellazione dell'IHRSA 2020, che era stata fissata per il 18-21 marzo a San Diego, California.

"Per fortuna, IHRSA è più di un semplice evento", ha dichiarato il presidente e CEO di IHRSA Joe Moore in un'e-mail a sponsor, espositori e partecipanti. "La nostra missione è crescere, proteggere e promuovere il settore e con o senza una convenzione, questo è esattamente ciò che continueremo a fare grazie alla forza dell'appartenenza, dell'associazione e della comunità IHRSA".

Il 16 marzo, il presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha raccomandato a tutti gli americani di

"evitare assembramenti e gruppi di 10 o più persone", il che ha spinto molte società di centri benessere statunitensi che non lo avevano già fatto a chiudere le proprie strutture per il prossimo futuro.

I centri benessere di tutto il mondo si sono rapidamente adattati al mutato panorama. Alcuni hanno iniziato a offrire lezioni virtuali, programmare allenamenti da fare a casa e/o fornire formazione personale tramite videoconferenza.

Tony Ueber, CEO di 24 Hour Fitness, ha annunciato il 16 marzo che le sue strutture sarebbero state chiuse fino a nuovo avviso. "Mentre siamo tutti alle prese con l'enorme portata e l'impatto del coronavirus negli Stati Uniti, ci ricorda quanto sia preziosa la vita e l'importanza di proteggere la nostra salute", ha scritto in una lettera ai membri.

Ueber ha notato che le iscrizioni sarebbero state estese per lo stesso periodo di tempo in cui i club sono chiusi e ha fornito opzioni come allenamenti online, servizio di consegna di pasti biologici e sessioni di allenamento personale virtuale altamente scontate.

"Questa non è una decisione aziendale, ma una decisione dell'umanità", ha affermato Adam Zeitsiff, CEO e presidente di Gold's Gym, in un comunicato stampa annunciando la chiusura temporanea dell'azienda:

"Vogliamo proteggere la nostra comunità e le persone di tutte le età facendo il possibile per appiattire la curva della malattia. Per combattere questo virus, dobbiamo essere saldi con tutti coloro che stanno lavorando per contenere la diffusione. Siamo davvero più forti insieme".

Gold's Gym ha quindi iniziato a offrire gratuitamente accesso premium per membri e non membri alla sua app di allenamento personale, GOLD'S AMP. L'app ha più di 600 allenamenti indoor e outdoor con guida audio e video. La società ha anche annunciato che stava lanciando allenamenti video in streaming su richiesta.

"La decisione di chiudere gli studi non è una decisione presa alla leggera", hanno scritto David Long, cofondatore e CEO di Orangetheory Fitness, e David Carney, presidente dell'azienda, in una lettera del 16 marzo ai membri che annunciavano la chiusura temporanea della sua azienda club. "Abbiamo preso precauzioni significative in tutto il nostro marchio per mantenere i nostri membri e dipendenti al sicuro continuando a offrire i nostri allenamenti, come molti dei nostri oltre 1 milione di membri ci hanno chiesto di fare. Tuttavia, poiché questa situazione continua a evolversi rapidamente, riteniamo che la chiusura temporanea sia la cosa giusta da fare".

Non appena il Congresso degli Stati Uniti ha indicato che avrebbe lavorato a pacchetti di aiuti economici per le imprese e le industrie colpite da COVID-19, IHRSA e i suoi membri hanno iniziato a lavorare con i lobbisti dell'associazione con sede a Washington, DC per garantire l'inclusione dei club sanitari, studi e produttori di attrezzature per il fitness in qualsiasi pacchetto di aiuti economici COVID-19. Durante una conferenza stampa del 16 aprile, il presidente Trump e la task force sul coronavirus della Casa Bianca hanno discusso il piano di riapertura in tre parti, che includeva il riconoscimento che i club sanitari sono vitali per gli americani e, pertanto, sono necessari da includere nella Fase 1. L'inclusione della salute club la dice lunga sul ruolo centrale ed essenziale che i club sanitari, il loro personale e i loro fornitori svolgono nel migliorare la salute e il benessere della

popolazione.

L'OMS ha chiesto a IHRSA aiuto per promuovere l'attività fisica a più persone in tutto il mondo durante l'epidemia di coronavirus. La sua unità di attività fisica condivide materiali per aiutare le persone di tutte le età e abilità a essere attive, anche se trascorrono la maggior parte o tutto il loro tempo a casa. Molti di questi materiali sono stati generosamente forniti da club e fornitori membri di IHRSA.

Moore di IHRSA vede un'opportunità unica per i membri dell'associazione in questi tempi incerti. "Riteniamo che ora, più che mai, dobbiamo educare il pubblico sui benefici di un'attività fisica regolare per la salute e l'immunità umana", ha affermato. "E crediamo che l'industria dei club benessere sia nella posizione migliore per fornire al mondo un rifugio sicuro e di supporto in cui esercitarsi".

IN CORSA PER RAGGIUNGERE 230 MILIONI ENTRO IL 2030

Nel 2018, IHRSA ha fissato l'obiettivo del settore di raggiungere 230 milioni di membri di club sanitari globali entro il 2030. A tal fine, all'inizio di marzo di quest'anno, IHRSA ha pubblicato 230 milioni entro il 2030: The Global Movement to Increase Health Club Membership & Physical Activity. È sponsorizzato da Gympass, Technogym e Club Automation. Nel corso di un anno, 230 milioni entro il 2030 include ricerche e approfondimenti di esperti IHRSA e leader di pensiero del settore.

Il BHAG (big hairy audacious goal) di IHRSA è che l'associazione e i suoi membri siano riconosciuti come parte della soluzione per invertire l'epidemia globale di inattività fisica. Ciò richiede uno sforzo globale e collaborativo da parte di un certo numero di attori: individui, agenzie e organizzazioni che la pensano allo stesso modo. IHRSA e molte persone

ad esso associati hanno avuto un incredibile successo nel forgiare alleanze gratificanti.

Ad esempio, Helen Durkin, J.D., vicepresidente esecutivo per le politiche pubbliche di IHRSA, funge da presidente della National Coalition for Promoting Physical Activity (NCPPA). La sua missione è "unire i punti di forza degli sforzi pubblici, privati e dell'industria in partnership collaborative che ispirano e autorizzano tutti gli americani a condurre stili di vita più attivi fisicamente".

Jim Worthington, ex-officio del nostro consiglio di amministrazione e proprietario del Newtown Athletic Club, a Newtown, Pennsylvania, fa parte del President's Council on Sports, Fitness & Nutrition (PCSFN), che incoraggia gli americani a "essere attivi", credere che l'esercizio sia una componente essenziale di uno stile di vita sano. Altri membri del consiglio includono il grande calciatore Herschel Walker, l'allenatore dei New England Patriots Bill Belichick e la celebrità televisiva Dr. Mehmet Oz.

Altri due rappresentanti dell'IHRSA: Kilian Fisher, consulente per le politiche pubbliche internazionali dell'associazione e UFIT Global Industry Lead; e il membro del consiglio Monica Marques, il direttore e proprietario della Companhia Athletica, a San Paolo, Brasile, stanno lavorando con l'OMS sul suo piano d'azione globale per aiutare i paesi a sviluppare politiche per promuovere l'attività fisica.

03. IL FITNESS NEL MONDO ED IN EUROPA

NORD AMERICA

Self Esteem Brands, di Woodbury, Minnesota, già capogruppo di tre marchi in franchising, tra cui Anytime Fitness, ne ha acquisito un quarto: The Bar Method, un franchising di fitness a basso impatto con 123 sedi in 30 stati e in Canada.

Il portfolio di Self Esteem include anche Basecamp Fitness, un concetto di fitness ad alta intensità basato su classi, e Waxing the City, un franchising dedicato all'arte della ceretta.

"Riteniamo che il metodo Bar si rivolge a un tipo di consumatore diverso da quelli che scelgono Anytime Fitness o Basecamp Fitness", ha osservato Dave Mortensen, co-fondatore e presidente di Self Esteem Brands e Anytime Fitness.

Jay DeCoons, CEO di The Bar Method dal 2015, rimarrà con l'azienda, fungendo da presidente del marchio, mentre Self Esteem stabilisce nuovi territori in franchising in tutto il Nord America ed esplora opportunità altrove.

Il metodo Bar, introdotto a San Francisco nel 2001, utilizza il peso corporeo dei membri per la resistenza e alcuni oggetti di scena di base, come pesi liberi, materassini e palline. Si rivolge a tutti i principali gruppi muscolari, con stretching attivo e passivo dopo ogni esercizio.

Self Esteem Brands ha ora più di 4.700 franchising di proprietà e gestione indipendentemente in 30 paesi.

TPG Growth, una società con sede a San Francisco specializzata in azioni di crescita e investimenti nel mercato medio, ha stretto una partnership con la direzione di Crunch Fitness per acquisire la società. I termini dell'operazione non sono stati resi noti.

Il marchio era stato acquisito nel 2009 da New Evolution Ventures (NeV), una società di private equity con sede a Lafayette,

California, guidata dai veterani del settore Mark Mastrov e Jim Rowley, in collaborazione con Angelo, Gordon & Co., LP. I due avevano precedentemente guidato lo sviluppo di 24 Hour Fitness USA, Inc. Crunch, fondata a New York City nel 1989 da Doug Levine, si basava su un modello di business incentrato sul rendere divertente il fitness. L'azienda ha iniziato il franchising nel 2010 e, oggi, ha più di 300 strutture negli Stati Uniti, in Canada, in Australia e in Spagna. Il suo portafoglio comprende club Signature di proprietà dell'azienda nei principali mercati, come New York, Miami, Los Angeles e San Francisco; così come una divisione in franchising con 88 operatori. In tutto, serve circa 1,5 milioni di membri. "Siamo stati in grado di creare un'atmosfera divertente, incentrata sul team e orientata al fitness che i nostri membri, team e partner in franchising abbracciano e apprezzano", ha affermato Rowley. "Con il supporto dei nostri nuovi partner in TPG, siamo ben posizionati per accelerare questa offerta e non vediamo l'ora di lavorare insieme per migliorare le nostre capacità ed espandere le impronta in tutto il mondo".

Crunch ha indicato che si impegna ad aprire altre 1.000 sedi in franchising.

Equinox Holdings Inc., con sede a New York City, il proprietario dei marchi Equinox, SoulCycle e Blink

Fitness, si è assicurata un investimento da Silver Lake Partners, una società di private equity con sede a Menlo Park, California, che si concentra sulle industrie legate alla tecnologia. Silver Lake attualmente supervisiona \$ 43 miliardi di dollari patrimonio gestito.

Il finanziamento sarà utilizzato per ulteriori sviluppare la piattaforma di contenuti digitali dell'azienda e aggiungere alle sue partecipazioni a marchio Equinox fino a 50 sedi all'anno, secondo un rapporto pubblicato da Bloomberg a febbraio. "Mentre acceleriamo la nostra espansione, offrendo al contempo un'esperienza online/offline unica nel suo genere per la nostra comunità globale in crescita, Silver Lake fornisce preziose competenze, nonché capitale per alimentare questa fase successiva di crescita", Harvey Spevak, il presidente esecutivo di Equinox, ha dichiarato in una nota.

Equinox Holdings, Inc., gestisce attualmente 100 studi SoulCycle; più di 100 club Blink Fitness ad alto volume/basso prezzo (HVLP); e circa 100 strutture di lusso Equinox negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Canada. Ha in programma di aprire strutture Equinox in Medio Oriente nel prossimo futuro.

Il 31 dicembre, Planet Fitness con sede a Hampton, nel New Hampshire, ha raggiunto due traguardi: l'apertura della sua 2.000esima sede, a Colorado Springs, in Colorado, e l'apertura di un altro club lo stesso giorno ha portato il totale delle aperture dell'azienda nel 2019 a 261, un record aziendale per un singolo anno solare.

"Questa pietra miliare dimostra come il nostro approccio al fitness senza giudizi e conveniente continua a risuonare con i consumatori", ha affermato il CEO Chris Rondeau in un comunicato stampa di gennaio. "Mostra anche l'enorme lavoro svolto ogni giorno nel nostro sistema dai nostri affiliati, dai membri del loro team in prima linea e dai nostri dipendenti aziendali. Sono entusiasta delle opportunità di crescita che ci attendono".

United PF Holdings, LLC, il più grande franchisee di Planet Fitness, è stata acquisita da American Securities, una società di private equity con sede a New York City che si concentra su società leader di mercato nordamericane. I termini finanziari della transazione non sono stati resi noti.

Con sede ad Austin, in Texas, United PF è il più grande sviluppatore e operatore di fitness club con il marchio Planet Fitness, con 168 club che servono circa 1,1 milioni di membri in 14 stati.

"La nostra azienda ha registrato un'enorme crescita negli ultimi anni e abbiamo investito nella costruzione del nostro team e dell'infrastruttura per supportare un'ulteriore espansione", ha osservato Trey Owen, CEO di United PF. "Siamo entusiasti di lavorare con American Securities per continuare a sviluppare i nostri mercati e portare fitness a prezzi accessibili e la Judgment Free Zone a più comunità in tutto il paese".

Planet Fitness (NYSE: PLNT) ha più di 14,1 milioni di membri e 2.001 club nei 50 stati, il Distretto di Columbia, Canada, Messico, Porto Rico, Panama e Repubblica Dominicana.

Gold's Gym, l'iconica catena di fitness con sede a Dallas, in Texas, fondata nel 1965, si è conclusa lo scorso anno con la più forte attività di espansione nazionale e internazionale nella storia dell'azienda. Insieme, i fratelli Willy Banos e Angel Banos possiedono Gold's Gym SoCal

La catena ora serve tre milioni di persone ogni giorno in più di 700 località in sei continenti.

A livello internazionale sono state aperte nuove palestre in Giappone, India, Arabia Saudita, Egitto, Russia, Turchia e Armenia; e sono stati firmati nuovi accordi internazionali di licenza per l'Iraq, l'Australia e la Nuova Zelanda.

Negli Stati Uniti, sono state aperte sedi a Middletown, New York; Ocala, Florida; Mt. Piacevole, Carolina del Sud; Daytona Beach, Florida; e Warren, Michigan; e sono stati completati accordi di franchising per North Carolina, Tennessee, Southern California, South Carolina, Michigan, Georgia e Texas.

Inoltre, Gold's Gym ha consolidato la proprietà del marchio attraverso l'acquisizione in franchising di club di proprietà dell'azienda, con il gruppo in franchising Gold's Gym SoCal che ha acquisito due strutture e Gold's Gym Tennessee ne ha acquisite otto.

A novembre, Genesis Health Clubs, con sede a Wichita, Kansas, ha raggiunto un importante traguardo quando ha raggiunto 50 località con l'acquisizione di quattro strutture dell'Aspen Athletic Club a Des Moines, Iowa.

Dal 1994, quando Rodney Steven II, proprietario e presidente dell'azienda, acquistò il primo club Genesis a Wichita, la catena è cresciuta fino a diventare il più grande fornitore di centri benessere del Midwest; ora serve membri in sei stati.

"Siamo davvero diventati specialisti nella ricerca di strutture per il tennis nascoste che richiedono una certa attenzione e, quindi, nel portarle al livello successivo", ha affermato Steven.

Genesis gestisce anche club in Colorado, Missouri, Nebraska e Oklahoma.

Life Time, Inc., una catena di club di lusso, sportivi e in stile resort con sede a Chanhassen, Minnesota, ha stipulato un accordo di collaborazione con il New York Health & Racquet Club (NYHRC), che aumenterà la sua presenza a New York Città da cinque a nove località.

Secondo i termini dell'accordo, quattro proprietà del NYHRC saranno trasferite a Life Time in modo graduale, saranno sottoposte a lavori di ristrutturazione per 25 milioni di dollari e saranno rilanciate come Life Time HRC. Tutti saranno caratterizzati da un'estetica dal design moderno, programmi e servizi proprietari e comfort di fascia alta.

I termini finanziari dell'accordo non sono stati rilasciati.

Life Time ha attualmente 146 sedi in 39 mercati negli Stati Uniti e in Canada e da 75 a 100 progetti in fase di sviluppo, di cui uno a One Wall Street a New York. Esplorando nuovi modelli di business, ha anche lanciato Life Time Work, che sviluppa spazi di coworking premium; e le residenze Life Time Living, progettate per facilitare una vita sana per individui, coppie e famiglie.

North Castle Partners, una società di venture capital con sede a Greenwich, nel Connecticut, specializzata in proprietà abitative sane, ha effettuato altri due investimenti nel settore.

La società ha annunciato di aver stretto una partnership strategica con CR Fitness, un gruppo di franchisee leader nella rete Crunch Fitness, che ha partecipazioni negli Stati Uniti sudorientali; e ha investito in Echelon Fitness Multimedia, che commercializza spin bike collegate a Echelon Fit e allenamenti digitali su richiesta.

I dettagli finanziari delle transazioni non sono stati diffusi.

CR Fitness, con sede a Brandon, Florida, ha attualmente 20 sedi ad Atlanta e in Florida, ne apriranno altre tre entro la fine dell'anno e prevede di espandersi in tutti gli Stati Uniti attraverso un mix di acquisizioni e posizioni greenfield.

"Siamo fiduciosi che, in collaborazione con North Castle, possiamo raggiungere il nostro obiettivo di crescere fino a 100 club nei nostri mercati esistenti", ha previsto Geoff Dyer, presidente del gruppo.

"Siamo entusiasti di accogliere il team di gestione di CR Fitness nella famiglia North Castle e di

rientrare nel tradizionale spazio del fitness club, in particolare nell'attraente segmento di alto valore e basso prezzo in cui opera Crunch", ha affermato Jon Canarick, amministratore delegato di North Castle.

CR Fitness è la nona partnership di North Castle nel settore del fitness. Ha anche investito in club tradizionali (Equinox Fitness e World Health); produttori di attrezzature per il fitness (Octane Fitness e HydroMassage); e strutture per il fitness boutique (SLT, Curves, Barry's Bootcamp e Brooklyn Boulders).

Guardando a nord, verso il Canada, Trevor Linden, ex star dell'hockey su ghiaccio di Vancouver Canucks, ei suoi partner hanno aperto una struttura in franchising Orangetheory Fitness in Canada, la 100a nel paese.

Con sede a Boca Raton, in Florida, Orangetheory è rinomata per le sue sessioni HIIT di 60 minuti, che impiegano cinque zone di allenamento. L'azienda ha raggiunto quota 100 appena sette anni dopo essere entrata nel mercato canadese, aprendo 22 di queste unità entro l'anno passato.

"Siamo incredibilmente orgogliosi di aver raggiunto questo traguardo così rapidamente", ha detto Blake Macdonald, presidente di Orangetheory Fitness Canada, a una rivista di settore. "L'apertura di 100 studi in meno di sette anni ci rende il marchio di fitness in più rapida crescita in Canada, a testimonianza degli interessi del fitness canadesi e della nostra straordinaria tripletta di scienza, coaching e tecnologia".

AMERICA LATINA

Nell'agosto 2019, più di 11.000 manager, proprietari e investitori di club si sono incontrati a San Paolo per partecipare alla 20a conferenza annuale e fiera annuale dell'America Latina IHRSA/Fitness Brasil.

I partecipanti erano in uno stato d'animo particolarmente celebrativo, desiderosi, come sempre, di conoscere l'evoluzione del mercato del fitness della regione e di sfruttare l'opportunità di fare rete tra loro e di celebrare i due decenni di successo di IHRSA/Fitness Brasil.

Tra i presenti Monica Marques, direttore tecnico di Companhia Athletica, e Chris Stevenson, di Stevenson Consulting, entrambi membri del consiglio di amministrazione di IHRSA; Gustavo Borges, il proprietario dell'Academia Gustavo Borges, ed ex membro del consiglio; Richard Bilton, il proprietario della Companhia Athletica; Waldyr Soares, il presidente di Fitness Brasil; e Jacqueline Antunes, direttrice dell'America Latina di IHRSA.

I leader del settore brasiliano hanno preso parte a una vivace tavola rotonda presentata da ACAD Brasil, l'associazione dei club sanitari del paese. Il gruppo ha esplorato il futuro del settore del fitness e ha discusso una serie di cambiamenti in sospeso in Brasile, tra cui un nuovo ambiente politico, leggi e regolamenti rivisti e riforme fiscali.

Nelle notizie sui club, la catena di club Formula ha intrapreso un rebranding guidato dalla domanda e assumerà il nome di Bodytech, un marchio di fitness già ben noto in Brasile. Entrambi i marchi sono di proprietà dello stesso gruppo aziendale.

La mossa è stata provocata da una riconfigurazione del mercato brasiliano, dove è cresciuta la domanda di club a basso prezzo.

"Il mercato brasiliano del fitness è cambiato negli ultimi anni a causa dell'ingresso di nuovi attori nel

settore ad alto volume/basso prezzo (HVLP)", ha riferito Flávia Fonseca, direttore del franchising di Bodytech. "Di conseguenza, il mercato sembra dividersi in tre categorie distinte: fascia alta, premium e HVLP".

Formula, ha sottolineato, era un attore di mercato medio e, negli ultimi dieci anni, è diventata meno efficace in termini di competitività.

Bodytech ha acquistato i club di Formula nel 2008 per \$ 20 milioni.

Il Canadian Pension Plan Investment Board (CPPIB), con sede a Toronto, Canada, ha acquisito il 12,4% di Smart Fit, la catena brasiliana di strutture per il fitness a basso costo, per 236 milioni di dollari.

"Sostenuto da un forte team dirigenziale e da un solido track record di successi, Smart Fit è in una posizione ideale per trarre vantaggio dalla maggiore attenzione alla salute e al fitness nella regione", ha osservato Tania Chocolat, direttrice degli investimenti CPPIB per Latin America.

Il fondo ha investito oltre 3,8 miliardi di dollari in America Latina dal 2006 e il suo portafoglio ora comprende immobili, infrastrutture, debito e capitale privato. Il marchio Smart Fit è stato lanciato in Brasile nel 2009 e fa parte del Bio Ritmo Group, fondato da Edgard Corona nel 1996. Attualmente conta 739 sedi in 10 paesi: Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Repubblica Dominicana, Ecuador, Guatemala, Messico, Paraguay e Perù, che servono circa 2,5 milioni di membri.

Promuovendo i suoi piani di espansione internazionale, Gold's Gym International, Inc., la catena con sede a Dallas, si prepara a esplorare il mercato colombiano. Le intenzioni dell'azienda sono state annunciate da Fernando López de Castilla, socio fondatore del Gruppo Nexo Franquicia, che fornisce servizi di consulenza in franchising e marketing in America Latina.

"Il marchio si è reinventato e ora si concentra sull'America Latina", ha detto a Portafolio, un quotidiano economico. "Stiamo parlando con importanti investitori per entrare nel mercato colombiano tramite un master franchisee con le risorse per dominare il mercato".

Ha osservato che "la Colombia rappresenta un'opportunità unica per Gold's Gym, (che serve) come punto di ingresso per la regione ... con la sua grande classe media emergente. E mentre il mercato del fitness colombiano è meno frammentato rispetto ad altri paesi della regione, la sua penetrazione di mercato, con appena il 3,72%, è ancora bassa".

Action Fitness, una catena con sede a Medellin, in Colombia, lanciata nel 2015, avrebbe dovuto aprire due dozzine di club all'inizio di quest'anno, raggiungendo un totale di 43 unità entro la fine del primo trimestre.

Per facilitare la sua continua crescita, la società ha, per la prima volta, preso in considerazione la possibilità di collaborare con un gruppo di private equity, ma "Per ora, il nostro piano di espansione va di pari passo con le banche e il nostro flusso di cassa esistente", ha affermato il CEO Wilder Zapata. L'azienda, ha spiegato, si avvale di un modello di miglioramento continuo a livello amministrativo, operativo e funzioni di gestione, che hanno consentito alla sua prima palestra di produrre un ritorno sull'investimento (ROI) del 100% in soli nove mesi. Il marchio offre un'ampia varietà di attività fisiche per individui di tutte le età e abilità, ma si concentra sui giovani millennial. Le quote mensili vanno da \$ 12 a \$ 24, a seconda della sede e dei servizi scelti.

Il braccio messicano di 9Round, il kickboxing con sede negli Stati Uniti franchising fitness, prevede di aggiungere otto nuove unità al suo attuale portafoglio di 40 studi in tutto il paese quest'anno. L'anno scorso ne ha aperti sei a Guadalajara, Hermosillo, Mexicali, Città del Messico e Monterrey.

I nuovi club, sviluppati dal master franchisee di 9Round per il Messico, saranno probabilmente situati nelle aree di Guadalajara e Monterrey.

"Siamo convinti che saremo in grado di crescere oltre queste otto unità", ha valutato Enrique López, direttore del marchio del franchisee. Oltre a Mérida, l'azienda "si concentrerà sull'interno del paese, possibilmente nelle città con una densità di popolazione inferiore", ha aggiunto. Intende inoltre avviare un progetto per stabilire sedi in altri paesi dell'America Latina, come Cile, Colombia, Panama e Perù, aprendovi circa 30 club aggiuntivi nei prossimi quattro anni.

9Round è di proprietà di Franchising LLC, con sede a Simpsonville, nella Carolina del Sud. Il suo concetto proprietario di allenamento total body fa uso di allenamenti di boxe e kickboxing, condotti all'interno di un circuito di nove stazioni, senza contatto fisico. Attualmente ha quasi 1.000 sedi in tutto il mondo.

"9Round ha un programma di sviluppo aggressivo, che prevede di raggiungere più di 4.000 studi di formazione in tutto il mondo", ha osservato López. "Ciò richiederà una crescita significativa in America Latina, così come in Europa e Asia".

Nel 1998, Gold's Gym International, Inc. (GGI), l'iconica società di franchising di fitness con sede a Irving, in Texas, ha fatto il suo debutto in Perù e, nel 2015, aveva 14 sedi nel paese.

Tuttavia, a causa delle mutevoli condizioni del mercato, Gold's Gym nel 2017 ha venduto otto delle sue unità alla società brasiliana Smart Fit. Ora, però, ha intrapreso una campagna per ricominciare a far crescere la sua presenza nel paese. Intende introdurre un nuovo modello di franchising che utilizzerà un formato club di 10.700 piedi quadrati, richiederà un investimento totale di circa \$ 800.000 e produrrà un ritorno sull'investimento in meno di quattro anni. Il piano prevede lo sviluppo di 30 palestre a livello nazionale.

"Ci aspettiamo questo livello di prestazioni nonostante una strategia di prezzo molto aggressiva e inclusiva", ha affermato Michael D'Arezzo, direttore dello sviluppo del franchising internazionale dell'azienda. "Crediamo che questa nuova versione del marchio rivoluzionerà la categoria qui, così come in altri paesi della regione".

Gold's Gym lavorerà con il Nexo Franchise Group, la più grande azienda in America Latina specializzata nello sviluppo di franchising; e l'International Franchise Association (IFA), con sede a Washington, DC, che promuove il franchising in tutto il mondo.

La Spinning Center Gym, una catena colombiana con sede a Bogotá, ha aggiunto due nuove unità al suo crescente portafoglio di strutture. Uno ha debuttato a dicembre a Cajica e un altro ha aperto all'inizio di quest'anno a Camina Hill.

Spinning Center Gym ha speso 2 milioni di dollari per mettere in linea le due strutture. "Il nostro obiettivo è aggiungere 5.000 nuovi membri entro sei mesi", ha affermato César Casallas, il proprietario dell'azienda.

In tutto, la catena ha 23 sedi a Bogotá, Cali, Barranquilla, Cartagena, Bucaramanga, Pereira, Ibagué, e Neiva, e prevede di aggiungerne altri 30 entro il prossimo anno.

EUROPA

È difficile rivedere il 2019 senza tenere conto dei primi mesi del 2020 e dell'impatto inaspettato e senza precedenti del coronavirus sull'industria del fitness in generale.

Nel momento in cui scrivo, era impossibile valutare le ripercussioni finanziarie della crisi sul settore del fitness. Con quasi tutti i club chiusi in Europa alla fine di marzo e tutti gli eventi di fitness cancellati o posticipati (come FIBO Europe) alla seconda metà dell'anno, molti club e catene (dalle piccole alle grandi) hanno stimato che un ritorno alla normalità degli affari richiederebbero mesi per stabilizzarsi.

In cima all'albero, le principali catene europee quotate in borsa (SATS, Basic-Fit) avevano tutte visto crollare i prezzi delle loro azioni. SATS, con sede a Oslo, Norvegia e la più grande catena scandinava con 248 club e 687.000 membri, ha stimato che il gruppo, in un periodo di 14 giorni a marzo, avrebbe perso 18,7 milioni di dollari di vendite, che rappresentavano il 4,8% delle vendite del gruppo nel 2019. Da parte sua, la base olandese Basic-Fit si era assicurata un credito di 168 milioni di dollari in previsione della chiusura dei suoi oltre 800 club in cinque paesi europei.

Con la maggior parte delle catene che congelavano le iscrizioni dei loro membri, era incerto come avrebbero gestito il loro personale e se sarebbe stata istituita una compensazione governativa per i licenziamenti del personale temporaneo e i formatori autonomi.

All'altra estremità dello spettro, i piccoli club e le boutique stavano probabilmente affrontando una sfida diversa con costi generali limitati rispetto alle grandi catene con personale completo, ma erano previsti cali delle vendite con il loro pay-as-you-go modelli di business e flusso di cassa limitato.

In Italia, dove i club sono stati costretti a chiudere già a febbraio, CIWAS, associazione di fitness del Paese, ha chiamato al governo per una serie di misure di sgravio economico come il rinvio del pagamento delle tasse e delle bollette per alleviare gli effetti immediati della crisi sulle loro attività. Molti club e fornitori del settore hanno aumentato la disponibilità di risorse on-demand come classi virtuali per far fronte alle ripercussioni del virus. In Spagna, catene come GoFit e Metropolitan si sono adattate e hanno permesso ai loro membri di allenarsi da casa subito dopo la chiusura di marzo dei loro club, mentre fornitori come Les Mills International e Peloton offrivano prove on-demand settimanali o mensili ai loro clienti in tutta Europa, che includeva live streaming e lezioni di gruppo a cui le persone potevano prendere parte senza uscire di casa.

Guardando al futuro, mentre è difficile valutare quando gli operatori di club saranno in grado di riprendersi completamente dalla crisi del COVID-19, potrebbe aprire la strada a un nuovo tipo di coinvolgimento tra club e soci, con una maggiore attenzione alle classi virtuali di guida più fonti di reddito. Alcuni potrebbero obiettare, tuttavia, che una volta superata la crisi, ancora più persone vorranno (ri)unirsi ai fitness club.

GERMANIA E REGNO UNITO

Germania e Regno Unito rimangono i paesi trainanti del mercato europeo del fitness con un fatturato totale di 6,2 miliardi di dollari ciascuno, con la Germania in testa in termini di membri di club (11.660.000) e numero di club (9.669) secondo The 2020 European Health and Fitness Rapporto di mercato.

In Germania, le società della catena sono state le più forti, con un aumento degli iscritti dell'8,8% rispetto all'anno precedente, mentre i micro fitness club (meno di 200 m²) hanno registrato l'aumento più significativo delle vendite (+8,5% rispetto all'anno precedente). Con 4.888 club, le sale fitness individuali sono il tipo di strutture più comune in Germania.

Nel 2019, il volume degli investimenti per club è stato in media di 142.000 USD, con le aree di investimento più rappresentate assegnate a "formazione e perfezionamento dei dipendenti" (86,9%) e "apertura, ristrutturazione, acquisizione" (82,1%). Oltre il 90% di tutti gli operatori intervistati ha dichiarato di voler effettuare ulteriori investimenti nel 2020 in linea con il 2019. (È importante notare che questo sondaggio è stato condotto prima dell'inizio dell'epidemia di coronavirus.)

Ultimo ma non meno importante, in Germania, il 2019 è stato caratterizzato dalla nomina di Martin Seibold a CEO di Life Fit Group, che gestisce cinque marchi molto diversi con 90 club e oltre 275.000 membri. "Stiamo formando un portafoglio in grado di servire in modo completo il mercato del fitness e offrire a ogni cliente il prodotto giusto", ha osservato.

Nel Regno Unito, il 2019 è stato caratterizzato dall'importante accordo di PureGym, l'operatore low cost del Regno Unito con circa 250 siti, che ha acquisito Fitness World, la più grande catena di fitness della Danimarca. L'accordo ha reso l'entità combinata la seconda catena più grande d'Europa (dopo Basic-Fit dai Paesi Bassi) con quasi 500 club e circa 1.700.000 membri con una presenza nel Regno Unito, Danimarca, Svizzera e Polonia.

"L'acquisizione di Fitness World è un accordo di trasformazione per PureGym e sosterrà la nostra ambizione di lunga data di diventare un operatore internazionale leader nel settore delle palestre e del fitness. Fitness World è un'azienda che conosciamo bene e che ammiriamo da tempo", ha affermato Humphrey Cobbold, CEO di PureGym.

Anche David Minton, della Leisure Database Company, ha annunciato il lancio di fitNdata. Questa piattaforma globale di dati sul fitness combinerà i dati di fornitura in tempo reale con i dati sul fitness dei consumatori per offrire una serie di servizi che abilitano soluzioni e approfondimenti per i clienti globali. A sua volta, questa piattaforma consentirà il monitoraggio delle tendenze del fitness in tempo reale, fornendo informazioni attuali e prevedendo il comportamento futuro, alimentando a sua volta i big data per alimentare il fuoco dell'economia dei dati del fitness. Commentando il lancio, Minton ha dichiarato: "Pensa a noi come al Google dei dati di fitness granulari e a come questo crea le informazioni, le opportunità e la chiarezza necessarie per investimenti, decisioni e risultati aziendali migliori".

FRANCIA

La Francia è il terzo paese in Europa in termini di fatturato annuo, con 2,9 miliardi di dollari. Con un tasso di penetrazione di quasi il 10%, l'industria francese del fitness sta facendo passi da gigante con un numero elevato e continuo di catene (per lo più economiche e di fascia media) che dominano il mercato. Basic-Fit, la catena con sede in Olanda, incarna questa tendenza con 357 club in Francia alla fine del 2019 (100 in più rispetto al 2018) e un aumento dei ricavi di 223 milioni di dollari (58%).

Altrettanto impressionante è l'incursione fatta dal Fitness Park Group (che ora possiede tre marchi tra cui Fitness Park, Club Moving e Fitlane, acquisito nel 2019) con oltre 250 club e oltre 700.000 membri. Guidata da Philippe Herbette, un ex campione francese di bodybuilding, la catena ha intrapreso una nuova iniziativa per vendere master franchising in altri paesi. "Vogliamo condividere questa storia di successo francese con il resto del mondo", ha spiegato.

Mentre il mercato francese è stato dominato dalle catene francesi (ad eccezione di Basic Fit), il 2019 ha visto tuttavia entrare nel mercato un nuovo marchio. Bootcamp di Barry, che offre programmi

HIIT, ha aperto il suo primo franchising a Parigi come parte della sua avventura in Europa iniziata in Italia.

MERCATI SCANDINAVI E BALTICI

La Scandinavia rimane la regione europea con i più alti tassi di penetrazione, con Norvegia e Svezia che raggiungono il 22%. Continua ad essere guidata da SATS, con oltre 250 siti che operano in quattro mercati, che è anche quotata alla borsa di Oslo.

Mentre l'anno precedente ha visto alcune importanti fusioni nella regione, l'accordo più significativo è stata l'acquisizione da parte di Norsk Treningshelse AS, che possiede Stamina Trening AS, di Family Sports Club. Entrambe le entità hanno un totale di 58 strutture che servono circa 75.000 membri. Parallelamente, Qicraft (distributore di attrezzature Technogym in Norvegia) è stato selezionato come principale fornitore della nuova entità risultante dalla fusione per potenziare la propria flotta di attrezzature.

Nei Paesi baltici, My Fitness AS ha acquisito il 100% di Gym Plius UAB, la seconda catena di fitness più grande della Lituania. MyFitness ora ha 47 fitness club sotto tre diversi marchi nei Paesi baltici: MyFitness, Gym! e Gym+ con 100.000 membri. "Attraverso l'acquisizione di Gym+ e dei suoi 10 club, MyFitness sta ora prendendo piede in Lituania e diventa un leader indiscusso di mercato nella regione baltica", ha affermato Erkki Torn, CEO di My Fitness.

EUROPA DEL SUD

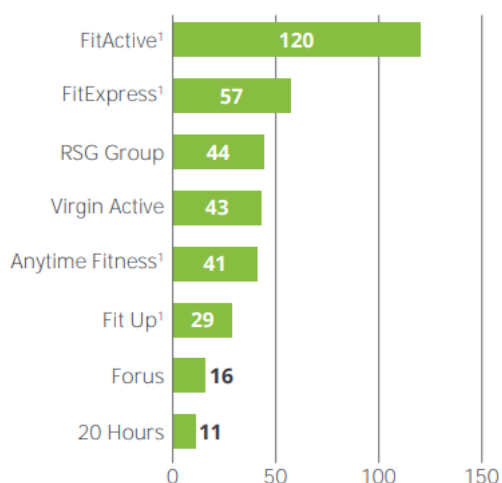
Italia e Spagna, che condividono numeri molto simili in termini di soci del club (con oltre 5.000.000 ciascuno) continuano ad avere profili molto diversi.

Il mercato italiano continua ad essere molto frammentato, con un numero insolitamente alto di locali (oltre 7.500) e poche catene (autoctone o estere).

Il marchio premium spagnolo Metropolitan ha in programma di avventurarsi in Francia per la prima volta con un club in Costa Azzurra. "Lavoriamo da cinque anni a questo progetto con Altarea Cogedim", ha spiegato Sergio Pellón Arrieta, direttore generale del Metropolitan Sport Club & SPA. Il nuovo club sarà in una cornice privilegiata con 3.600 mq di cui 1.000 sulla terrazza affacciata sul Mediterraneo. Il gruppo, che ha aperto il suo primo club nel 1989 a Barcellona, oggi serve più di 100.000 membri e ha raggiunto un fatturato di 90 milioni di dollari nel 2018. Parigi sarà il suo prossimo passo dopo aver studiato, per il momento senza successo, altre sedi regionali metropoli.

04. IL FITNESS IN ITALIA

Il mercato italiano è caratterizzato da una percentuale relativamente bassa di operatori di catena e club in franchising. Ciò è dovuto al gran numero di club più piccoli che sono di proprietà indipendente. Tra i principali operatori in Italia figurano aziende internazionali, come Virgin Active e RSG Group, oltre a operatori italiani, come FitActive, FitExpress e 20hours. Inoltre, l'operatore in franchising Curves e l'operatore EMS FitAndGO gestiscono rispettivamente 55 e 76 club.



Principali operatori regolari per numero di club



Company/Brand	Segment	Further information
FitAndGo¹	Micro	86 clubs (+9)
Curves¹	Micro	43 clubs (-7)
Urban Fitness¹	Micro	41 clubs (+2)
Mrs.Sporty¹	Micro	11 clubs (-1)
Bodystreet	Micro	4 clubs (-1)
Urban Sports Club	Intermediary	B2B & B2C
Gympass	Intermediary	B2B only
Fitprime	Intermediary	B2B & B2C

Principali operatori di micro-club per numero di club

05. ASI FITNESS & WELLNESS

AFFILIAZIONI

Tutti i Sodalizi Sportivi Dilettantistici che intendono affiliarsi ad ASI tramite il Settore Fitness & Wellness, svolgano attività sportiva e intendano essere inseriti nel registro CONI devono:

- Presentare domanda scritta redatta su apposito modulo scaricabili dal sito web www.asifitnesswellness.it, avendo cura di compilare in maniera leggibile e in ogni sua parte il modulo, oltre a timbrare e firmare lo stesso.
- Allegare la seguente documentazione:
 - ✓ Copia degli originali di statuto, atto costitutivo o visura camerale non anteriore a 6 mesi;
 - ✓ Copia di un documento di identità fronte/retro in corso di validità del presidente/legale rappresentante;
 - ✓ Certificato di attribuzione di Codice Fiscale/P. Iva.
 - ✓ Ricevuta dell'avvenuto pagamento della quota di affiliazione ad ASI Settore Fitness & Wellness

La domanda di affiliazione, contestualmente alla documentazione allegata, deve essere trasmessa all'ufficio del Settore Fitness & Wellness tramite email all'indirizzo info@asifitnesswellness.it oppure via fax allo 0571 1738231.

Una volta ricevuta e verificata l'intera documentazione, l'ufficio del Settore Fitness & Wellness procederà all'affiliazione del sodalizio sportivo direttamente dal sotto portale ASI di Settore e alla relativa trasmissione di richiesta registrazione al RAS

Infine, l'ufficio comunicherà tramite email al sodalizio la conferma di affiliazione ad ASI e di

registrazione al RAS, oltre alle credenziali di accesso al portale ASI.

Il rinnovo annuale delle affiliazioni segue la medesima procedura, fatta eccezione per l'obbligo di trasmettere nuovamente i documenti che nel corso dell'anno non hanno subito variazioni.

TESSERAMENTI

Le Associazioni e Società Sportive Dilettantistiche affiliate ad ASI tramite il Settore Fitness & Wellness sono tenute a tesserare tutti gli iscritti (soci, dirigenti, tecnici ed atleti).

I tesseramenti sono gestiti in autonomia dal sodalizio stesso tramite l'accesso diretto al Portale ASI e l'inserimento dei tesserati nel sistema, previo acquisto delle tessere necessarie direttamente dall'ufficio del Settore Fitness & Wellness di ASI.

Per il modus operandi dei centri fitness in generale e per la natura stessa delle discipline sportive di Fitness e di Wellness, il Settore Fitness & Wellness rilascia solamente tesseramenti con validità 365 giorni dall'attivazione online.

Il tesseramento comprende la copertura assicurativa per gli eventuali infortuni occorsi durante lo svolgimento delle attività previste dal contratto tra ASI e la compagnia assicuratrice, comunque nei limiti dei massimali assicurati; i Presidenti degli organismi affiliati sono tenuti a dar cognizione a tutti i tesserati del contratto di assicurazione.

Su richiesta, anticipata di 15gg, possono essere forniti da ASI tesseramenti temporanei giornalieri per manifestazioni o eventi sportivi organizzati dal sodalizio sportivo affiliato ad ASI Settore Fitness & Wellness.

ALBO NAZIONALE OPERATORI

Sulla base di quanto recepito dal Settore Fitness & Wellness tramite la comunicazione "Linee Guida anno 2017" (Prot. 595 del 20/10/2016), l'ufficio del Settore Fitness & Wellness si impegna a rilasciare le iscrizioni all'Albo Nazionale Operatori ai diplomati di tutti i sodalizi sportivi che svolgano attività formativa approvata dalla Direzione Tecnica di ASI e dal Settore Fitness & Wellness stesso.

06. MISSION E VISION

MISSION

Collegare le società sportive con i tesserati mediante il fitness e il benessere

VISION

Rendere più attivi i tesserati per migliorare la qualità della loro vita

07. CODICE ETICO

OSSERVANZA DELLA DISCIPLINA SPORTIVA

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo sono obbligati all'osservanza delle norme statutarie, regolamentari e sulla giustizia, nonché delle altre misure e decisioni adottate dal CONI e dall'Ente di appartenenza, ivi compreso il presente Codice. Essi sono tenuti ad adire previamente agli strumenti di tutela previsti dai rispettivi ordinamenti.

Gli organi competenti adottano le misure dirette a facilitare la conoscenza e il rispetto della normativa vigente.

Le società, le associazioni e gli altri Enti dell'ordinamento sportivo rispondono dei comportamenti adottati in funzione dei loro interessi, da parte dei propri tesserati, dirigenti o soci e devono adottare codici organizzativi idonei alla prevenzione degli illeciti.

PRINCIPIO DI LEALTÀ

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo devono comportarsi secondo i principi di lealtà e correttezza in ogni funzione, prestazione o rapporto comunque riferibile all'attività sportiva. I tesserati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo cooperano attivamente alla ordinata e civile convivenza sportiva.

DIVIETO DI ALTERAZIONE DEI RISULTATI SPORTIVI

È fatto divieto ai tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo di compiere, con qualsiasi mezzo, atti diretti ad alterare artificiosamente lo svolgimento o il risultato di una gara ovvero ad assicurare a chiunque un indebito vantaggio nelle competizioni sportive.

DIVIETO DI DOPING E DI ALTRE FORME DI NOCUMENTO DELLA SALUTE

È fatto divieto ai tesserati, gli affiliati e agli altri soggetti dell'ordinamento sportivo di tenere comportamenti comunque in violazione o in contrasto con la disciplina antidoping in vigore.

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo devono astenersi da qualsiasi altra condotta atta a recare pregiudizio alla salute dell'atleta.

PRINCIPIO DI NON VIOLENZA

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo non devono adottare comportamenti o rilasciare dichiarazioni che in qualunque modo determinino o incitino alla violenza o ne costituiscano apologia.

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo devono astenersi da qualsiasi condotta suscettibile di ledere l'integrità fisica e morale dell'avversario nelle gare e nelle competizioni sportive e adottano iniziative positive per sensibilizzare il pubblico delle manifestazioni sportive al rispetto degli atleti, delle squadre e dei relativi sostenitori.

PRINCIPIO DI NON DISCRIMINAZIONE

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo devono astenersi da qualsiasi comportamento discriminatorio in relazione alla razza, all'origine etnica o territoriale, al sesso, all'età, alla religione, alle opinioni politiche e filosofiche.

DIVIETO DI DICHIARAZIONI LESIVE DELLA REPUTAZIONE

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo non devono esprimere pubblicamente giudizi o rilievi lesivi della reputazione dell'immagine o della dignità personale di altri persone o di organismi operanti nell'ambito dell'ordinamento sportivo.

DOVERE DI RISERVATEZZA

Salvo il diritto di adire gli organi di vigilanza e giustizia nei casi previsti dall'ordinamento sportivo, i tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo sono tenuti a non divulgare informazioni riservate relative a procedimenti in corso prima che gli atti e i provvedimenti finali siano formalizzati e pubblicizzati.

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo non devono fornire a terze informazioni riservate relative all'Ente di appartenenza o da questi detenute.

PRINCIPIO DI IMPARZIALITÀ

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo devono operare con imparzialità ed evitare disparità di trattamento nei confronti dei soggetti con cui hanno rapporti in funzione dell'attività che svolgono nell'ambito sportivo.

Al di fuori di rapporti contrattuali leciti e trasparenti, i tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo non chiedono né accettano, per sé o per altri, somme di denaro, regali o altri benefici, qualora essi eccedano il modico valore e siano offerti in connessione con lo svolgimento dell'attività in ambito sportivo.

PREVENZIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSI

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo sono tenuti a prevenire situazioni, anche solo apparenti, di conflitto con l'interesse sportivo, in cui vengano coinvolti interessi personali o di persone ad essi collegate.

È fatto divieto ai tesserati e agli altri soggetti dell'ordinamento sportivo di effettuare scommesse, direttamente o per interposta persona, aventi ad oggetto i risultati relativi a competizioni alle quali si partecipi o alle quali si abbia diretto interesse.

TUTELA DELL'ONORABILITÀ DEGLI ORGANISMI

SPORTIVI

Ferma restando la previsione di cui all'art. 5, comma 3, lett. b) e c), dello Statuto del CONI, al fine di tutelare l'onorabilità e l'autorevolezza degli organismi centrali e territoriali del CONI, nonché degli organismi delle Federazioni sportive nazionali, delle Discipline sportive associate, degli Enti di promozione sportiva e delle Associazioni benemerite, ivi compresi anche gli organismi rappresentativi delle società, sono immediatamente sospesi in via cautelare, secondo le modalità previste al terzo comma del presente articolo, i componenti che sono stati condannati, ancorché con sentenza non definitiva, per i delitti indicati nell'allegato "A" o che sono stati sottoposti a misure di prevenzione o di sicurezza personale.

La sospensione permane sino alla successiva sentenza assolutoria o alla conclusione del procedimento penale o alla scadenza o revoca delle misure di prevenzione o di sicurezza personale. La misura cautelare della sospensione ha una durata massima di diciotto mesi, decorsi i quali cessa di avere applicazione.

Spetta agli organismi direttivi del CONI, delle Federazioni sportive nazionali, delle Discipline sportive associate, degli Enti di promozione sportiva e delle Associazioni benemerite, in relazione al proprio specifico ambito di attività, adottare le norme attuative che individuino l'organo competente a disporre la sospensione di cui al primo comma, sulla base di un provvedimento ricognitivo delle situazioni di fatto, nonché i relativi adempimenti procedurali. Spetta ai medesimi organismi direttivi prevedere eventualmente l'applicazione della sospensione anche con riferimento a sentenze o altre misure emesse in sede giurisdizionale prima dell'entrata in vigore del presente articolo.

DOVERE DI COLLABORAZIONE

I tesserati, gli affiliati e gli altri soggetti dell'ordinamento sportivo sono tenuti a collaborare con il Garante del Codice di comportamento sportivo e con gli organi di giustizia associativi ai fini della corretta applicazione della normativa vigente. A tal fine, essi sono tenuti a comunicare agli uffici competenti dell'Ente di appartenenza ogni provvedimento di autorità giudiziarie o sportive di cui siano destinatari rilevante ai fini dell'applicazione del presente Codice e a fornire ai medesimi tutte le informazioni relative e le integrazioni richieste.

08. SERVIZI

Il settore Fitness e Wellness di ASI eroga i seguenti servizi:

- Organizzazione della formazione nazionale con controllo degli standard di qualità
- Supportare lo sviluppo territoriale dei comitati periferici
- Stilare il calendario formazione nazionale
- Stilare il calendario eventi
- Promuovere iniziative
- Definire gli standard di qualità
- Affiliazione e tesseramento

09. FORMAZIONE: OBIETTIVI E PROGETTI FUTURI

Dal momento che il Fitness non è riconosciuto come disciplina del CONI, si è osservato negli anni una organizzazione disomogenea da parte di tutte le scuole di formazione che, con scelte soggettive, hanno organizzato e creato corsi di varia entità.

Dai corsi più trasversali tipo quelli per Personal Trainer, Fitness musicale, Functional Trainer fino ad arrivare a corsi specifici di discipline nate nel tempo mediante anche corsi di specializzazione piuttosto che formazioni vere e proprie.

Per questo credo sia arrivato il momento di interrogarci su cosa è meglio fare, cosa sviluppare e soprattutto osservare quello che a livello mondiale sta succedendo nelle organizzazioni internazionali esistenti da diverso tempo tipo ACE e AFAA a livello americano o EPSI e EuropeActive a livello europeo.

Inoltre, è d'obbligo osservare anche li aspetti legislativi in merito, sia della comunità europea che quella nazionale, osservando lo sviluppo del sistema EQF, del GAISF e della ANPAL, per citarne alcuni.

Il settore da diversi anni sta dialogando con queste realtà, proponendo alcune soluzioni che sono state prese in considerazione negli anni passati.

Ci troviamo di fronte ad un cambio radicale del nostro settore, considerando anche il sicuro impatto che avrà la nuova legge dello sport in merito alla gestione dei collaboratori sportivi. Ma di questo ne riparleremo a tempo debito, possiamo però certamente iniziare un certo ragionamento valutativo.

10. FORMAZIONE: CORSI DI QUALITÀ

Le analisi sulla valutazione in merito alla riorganizzazione dei corsi di formazione del fitness e wellness, parte dall'individuazione di quali percorsi possono essere unificati in termini di obiettivi didattici, l'impatto che gli stessi possono avere sul mercato del lavoro, sul sistema organizzazione-servizi erogati, cercando di trovare delle linee guida comuni e di adottarle indipendentemente dal soggetto erogante, che avrà modo di poter personalizzare parzialmente la propria formazione.

I percorsi individuati sono:

1. Personal Trainer
2. Group Fitness Trainer

I percorsi saranno condivisi con tutte le scuole affiliate ASI e andranno a creare gli standard qualitativi

ai quali tutti si atterranno nella loro organizzazione.

I corsi saranno sviluppati in collaborazione con la piattaforma www.formazione.fitness che partirà nella stagione 2025-2026.

Gli altri corsi saranno classificati come CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

Caratteristiche minime obbligatorie del corsi di Personal Trainer

PERSONAL TRAINER							
			ORE STUDIO MINIME (PRESENZA/ON LINE)		TIROCINIO (CONSIGLIATO)		ESAME (PRESENZA)
LIVELLO	1		24 ORE		20 ORE		SI
LIVELLO	2		24 ORE		20 ORE		SI
LIVELLO	3		24 ORE		20 ORE		SI
PRE-REQUISITI							
LIVELLO	1		ESPERIENZA DICHARATA O CORSI PREPARATORI				
LIVELLO	2		LIVELLO 1				
LIVELLO	3		LIVELLO 2				

Caratteristiche minime obbligatorie del corsi di Group Fitness Trainer

GROUP FITNESS TRAINER						
			ORE STUDIO MINIME (PRESENZA/ON LINE)		TIROCINIO (CONSIGLIATO)	ESAME (PRESENZA)
LIVELLO	1		16 ORE		20 ORE	SI
LIVELLO	2		16 ORE		20 ORE	SI
LIVELLO	3		16 ORE		20 ORE	SI
PRE-REQUISITI						
LIVELLO	1		ESPERIENZA DICHARATA O CORSI PREPARATORI			
LIVELLO	2		LIVELLO 1			
LIVELLO	3		LIVELLO 2			

Caratteristiche minime obbligatorie dei Corsi di Specializzazione

CORSI DI SPECIALIZZAZIONE						
----------------------------------	--	--	--	--	--	--

			ORE STUDIO MINIME		TIROCINIO		ESAME
			(PRESENZA/ON LINE)		(CONSIGLIATO)		(PRESENZA)
CORSO			16 ORE		10 ORE		CONSIGLIATO

11. SCUOLE DI FORMAZIONE AFFILIATE AL SETTORE

Di seguito indichiamo le Scuole di Formazione (alla data di Settembre 2025) affiliate ad ASI e operanti nel Fitness e Wellness.

In qualità di Scuole Formatrici ASI, erogheranno ai propri discenti l'**abilitazione all'insegnamento ASI**, ovvero il riconoscimento conforme a quanto richiesto dalle attuali normative nazionali e regionali e dal RAS.

L'**Abilitazione ASI** per i partecipanti ai corsi di formazione comprende:

- **Diploma Nazionale**
- **Tesserino Tecnico** (validità biennale e scadenza all'anno solare)
- Iscrizione all'**Albo Nazionale degli Operatori ASI**.

	FISPAL SSDaRL Corsi: ▪ Fitness on Demand per ASD o SSD affiliate ASI Recapiti: info@fispal.it tel. +39 0571 1738236
	AIM ACCADEMIA ITALIANA MASSAGGI Corsi: ▪ Massaggio Riconosciuto ▪ Massaggio Sportivo ▪ Massaggio Ayurvedico ▪ Riflessologia Plantare ▪ Massaggio Decontratturante ▪ Massaggio Infantile ▪ Massaggio Linfodrenante ▪ Taping Recapiti: www.accademiamaassaggi.it info@accademiamaassaggi.it Tel. +39 06 40411688
	AMP ACCADEMIA MASSAGGI PROFESSIONALI Corsi: ▪ Massaggio Sportivo ▪ Posturologia ▪ Discipline Olistiche ▪ Discipline Orientali ▪ Massaggio Beauty & SPA

Manuale Operativo Settore Fitness & Wellness

Recapiti: www.accademiamassaggioprofessionali.it

	BALANCED BODY Corsi: ▪ Pilates: Movement Principles ▪ Pilates: Matwork ▪ Pilates: Reformer ▪ Pilates: Comprehensive ▪ Pilates: Bridge Program Recapiti: www.balancedbody.it info@balancedbody.it Tel. +39 0438 63555
	COALSPORT JILL COOPER Corsi: ▪ Super Jump ▪ Cardiocamminata ▪ Pilates: Formazione Continua ▪ Pilates: Bridge Program Recapiti: www.coalsport.com Tel. +39 800 77 89 54
	COVATECH STUDIO PILATES Corsi: ▪ Pilates: Corso Introduttivo ▪ Pilates: Corso Full Immersion ▪ Pilates: Formazione Continua ▪ Pilates: Bridge Program Recapiti: www.covatechpilates.com info@covatechpilates.com Tel. +39 02 782693
	CRUISIN' Corsi: ▪ Fitness Musicale Step/Aerobica ▪ Fitness Musicale & Tonificazione ▪ Danza Moderna ▪ Danza Contemporanea Recapiti: www.cruisinweb.com info@cruisin.it Tel. +39 059 225940

	DREAM TEAM INDOOR CYCLING Corsi: ■ Indoor Cycling Recapiti: makitoscano@gmail.com Tel. +39 380 4982638
	ECross Kids Corsi: ■ Allenamento funzionale per bambini e ragazzi Recapiti: www.ecrosskids.com/
	Evo One Corsi: ■ Tecnico sala pesi Recapiti: www.evo.one.club
	FITNESSWAY Corsi: ■ Personal Trainer ■ Istruttore Pilates Matwork ■ Pilates Reformer ■ Cross Training ■ Allenamento Funzionale ■ Ginnastica Posturale ■ Fitness Step Gag Pump Total Body ■ Acquaeym e Hydrobike Allenamento al Femminile ■ Fitness Terza età ■ Body Building ■ Preparatore Atletico per il Calcio Recapiti: www.fitnessway.it info@fitnessway.it Tel. +39 06 40411688
	IFS ITALIAN FITNESS SCHOOL Corsi: ■ ICG Pro Cycling ■ Walk Up ■ Bagunça Kids Education Recapiti: www.italianfitnessschool.it info@italianfitnessschool.it Tel. +39 338 9177678

	FABIO MEMMO PILATES ACADEMY Corsi: ▪ Pilates ▪ Bungee Dance Recapiti: www.fabioMEMMO.com fabilandia_mf@libero.it Tel. +39 339 868 3083
	FIT AND GO Corsi: ▪ EMS Training Recapiti: www.fitandgo.it
	FIOCR Federazione Italiana Obstacle Course Race Corsi: ▪ Istruttore OCR Recapiti: www.federazioneitalianaocr.it
	FITNESS TRAINER ACADEMY Corsi: ▪ Personal Trainer ▪ Pilates Mat & Reformer ▪ Energyoga ▪ Allenamento Funzionale ▪ Anatomia e Metodologia Recapiti: www.fitnesstraineracademy.it Tel. +39 349 2950141

	FTS FUNCTIONAL TRAINING SCHOOL Corsi: ▪ Personal Trainer ▪ Kettlebell Training ▪ Allenamento al Femminile ▪ Dimagrimento e Alimentazione ▪ PT dalla Programmazione alla Pratica ▪ Neural Pathways ▪ F.RE.E Fascial Real Emotion ▪ Pilates Matwork Reformer Mio-Fasciale ▪ Hamazon Functional Training Group ▪ TRIBE ▪ PosturalSchool Recapiti: www.functionaltrainingschool.com info@functionaltrainingschool.com Tel. +39 334 893 8902
	JURY CHECHI CALISTHENICS Corsi: ▪ Calisthenics Recapiti: www.jurychechicalisthenics.it info@jurychechicalisthenics.it
	KANGOO JUMPS ITALIA Corsi: ▪ Kangoo Jumps (scarpe tecnica rimbalzo) Recapiti: www.kangoojumpsitalia.com formazione@kangoojumpsitalia.com Tel. +39 0968 200058
	KC Academy Corsi: ▪ Street Dance, Hip Hop Recapiti: kchiphopschool@gmail.com
	LESMILLS Corsi: ▪ Grit BodyAttack Core BodyPump BodyBalance Grit BodyCombat Sprint RPM Sh'Bam Recapiti: www.lesmills.it

 miha bodytec made in germany	MIHA BODYTECH ITALIA Corsi: ■ EMS Training Recapiti: www.miha-bodytec.com/it/ italy@miha-bodytec.com Tel. +39 051 860 916
 Nadir starbene	NADIR ACADEMY Corsi: ■ Tecnico sala pesi Recapiti: www.nadirstarbene.it
 PERSONAL FITNESS COACH	PERSONAL FITNESS COACH Corsi: ■ Dimagrimento ■ Funzionale ■ Posturale ■ Tonificazione Recapiti: www.personalfitnesscoach.com
 PilatesItalia^{srl} Claudia Fink	PILATES ITALIA Corsi: ■ Stott Pilates Matwork ■ Stott Pilates Reformer ■ Stott Pilates Cadillac, Chair e Barrels ■ Stott Pilates: Bridge Program ■ Merrithew CORE, Zen-Ga, Total Barre, Halo, Fascial Recapiti: www.pilatesitalia.com info@pilatesitalia.com Tel. +39 02 89451369
 plexus	PLEXUS Corsi: ■ Pilates Recapiti: www.theplexus.it plexus@theplexus.it Tel. +39 06 89821369

	PROJECT INVICTUS Corsi: ▪ Personal Trainer ▪ Functional Training ▪ Sala Pesi ▪ Calisthenics ▪ Posturale Recapiti: www.projectinvictus.it
 YACHT PERSONAL TRAINER ACADEMY	YACHT PERSONAL TRAINER ACADEMY Corsi: ▪ Personal Trainer Recapiti: www.yptacademy.it segreteria@yptacademy.it Tel. +39 3917590473
	WOODWORK ACADEMY Corsi: ▪ Crossfit ▪ Preparazione Atletica ▪ Sport e Fitness Recapiti: www.crossfitwoodwork.it box@crossfitwoodwork.it Tel. +39 050 26232
	ZERO GRAVITY Corsi: ▪ Ginnastica acrobatica ▪ Parkour e Freerunning ▪ Freestyle ▪ Calysthenics ▪ Tessuti aerei ▪ Pole Dance ▪ Agility Recapiti: www.zero-gravity.it
	ZUMBA Corsi: ▪ Zumba ▪ Jump Start Recapiti: www.zumba.it

12. RAPPORTI CON I COMITATI PERIFERICI E PROCEDURE

Sviluppare il rapporto con i comitati periferici significa iniziare a dialogare internamente in maniera collaborativa, evitando di considerare i settori come competitor ma bensì partner che vanno nella stessa direzione.

È inconfutabile che la nascita dei settori ha consentito all'Ente di crescere numericamente, ma è altrettanto vero che oggi deve essere trovato il sistema giusto per poter continuare questa crescita evitando conflitti interni.

Per questo il settore dovrà essere di supporto allo sviluppo territoriale della disciplina, senza incorrere nell'errore di cannibalizzare società ai comitati territoriali.

Per questo dobbiamo scindere le situazioni: per quanto riguarda Affiliazione e tesseramento, sia il comitato che il settore sono competitivi verso società non appartenenti ad ASI, mentre nei confronti di società già affiliate ai comitati periferici, il settore non potrà in alcun modo affiliarle a sé evitando così il rischio di migrazione di società.

Il Settore a sua volta avrà l'onere di supportare le attività del comitato, creando un calendario formazione di tutte le scuole, creando marginalità economiche anche per i comitati periferici da parte delle scuole formatrici con un accordo di base, creare Eventi funzionali alla sostenibilità delle attività di ASI Ente di Promozione Sportiva.

Riconoscimento delle scuole e dei corsi di formazione afferenti ai comitati periferici

Il Settore avrà l'onere di verificare e riconoscere, in concerto con la Direzione Tecnica, le scuole di formazione presenti sul territorio che sono afferenti ai comitati periferici garantendo uno standard di qualità adeguato.

Stessa cosa vale per il riconoscimento dei percorsi formativi che le società sportive vorranno attivare che dovranno avere il nulla osta del settore.

PROCEDURE

RICHIESTA APERTURA CORSO DI FORMAZIONE ORGANIZZATO:

Il comitato periferico presenterà regolare richiesta di corso di formazione inviando documentazione informativa del corso, durata dello stesso, qualifica richiesta e cv dei formatori che dovranno esser iscritti al RNF.

Il settore darà il parere in merito comunicando il nulla osta alla direzione tecnica per lo svolgimento ed inserirà il corso nel calendario formativo nell'area territoriale di ASI.

RICHIESTA APERTURA CORSO DI FORMAZIONE DA ORGANIZZARE:

Se nasce la necessità di organizzare un corso di formazione da parte dei comitati periferici, va inoltrata richiesta al settore specificando i dettagli del corso, la qualifica, la sede ed il settore si attiverà per organizzarlo sentito anche la disponibilità delle scuole afferenti.

RICONOSCIMENTO DI SCUOLA DI FORMAZIONE:

Se il territorio ha affiliato una scuola di formazione, la stessa dovrà essere riconosciuta dal settore mediante invio di documentazione informativa della scuola, tipologie dei corsi erogati, formatori da iscrivere al RNF, standard di qualità minimi richiesti.

Il settore inserirà nel calendario formativo la scuola.

13. CONTRIBUTI PER I COMITATI PERIFERICI

FORMAZIONE

Con le scuole di formazione presenti in ASI sarà redatto un protocollo di accordo dove una scontistica dedicata al comitato periferico, permetterà di sviluppare la formazione nella propria area di competenza.

Ci sarà sul sito un'area dedicata alla quale ogni CP potrà accedere per attivare la marginalità sui corsi

EVENTI

Analogia situazione alla formazione, ovvero sarà richiesta una scontistica dedicata per i CP che iscriveranno ad eventi i propri affiliati/tesserati.

14. ELENCO SPECIALITÀ DEL SETTORE

È abbastanza articolato riuscire a definire quali sono le specialità praticate nel settore Fitness e Wellness, sotto la disciplina "Attività Sportiva Ginnastica finalizzata alla Salute e al Fitness", di sicuro le "radici" sono sempre riconducibili ad attività afferenti al Pugilato, alla Ginnastica e al Nuoto. Di seguito l'elenco definito ad oggi:

1	ACQUAFITNESS
2	ACQUAGYM E HYDROBIKE
3	AERIAL HOOP - POLE DANCE
4	AERO TONIFICAZIONE
5	AEROBICA
6	AEROBICA, STEP E TONIFICAZIONE

7	AE-TOTAL BODY
8	ALIMENTAZIONE ED INTEGRAZIONE PER LO SPORTIVO
9	ALIMENTAZIONE PER LO SPORT
10	ALIMENTAZIONE PER LO SPORTIVO
11	ALLENAMENTO AD ALTA INTENSITÀ
12	ALLENAMENTO AEROBICO
13	ALLENAMENTO AL FEMMINILE
14	ALLENAMENTO CALISTENICO
15	ALLENAMENTO FUNZIONALE
16	ALLENAMENTO FUNZIONALE E TONIFICAZIONE
17	ALLENAMENTO FUNZIONALE MILITARE AFM
18	ALLENAMENTO IN SOSPENSIONE
19	ALLENAMENTO PER BAMBINI
20	ALLENAMENTO PER SENIOR
21	ANTALGICA
22	ANTIGRAVITY FITNESS
23	ATTIVITA' ADATTATA
24	ATTIVITA CIRCENSI
25	ATTIVITA' LUDICO MOTORIE
26	ATTIVITÀ LUDICO SPORTIVE
27	ATTIVITÀ MOTORIA DI BASE CENTRI ESTIVI-SPORTIVI
28	ATTIVITÀ MOTORIA E SPORTIVA DI BASE
29	ATTIVITÀ MOTORIA PER ETÀ ADULTA
30	ATTIVITA MOTORIE CENTRI ESTIVI
31	ATTIVITA' SPORTIVA ADATTATIVA PER DISABILITÀ
32	ATTIVITÀ SPORTIVA PER DISABILI
33	BENESSERE FUNZIONALE/METODO BIO-ZONE
34	BENESSERE PSICOFISICO
35	BENESSERE SPORTIVO
36	BIOENERGYM
37	BIOENERGYM ADATTATA SPECIFICA PER I DISABILI
38	BODY FIGHT
39	BODY PUMP
40	BRAZUCA FITNESS E SAMBAFIT OFFICIAL
41	BULLSWORKOUT
42	BUNGEE FITNESS
43	BUNGEERAP
44	BUSHCRAFT - SURVIVAL - OUTDOOR
45	CADILLAC E CHAIR MIOFASCIALE

46	CALISTHENICS
47	CAMMINATA METABOLICA
48	CAMMINATA SPORTIVA
49	CARDIO CAMMINATA
50	CARDIO COMBAT
51	CARDIO FITNESS
52	CARDIO FITNESS
53	CENTRI ESTIVI SPORTIVI
54	CENTRI ESTIVI, SPORTIVI E RICREATIVI
55	CHAIR
56	CIRCUIT TRAINING-CARDIOFITNESS
57	CLUB MANAGER
58	CLUBBELL
59	COMMERCIALE CENTRI FITNESS
60	COMPOSIZIONE CORPOREA
61	COMUNICAZIONE SPORTIVA
62	CONSULENZA COMMERCIALE CENTRI FITNESS
63	CORPO LIBERO
64	COVATECH® PILATES
65	CROSS TRAINING
66	CROSSFIT
67	CULTURA FUNZIONALE
68	DIREZIONE DI ATTIVITA' FISICO - MOTORIE
69	DISABILITA'
70	DISABILITA' - MULTISPORT ADATTATO
71	DREAMTEAM INDOOR CYCLING
72	EASY CROSSFIT
73	EASY WALKING EVOLUTION
74	EASY WALKING EVOLUTION
75	ECROSS KIDS
76	EDUCATORE POSTURALE
77	EMS TRAINER
78	EMS TRAINING
79	ENERGYOGA
80	ESERCIZIO FISICO ADATTATO PER DONNE B.C.
81	EXTRAFLEX BODY CLASS
82	F.RE.E. ALLENAMENTO MIO-FASCIALE
83	F.RE.E. FASCIAL REAL EMOTION
84	FISIO INVOLO BASIC

85	FIT DANCE
86	FIT-BOXE
87	FITNESS COACH
88	FITNESS E POTENZIAMENTO A CORPO LIBERO
89	FITNESS FEMMINILE
90	FITNESS FUNZIONALE
91	FITNESS MUSICALE
92	FITNESS MUSICALE E RUNNING
93	FITNESS MUSICALE E TONIFICAZIONE
94	FITNESS PER BAMBINI
95	FITNESS PER LA DONNA
96	FLUID
97	FLY BASIC
98	FLY FITNESS
99	FLY PILATES
100	FLY RESTORATIVE
101	FLY YOGA
102	FORMATORE POSTURA BENESSERE
103	FORMAZIONE MOTORIA
104	FORMAZIONE TECNICA NAZIONALE
105	FREE FASCIAL REAL EMOTION
106	FST "FUNCTIONAL SUSPENDED TRAINING"
107	FUNCTIONAL CROSS TRAINER
108	FUNCTIONAL CROSSTRAINER
109	FUNCTIONAL FITNESS
110	FUNCTIONAL STEP
111	FUNCTIONAL TONE
112	FUNCTIONAL TRAINER
113	FUNCTIONAL TRAINING
114	FUNCTIONAL TRAINING SCHOOL
115	FUNZIONALE
116	G.M. PILATES - VITATTIVA
117	GAMBE SNELLE
118	GAMBE-ADDOME-GLUTEI/G.A.G.
119	GINASTICA ACROBATICA AEREA - POLE DANCE
120	GINNASTICA - TOTAL BODY
121	GINNASTICA AEROBICA
122	GINNASTICA ANANDA YOGA
123	GINNASTICA ARTISTICA

124	GINNASTICA ARTISTICA - VITATTIVA
125	GINNASTICA ARTISTICA FEMMINILE - VITATTIVA
126	GINNASTICA ARTISTICA FEMMINILE E MASCHILE - VITATTIVA
127	GINNASTICA ASHTANGA YOGA
128	GINNASTICA BREATH YOGA
129	GINNASTICA CIRCENSE
130	GINNASTICA DEL BENESSERE
131	GINNASTICA DOLCE
132	GINNASTICA EDUCATIVA E RIEDUCATIVA
133	GINNASTICA EDUCATIVA PER BAMBINI
134	GINNASTICA FIT YOGA
135	GINNASTICA FITNESS
136	GINNASTICA FUNZIONALE
137	GINNASTICA GENTLE YOGA
138	GINNASTICA HATHA YOGA
139	GINNASTICA IN GRAVIDANZA
140	GINNASTICA KUNDALINI YOGA
141	GINNASTICA PER TUTTI
142	GINNASTICA POSTURALE
143	GINNASTICA POSTURALE BACK SCHOOL
144	GINNASTICA RITMICA
145	GINNASTICA SUP - YOGA
146	GINNASTICA TRUE POWER YOGA
147	GINNASTICA YOGA
148	GINNASTICA YOGA DINAMIC
149	GINNASTICA YOGA FUNZIONALE
150	GINNASTICA YOGA IN GRAVIDANZA
151	GINNASTICA YOGA RESTORATIVE
152	H.E.A.T. PROGRAM
153	H.E.A.T. PROGRAM ADVANCED
154	H.E.A.T. PROGRAM BREATHING
155	HAMAZON BASIC-HARD-INTENSITY
156	HIDROBIKE
157	HIIT "HIGH-INTENSITY INTERVAL TRAINING"
158	ICG PRO CYCLING
159	INDOOR CYCLING
160	INDOOR CYCLING BE TOP
161	INDOOR CYCLING METODO SPINNING
162	INDOOR CYCLING/ICYFF

163	INTEGRAZIONE SPORTIVA
164	IN-TRINITY
165	ISTR. MUSICALE (AERO MUSIC TOTAL BODY STEP GAG)
166	ISTR. MUSICALE (PUMP, JUMPED, FIT DANCE, STEP COREOGRAFICO)
167	ISTRUTTORE EDUCATIVO PER L'INFANZIA E L'ETÀ EVOLUTIVA
168	JAZZERCISE
169	JUMP BY RITMO DO BRAZIL
170	KANGOO BOOT CAMP
171	KANGOO DANCE
172	KANGOO DISCOVERY
173	KANGOO KICK E PUNCH
174	KANGOO POWER
175	KETTLEBELL
176	KETTLEBELL SUSPENSION TRAINING
177	KETTLEBELL TRAINING
178	LADYMUM
179	LES MILLS CORE™
180	LES MILLS DANCE
181	LES MILLS RPM
182	LES MILLS STRENGTH DEVELOPMENT
183	LES MILLS BODYATTACK
184	LES MILLS BODYBALANCE
185	LES MILLS BODYCOMBAT
186	LES MILLS BODYPUMP
187	LES MILLS BODYSTEP
188	LES MILLS CXWORX
189	LES MILLS GRIT
190	LES MILLS SPRINT
191	LES MILLS TONE
192	LEZIONI MUSICALI
193	LITE PUMP
194	LINFITO
195	MASTER ALLENAMENTO FEMMINILE
196	MASTER IN COACHING SPORTIVO
197	MASTER IN MARKETING SPORTIVO
198	MASTER INTERNAZIONALE IN DIREZIONE E GESTIONE ENTITA' SPORTIVE
199	MBC
200	MENTAL COACH
201	METAFIT

202	METODO COREGRAFICO
203	METODO GRAVITY
204	METODO MBC
205	METONO DIL ATEC
206	METODO PLEXUS
207	MOTRICITÀ PER BAMBINI
208	MOVIMENTO ARTICOLARE E POSTUROLOGIA
209	MUSICALE/TOTAL BODY/STEP/GAG/AEROBICA/PUMP
210	ND
211	NEOVIS HI-TECH
212	NUTRIZIONE
213	NUTRIZIONE NELLO SPORT
214	NUTRIZIONE SPORTIVA
215	OCR
216	OPERATORE LIS IN AMBITO SPORTIVO
217	PANCAFIT
218	PILATES
219	PILATES - BOSU E ALLENAMENTO PROPRIOCETTIVO
220	PILATES ALLA SBARRA
221	PILATES APPARATUS
222	PILATES BARRE
223	PILATES BASIC MATWORK
224	PILATES CADILLAC
225	PILATES CON PICCOLI ATTREZZI
226	PILATES GRANDI MACCHINARI E PICCOLI ATTREZZI
227	PILATES GRANDI MACCHINARI E PICCOLI ATTREZZI - BARRE
228	PILATES IN ACQUA
229	PILATES IN GRAVIDANZA
230	PILATES INTERMEDIO
231	PILATES MAT 1
232	PILATES MAT 2
233	PILATES MAT-AVANZATO/GINNASTICA POSTURALE
234	PILATES MATWORK
235	PILATES MATWORK E PICCOLI ATTREZZI
236	PILATES MATWORK E PROPS
237	PILATES MATWORK E STUDIO (GRANDI ATTREZZI)
238	PILATES MATWORK LAB
239	PILATES MATWORK MIO FASCIALE
240	PILATES MIO-FASCIALE AVANZATO

241	PILATES PPM BALLET
242	PILATES PROPS
243	PILATES REFORMER
244	POLE DANCE
245	POSTURAL ADVANCED
246	POSTURAL BASIC
247	POSTURALE
248	POSTUROLOGIA DEL FITNESS
249	POWER MOVEMENT SPECIALIST
250	POWER PUMP EVOLUTION
251	PREPARATORE ATLETICO
252	PREPARAZIONE ALLA GARA DEL BODY BUILDER
253	PREPARAZIONE ATLETICA
254	PRIMO SOCCORSO
255	PRO CYCLING
256	PROJECT INVICTUS PERSONAL TRAINING
257	PROJECT INVICTUS PERSONAL TRAINING CALISTHENICS
258	PROJECT INVICTUS STRENGTH TRAINER
259	PROJECT INVICTUS PERSONAL TRAINING FITNESS POSTURALE
260	PSICOMOTRICITA'
261	PUMP
262	RAGGI METHOD PANCAFIT GROUP
263	RAGGI METHOD PANCAFIT
264	RAGGI METHOD VERTICAL
265	REFORMER
266	REFORMER MIO-FASCIALE
267	REGGAETON FITNESS
268	RIABILITAZIONE FUNZIONALE
269	RIEDUCAZIONE POSTURALE
270	RIEQUILIBRIO MUSCOLARE SISTEMICO
271	RUNNING
272	SCHWINN CYCLING
273	SCUOLA IN POSTUROLOGIA
274	SHIATSU
275	SOFT TONE
276	SPARTAN SGX
277	SPINNING
278	SPORT E SALUTE
279	SPORT SUPPLEMENT

280	SPRINGWALL CADILLAC
281	STEP CHOREOGRAPHY
282	STEP COREOGRAFICO
283	STEP TONE FITNESS
284	STOTT PILATES
285	STOTT PILATES MATWORK
286	STOTT PILATES REFORMER
287	STRENGTH
288	STRETCH FLOW
289	STRIDING
290	SUPER JUMP
291	SURVIVAL ESPERTO ADVANCED
292	SUSPENSION WORKOUT
293	TAPING ELASTICO PER LO SPORTIVO
294	TECNICA DI CORSA
295	TECNICA DI VENDITA
296	TECNICA FITNESS DI NEURAL PATHWAYS
297	TECNICA WELLNESS DI MASSAGGIO AYURVEDICO PER LO SPORTIVO
298	TECNICA WELLNESS DI MASSAGGIO BASE PER LO SPORTIVO
299	TECNICA WELLNESS DI MASSAGGIO CALIFORNIANO PER LO SPORTIVO
300	TECNICA WELLNESS DI MASSAGGIO PER LO SPORTIVO
301	TECNICA WELLNESS DI MASSAGGIO SVEDESE PER LO SPORTIVO
302	TECNICA WELLNESS DI MASSAGGIO THAIANDESE PER LO SPORTIVO
303	TECNICA WELLNESS DI RIFLESSOLOGIA PER LO SPORTIVO
304	TECNICA WELLNESS DI RIFLESSOLOGIA PLANTARE PER LO SPORTIVO
305	TECNICHE WELLNESS DI GINNASTICA POSTURALE
306	TECNICHE WELLNESS DI MASSAGGIO PER LO SPORTIVO
307	TECNICHE WELLNESS DI MASSAGGIO PER LO SPORTIVO - CPT
308	TECNICHE WELLNESS DI MASSAGGIO PER LO SPORTIVO - RFR
309	TERZA ETA
310	TOP LEVEL
311	TOTAL BODY
312	TOTAL BODY FUNCTIONAL
313	TRAINER EMS TRAINING
314	TRAINING AUTOGENO
315	TRAINING LAB
316	TRAINING SYSTEM
317	TRUE POWER YOGA
318	TRX

319	VERTICALISMO
320	WALKEXERCISE
321	WALKING PROGRAM
322	WALKING STRONG FITNESS
323	WALKING-RUN
324	WELLNESS AND BODY BALANCE
325	WOMEN'S COACHING
326	WORKOUT
327	XPRT FLEXIBILITY FLOW
328	YACHT PERSONAL TRAINER
329	ZUMBA

Le qualifiche assegnate per ciascuna delle suddette discipline sono le seguenti:

Allenatore, Istruttore, Maestro, Master, Gran Master, Tecnico, Personal Trainer, Trainer, Operatore, Docente, Giudice, Arbitro, Assistente Arbitrale, Osservatore, Commissario, Educatore, Coordinatore, Guida, Preparatore Atletico, Assistente, Direttore di Gara, Ufficiale di Gara, Presidente di Giuria, Direttore Tecnico, Esaminatore, Formatore, Tutor, Coach, Conduttore, Coreografo, Presentatore, Cronometrista, altro **(da elencare solo quelle di competenza, singolarmente, nella sottostante griglia)**.

Aiuto Allenatore
Aiuto Istruttore
Allenatore
Animatore
Aspirante Allenatore
Aspirante Istruttore
Aspirante Tecnico
Assistente
Assistente Allenatore
Assistente Arbitrale
Assistente Bagnanti
Atleta
Capo Giudice
Capo Istruttore
Club Manager
Coach
Consulente
Consulente tecnico

Covid Manager
Cronometrista
Direttore
Direttore sportivo
Direttore tecnico
Dirigente Sportivo
Docente
Docente Nazionale
Educatore
Educatore Sportivo
Ems Trainer
Esperto
Fitness Trainer
Functional Fitness Trainer
Giudice
Giudice Di Gara
Insegnante
Insegnante Tecnico

Istruttore
Istruttrice
Istruttrice Teorica
Master
Master Trainer
Mental Coach
Operatore
Operatore Sportivo
Organizzatore
Personal Trainer
Personal Trainer FTS
POSTURAL TRAINER
Preparatore Atletico
Preparatore Atletico Sportivo
Promoter
Promotore
Safeguarder
Segretario

Speaker
Specialista

Tecnico
Trainer

I “Livelli” o “Gradi” o “Stili” sono i seguenti, (da elencare TUTTI singolarmente solo nella sottostante griglia).

1° GRADO
1° LIV. JUNIOR
1° LIVELLO
2° GRADO
2° LIV. SENIOR
2° LIVELLO
3° GRADO
3° LIV. MASTER
3° LIVELLO
4° LIVELLO
5° LIVELLO
6° LIVELLO

7° LIVELLO
8° LIVELLO
9° LIVELLO
ADVANCED
ALTA FORMAZIONE
ARGENTO
AVANZATO
BASE
BRONZE
BRONZO
DI BASE
DI CORSA

DI GARA
DI MANIFESTAZIONE
DI PERCORSO
ESPERTO
JUNIOR
NAZIONALE
ORO
PLATINO
PROVINCIALE
REGIONALE
SENIOR
SPORTIVO

15. REGOLAMENTI DISCIPLINE E RAPPORTI COL SETTORE

Le discipline afferenti al settore Fitness e Wellness dovranno definire tutti gli obiettivi, le caratteristiche della disciplina stessa e chiarire in che modo si inseriscono nel quadro globale del Settore.

Il Settore se lo riterrà necessario, nominerà responsabili di disciplina e ne coordinerà i lavori di sviluppo.

16. GARE E CAMPIONATI NAZIONALI GYMGAMES

Le gare organizzate dal Settore così come i campionati nazionali, sono a disposizione di tutte le società sportive al fine di coinvolgere i propri tesserati a parteciparvi.

Sarà necessaria una iscrizione alle gare, previo tesseramento ad ASI obbligatorio, ed essere in

possesto del certificato medico idoneo.

Le attività di GymGames sono al momento in fase di aggiornamento e riorganizzazione e riprenderanno nel 2025.

Il GymGames avrà anche un campionato nazionale che partirà da Settembre 2025 e terminerà a Giugno 2026, passando attraverso delle selezioni provinciali, regionali fino ad arrivare alla gara nazionale.

Altre gare e campionati nazionali saranno inserite sul sito del Settore oltre che a quello di ASI nazionale.

17. GYM GAMES

L'INNOVATIVO STRUMENTO FITNESS PER LA PROMOZIONE SOCIALE SPORTIVA. LA NUOVA COMPETIZIONE DILETTANTISTICA PER TUTTI I PRATICANTI FITNESS.

Quali sono le **finalità** della tua Associazione o Società Sportiva Dilettantistica? Per queste due forme giuridiche è previsto che, secondo la vigente legislazione, nello svolgimento delle proprie attività si debbano divulgare con continuità anche le proprie azioni di **Promozione Sociale dello Sport**, cioè, svolgere un'azione concreta e documentabile delle seguenti tre attività:



Diffondere e far conoscere sul territorio la propria attività sportiva Fitness o Wellness, anche attraverso **Manifestazioni o Eventi**



Eseguire **protocolli didattici** per l'attività di Fitness o Wellness svolta dai propri Tesserati, dagli Atleti e dagli Allenatori



Far partecipare i propri Tesserati a **Competizioni** (interne o esterne al Centro Fitness)

Solamente attraverso questo tipo di condotta è possibile godere di un **Regime Fiscale agevolato** (disciplinato dalla legge n° 398 del 16 dicembre 1991 in seguito integrata e modificata).

Durante i controlli e le verifiche fiscali eseguiti dagli organi di controllo preposti, purtroppo sovente viene contestato ai Centri Fitness la parziale o totale assenza di tutto questo, cosicché, venendo a mancare la loro essenziale finalità di promozione sportiva, si rischia di incorrere in gravose sanzioni.



Come **Settore Fitness & Wellness di ASI**, abbiamo realizzato il progetto **GymGames** con la volontà di

offrire un nuovo strumento, strutturato ed indispensabile alle nostre affiliate, che consenta a qualsiasi Centro Fitness (costituito come A.S.D. o S.S.D. a R.L. affiliata ad ASI) di introdurre nella propria struttura un servizio non soltanto utile per la finalità stessa del Centro - ossia sostenere gli attuali aspetti giuridico-fiscali - ma anche e soprattutto divertente, coinvolgente e motivante per tutti i propri tesserati.

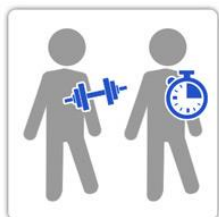
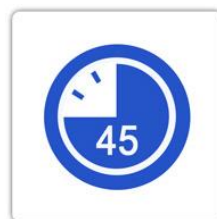
COSA È GYM GAMES

GymGames è una **competizione per dilettanti** basata sugli **obiettivi di allenamento del praticante fitness**, organizzata per essere proposta a **corpo libero** e con l'ausilio di **semplici attrezzature** presenti in qualsiasi palestra.



Suddivisa in **categorie** e tenendo sempre presente il carattere dilettantistico e il fine per cui nasce, GymGames è una novità del panorama del fitness adatta a un **pubblico ampio ed eterogeneo**, una gara in grado di appassionare partecipanti di **tutte le fasce di età** e di **tutti i livelli di allenamento**.

La struttura della competizione è **semplice, innovativa e originale**, così come i parametri misurati nei **45 minuti totali**, nel corso dei quali ogni singolo partecipante si cimenta nelle 6 differenti prove di gara.



Un **corso di formazione specifico** per acquisire tutte le nozioni tecniche, organizzative e gestionali necessarie per diventare **Giudice di gara e/o Allenatore**, in modo da portare nella propria realtà questa competizione dilettantistica.

Con GymGames vogliamo ampliare ulteriormente i servizi che offriamo come **Ente di Promozione Sportiva**, proponendo una vera e propria novità e una soluzione concreta ai nostri affiliati, dando ulteriore energia alla diffusione di uno **stile di vita attivo e sano**.



COME FUNZIONA GYM GAMES

GymGames è un modello di competizione per praticanti di fitness progettato per essere presentato

nelle Associazioni e Società Sportive Dilettantistiche affiliate ad **ASI**.

GymGames è un contributo reale alla soddisfazione degli associati e al carattere sociale di promozione dello sport, indispensabile per tutte quelle realtà che decidono di utilizzare questa forma giuridica per offrire i loro servizi di Fitness.

Semplicità, originalità, serietà sotto il profilo tecnico ed un elevato livello di **coinvolgimento** sono le quattro caratteristiche che rendono GymGames una competizione adatta ad essere presentata con successo in qualsiasi realtà, palestra, Centro Fitness o Wellness Club.

CHI PUÒ PARTECIPARE ALLA COMPETIZIONE?

Chiunque sia **tesserato** ad una Associazione o Società Sportiva Dilettantistica affiliata ad ASI

COME SI SVOLGE LA COMPETIZIONE?

GymGames non è né l'adattamento di una classica gara basata sulla forza né una competizione esclusiva per atleti professionisti o aspiranti tali: il **protocollo di gara** prende in considerazione differenti abilità/qualità allenabili quali la **forza**, la **resistenza**, la **velocità** e la **flessibilità**, tutte racchiuse nelle sei prove che ogni partecipante deve affrontare in un tempo limite di **45 minuti**. Il tutto viene parametrizzato su differenti livelli/categorie divisi per fascia di età e di genere, con un punteggio semplificato da 1 a 6 per ogni prova, il relativo dettaglio delle misurazioni per eventuali pareggi, ed un punteggio totale che definisce il **livello** di gara raggiunto tra i 4 possibili (**Rookie, Fitness, Athlete e Warrior**), ed infine il vincitore della competizione.



CHE PREMIO SI OTTIENE VINCENDO UNA COMPETIZIONE GYM GAMES?

Ogni competizione viene svolta **localmente** nelle varie Associazioni o Società Sportive Dilettantistiche, i Premi sono definiti dalla Associazione/Società stessa, oltre a questo sarà possibile consultare online sul nostro sito la **classifica aggiornata in tempo reale** dai Giudici di gara ed il **titolo ottenuto** a seconda del proprio piazzamento.

COME SI DIVENTA GIUDICE DI GARA O ALLENATORE?

Si può diventare **Giudice di gara** e/o **Allenatore** GymGames tramite uno specifico **corso di formazione** della durata di una giornata organizzato da ASI Fitness & Wellness, al termine del quale il partecipante deve superare un **esame specifico per il ruolo scelto**: nel caso dell'allenatore l'esame teorico comprende domande di biomeccanica, fisiologia e scienza dell'allenamento, mentre per il giudice di gara l'esame è focalizzato sugli aspetti tecnici ed organizzativi del processo di gestione e controllo della competizione.



QUALI SONO I BENEFIT PER UNA PALESTRA CHE ADERISCE A GYM GAMES?

In occasione del Corso di Formazione per Giudici di Gara Alla palestra iscritta al Campionato dilettantistico GymGames viene consegnato, oltre al Manuale Operativo, un **Kit Marketing** con tutto il necessario per organizzare la competizione (banner, moduli, card promozionali, ecc.).

DI QUALI REQUISITI/STRUMENTI/ATTREZZI NECESSITA UNA ASSOCIAZIONE O SOCIETÀ SPORTIVA DILETTANTISTICA PER ORGANIZZARE GYM GAMES?

Il requisito unico e fondamentale per l'Associazione/Società Sportiva Dilettantistica è quello di **essere affiliato ad ASI**, e per i partecipanti di essere tesserati ad ASI.

Gli **strumenti/attrezzi indispensabili** per lo svolgimento delle prove della competizione sono: un **Treadmill**, un **cicloergometro**, una **sbarra** per eseguire i Pull Ups (trazioni alla sbarra) e un supporto per il **V Sit & Reach** (test della flessibilità al suolo), strumento quest'ultimo incluso nel kit di formazione per Giudice di gara GymGames.

COME ORGANIZZARE UNA COMPETIZIONE DI GYM GAMES?

Una volta che il Centro Fitness avrà aderito al programma GymGames, e successivamente alla

formazione di Giudici ed Allenatori, sarà possibile inoltrare all'**ufficio di ASI Settore Fitness & Wellness** la **richiesta** per la propria data della Competizione, che verrà inserita nel **Calendario Nazionale**.

Tra i **benefit** compresi nell'adesione al programma ci saranno la **Locandina** del proprio Evento in formato elettronico e la promozione e diffusione sui **Social** anche tramite i nostri social "ASI Settore Fitness & Wellness".

DOVE TROVARE LE CLASSIFICHE DELLA PROPRIA COMPETIZIONE GYM GAMES?

Sul **nostro sito** alla pagina >>> **Risultati** <<< sarà possibile consultare la **graduatoria aggiornata** di tutte le competizioni GymGames organizzate sul territorio italiano, con la possibilità di **visualizzare**, **stampare** o **condividere** la Classifica.

18. AREA SVILUPPO

FORMAZIONE

La chiave vincente che per anni non ha creato problemi di concorrenza tra le varie scuole è stata quella che l'Ente si sia posto come partner e non come competitor delle scuole stesse. Ecco perché non è mai nata una Academy nazionale.

Le scuole si vedranno veicolati i loro calendari e servizi dal Settore verso i comitati periferici che a loro volta saranno coinvolti per riuscire ad arrivare alla base, promuovendo le attività dietro un ritorno economico. L'ufficio di Vinci si occuperà dei rapporti.

Il calendario sarà preparato con anticipo trimestrale e sempre aggiornato sul portale del Settore, i comitati periferici potranno procedere con le iscrizioni con password dedicata per generare marginalità, evidenziata da una scontistica dedicata.

Il Settore inviterà le varie scuole a produrre una scontistica *ad hoc*.

I comitati periferici promuovranno il calendario nel loro interno.

EVENTI

Ci sono degli eventi che possono assumere carattere nazionale: RiminiWellness, Asiadi, Summer Beach Tour, GymGames ed altri che si possono far nascere in collaborazione con le scuole, il nazionale e i comitati periferici dividendo oneri e onori.

Di questi eventi se ne farà carico il Settore che valuterà col la consulta e con il nazionale, il budget di investimento: se il nazionale intende investirci

Creare anche qui un calendario eventi, che poi diventa di fatto il calendario sportivo, con anticipo

trimestrale, è l'obiettivo.

SCUOLA/UNIVERSITÀ

In prima battuta il rapporto con le Università, facoltà di scienze motorie, diventa ancora più strategico alla luce della legge dello sport con l'istituzione del Chinesiologo come figura riconosciuta. Da intendersi è che nei prossimi anni (quanti ancora non si sa) si dovrebbe vedere una convergenza verso il riconoscimento delle professioni, augurandoci che vengano fatte in collaborazione con gli Enti di Promozione Sportiva. Per questo motivo diventa fondamentale lo sviluppo del livello di formazione per poter diventare punti di riferimento del settore.

In seconda analisi, creare network tra le varie associazioni affiliate ad Asi Fitness e Wellness con le scuole del territorio, potrebbe creare sinergie importanti al fine di sviluppare azioni sociali (vedasi l'iniziativa di Sport e Salute sugli spazi aperti, tra l'altro anticipati da Virgin Active su Milano), aumentare la cultura dello sport nelle scuole attraverso seminari, incontri, etc. etc....

EQF

Da ormai 7 anni stiamo osservando l'evolversi a livello europeo degli EQF per capire come si sta muovendo in riferimento allo sviluppo professionale, alla mobilità dei professionisti all'interno della comunità europea, oltre che dare sistema di riconoscimento alle varie scuole di formazione.

Forse non ci sarà un grande interesse da parte delle scuole di formazione italiana, così come per l'Ente di voler certificare i propri discenti, ma se il piano Europa 2020 (in ritardo causa pandemia) arriva in attuazione, verranno stabiliti degli standard qualitativi che a quel punto dovremmo solo accettare, mentre vorremmo essere parte del processo di sviluppo.

UNIVERSITÀ DEL FITNESS — WWW.FORMAZIONE.FITNESS

Punto cruciale del nostro sviluppo, realtà da creare con differenti obiettivi:

- Uniformare laddove possibile l'offerta formativa di alcuni profili, per esempio istruttore di sala pesi, istruttore di fitness musicale, dove dopo attenta analisi dei profili di ogni scuola, verranno stabiliti gli standard per avere il bollino di UDF di ASI. Nessun obbligo quindi, ma una scelta che ogni scuola dovrà fare per decidere il servizio erogato, sperando che vogliano offrire un Upgrade ai propri discenti che faranno loro in autonomia
- UDF vuole essere un segno di distinzione, simbolo di appartenenza che le scuole dovrebbero desiderare avere e di farne parte. In questo modo altre scuole potrebbero entrare nel nostro circuito.

PROGETTO CLASSIFICAZIONE CENTRI FITNESS (IN

COLLABORAZIONE CON SCAIS)

Come esistono per gli alberghi le stelle, come per gli agriturismi le spighe, potremmo anche creare una classificazione dei centri fitness in collaborazione con SCAIS (Società Consulenza e Assistenza Impiantistica Sportiva) al fine di standardizzare elevandone la qualità del servizio, di tutti gli impianti sportivi nazionali.

LE STELLE DEI CENTRI FITNESS

Il settore alberghiero, quelli agroturistico e quello della ristorazione, hanno da tempo adottato una classificazione che permette di identificare le tipologie di servizi che un cliente può ritrovare presso l'una o l'altra struttura/attività.

Ecco che le stelle degli hotel, la guida Michelin per i ristoranti e le spighe per gli agriturismi, potrebbero vedersi affiancate da FitPoint dei centri fitness.

INCLUSIVE WELLNESS

Argomento sempre spinoso da affrontare, ma una realtà sociale come quella del mondo del fitness non può non considerare l'inclusione sociale presso le proprie strutture.

19. AREA EVENTI

A partire da quelli istituzionali sui quali andrà fatto un ragionamento molto articolato (ad esempio partecipare a RiminiWellness e coinvolgere tutte le società affiliate), andrà stilato un calendario eventi Nazionali, Regionali e Provinciali che consentiranno alla rete di associati di poter frequentare comodamente a manifestazioni targate ASI.

In questo dovranno essere coinvolti tutti i soggetti principali afferenti all'Ente.

20. TESTIMONIALS

Anche il Settore del Fitness ha nel suo interno figure di livello sportivo nazionale/internazionale che possono rappresentare il messaggio di sviluppo del Settore alla community: Jury Chechi, Patrizio Oliva, Clemente Russo, Jill Cooper per nominarne alcuni.

Sportivi che hanno scelto di investire in scuole di formazione, centri fitness per portare avanti la loro storia sportiva.

Ecco, quindi, che il messaggio che dovrebbe passare, è motivazionale verso quelle persone che fanno fatica a iniziare un percorso di cambiamento del proprio stile di vita attraverso la frequentazione di un centro sportivo/fitness.

Inoltre, potranno sicuramente essere considerati Testimonial anche imprenditori, persone che si sono differenziate attraverso il proprio lavoro/passione e che utilizzano i centri fitness per la propria

salute fisica.

21. LINEE GUIDA DELLA CORPORATE IDENTITY E MEDIA POLICY

L'IMMAGINE COORDINATA RAFFORZA L'IDENTITÀ E IL SENSO DI APPARTENENZA. L'APPLICAZIONE DELLE REGOLE TUTELA IL NOSTRO MARCHIO.

ASI Associazioni Sportive e Sociali Italiane ha adottato una serie di regole per la *Corporate Identity* in modo da regolamentare tutti i casi in cui l'immagine dell'Ente, attraverso simboli o rimandi testuali o ogni altro mezzo, venga utilizzata per le comunicazioni sui vari *media*.

Queste Linee Guida sono finalizzate a massimizzare il nome ed il logo di ASI, ed il suo alto potere evocativo attraverso l'integrazione, l'allineamento, il senso di appartenenza e la stabilità.

L'attuale immagine coordinata di ASI viene da un restyling relativamente recente e per garantirne la massima efficacia è ora di vitale importanza che l'identità che ASI rappresenta sia organizzata e applicata con coerenza ed osservazione degli stessi principi e delle stesse regole da tutti gli utilizzatori.

Il presente Documento fa riferimento ad ASI ed al suo Settore Fitness & Wellness, e alla regolamentazione per tutte le comunicazioni sotto a questo Settore.

PREMESSA IMPORTANTE

L'immagine coordinata della ASI è di proprietà di ASI stessa.

Per ogni applicazione e comunicazione che coinvolga l'immagine dell'Ente ASI e del Settore Fitness & Wellness è d'obbligo l'osservanza delle regole del presente documento.

L'applicazione delle presenti Linee Guida dell'immagine coordinata assicurano rispetto e credibilità all'identità visiva di ASI.

Le alterazioni delle presenti linee guida e la mancata applicazione delle regole, al contrario, indeboliscono il potere della sua immagine.

Il settore Fitness e Wellness, in accordo con ASI Nazionale, ha scelto nel 2015 di coinvolgere la maggior parte delle scuole di formazione del Fitness creando una vera e propria struttura organizzata nella quale poter trovare residenza e poter coinvolgere i propri bisogni organizzativi.

Per questo è stato evitato, ed è tutt'ora così, l'utilizzo del termine ASI Fitness Academy per evitare di andare in conflitto con le esigenze delle nostre scuole.

ASSOCIAZIONI SPORTIVE E SOCIALI ITALIANE: NOME E

ACRONIMO

Ovunque sia possibile la definizione “Associazioni Sportive e Sociali Italiane” questa dovrà essere usata per esteso e con le iniziali sempre maiuscole.

L’uso dell’acronimo “ASI” è consentito laddove la definizione estesa sia stata almeno una volta usata nella stessa comunicazione.

L’acronimo deve essere scritto tutto in maiuscolo, non puntato.

L’acronimo non deve essere preceduto da articolo (uso incorretto: *l’ASI ha celebrato la sua Assemblea Nazionale*; uso corretto: *ASI ha celebrato la sua Assemblea Nazionale*).

L’uso dell’acronimo “asi” (scritto in minuscolo) è consentito solo laddove si faccia riferimento al sito web o a dinamiche informatiche e di link building.

Il “Settore Fitness & Wellness” deve sempre essere citato così come qui indicato per esteso, con le iniziali in maiuscolo e la & (E commerciale).

I LOGHI ASI



Si parte da un segno che ricorda uno spicchio di luna rivolto verso destra, sormontato da una sfera, volutamente preponderante rispetto al lettering ASI. Il segno infatti ha nel tempo raggiunto una riconoscibilità immediata anche se non accompagnato dalla sigla o dall’acronimo indicativo del nome dell’Ente.

Il logo dell’Ente, fatto dal segno e dall’acronimo ASI, si completa con la dicitura sociale per esteso: Associazioni Sportive Sociali Italiane. Tale dicitura è apposta sotto l’acronimo, sistemata su tre righe giustificate nei colori istituzionali dell’Ente.

A questo si aggiunge per il Settore, nelle due versioni, a sinistra oppure sotto la dicitura *Settore Fitness & Wellness*.

COLORI

Il colore istituzionale di base di ASI è il blu Pantone 296.

I colori del logo sono:

- Pantone blu 296 (Elemento ed “S” centrale)

- Pantone grigio 447 C (A ed I acronimo)
- Pantone grigio 6 C (scritta sociali + ombra su S)
- Pantone black (scritta)

La stampa in quadricromia si ottiene dalle percentuali di composizione dei colori pantone. Poiché spesso nella stampa la composizione dell'inchiostro, il colore della carta e altri fattori possono influenzare il risultato, ci si orienterà al colore più vicino al pantone indicato.

USO MONOCROMATICO E IN SCALA DI GRIGI

Nel caso di stampe ad uno o due colori il logo viene utilizzato nel colore in pantone White 663 C. Con uno sfondo nero o scuro ad alta densità di quadricromia si utilizza il logo bianco.

Nel caso di stampe in scala di grigio il logo su fondo bianco si usa con il simbolo in nero al 60% e la parte tipografica in nero al 60%.



IL CASO ECCEZIONALE NON ESISTE!

In ogni applicazione il logo **deve sempre essere usato nella sua forma originale** e gli spazi e i formati devono essere scelti a garanzia della migliore applicazione delle presenti linee guida.

Non è consentito deformare o cambiare colori o i font per il logo ASI. In nessuna eccezione.

LOGO CONI EPS ASSOCIATI

A rafforzamento dell'immagine di ASI, il logo ASI può essere affiancato a destra dal segno distintivo "CONI EPS" (Ente di Promozione Sportiva riconosciuto dal CONI).



Ricordiamo che in ogni caso la dimensione del logo CONI EPS non deve essere superiore a 1/3 del logo ASI.

Il logo CONI EPS non può essere utilizzato da solo oppure in posizionamenti differenti, oppure in versioni differenti.

Ricordiamo che le vecchie versioni del logo CONI, come ad esempio quella con i 5 cerchi olimpici,

sono obsolete e non devono più essere utilizzate.

LE APPLICAZIONI

PUBBLICAZIONI STAMPATE

Quali ad esempio locandine di promozione sportiva, cartoline, manuali di formazione, comunicati ed altro.

Le denominazioni Associazioni Sportive e Sociali Italiane, l'acronimo ASI e la dicitura ASI Settore Fitness & Wellness, oltre al logo ASI Settore Fitness & Wellness (più l'eventuale CONI EPS) possono essere utilizzati.

Il logo ASI sarà posizionato nella parte della pubblicazione riservata al proprio logo ed ai propri dati di contatto del sodalizio sportivo proprietario della pubblicazione.

EMAIL PER COMUNICAZIONI ESTERNE DI PROMOZIONE SPORTIVA

Le denominazioni Associazioni Sportive e Sociali Italiane, l'acronimo ASI e la dicitura ASI Settore Fitness & Wellness, oltre al logo ASI Settore Fitness & Wellness (più l'eventuale CONI EPS) possono essere utilizzati nel corpo della comunicazione. Non possono essere utilizzati nella firma della email, che riporterà solamente il proprio logo ed i propri dati di contatto del sodalizio sportivo proprietario della comunicazione.

SITI WEB

Le denominazioni Associazioni Sportive e Sociali Italiane, l'acronimo ASI e la dicitura ASI Settore Fitness & Wellness, oltre al logo ASI Settore Fitness & Wellness (più l'eventuale CONI EPS) possono essere utilizzati.

Il logo ASI sarà posizionato nella parte della pagina riservata al proprio logo ed ai propri dati di contatto del sodalizio sportivo proprietario della pubblicazione.

Per le immagini possono essere seguite le indicazioni riportate sopra relativamente alle Pubblicazioni Stampate.

SOCIAL

Premessa: Essere su Facebook è importante per comunicare in modo diretto con le altre associazioni e con i tesserati, non solo per trasmettere informazioni rilevanti e per promuoversi, ma anche per coinvolgere a tutti i livelli la base associativa, rendendola 'fedele' all'Ente ASI.

Le denominazioni Associazioni Sportive e Sociali Italiane, l'acronimo ASI e la dicitura ASI Settore Fitness & Wellness, oltre al logo ASI Settore Fitness & Wellness (più l'eventuale CONI EPS) possono essere utilizzati.

ATTESTATI DI PARTECIPAZIONE

I Sodalizi sportivi che erogano ai propri tesserati corsi di formazione possono rilasciare ai propri discenti un ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE al proprio corso di formazione, secondo le seguenti indicazioni:

- Non possono essere riportate le diciture DIPLOMA o CERTIFICAZIONE e deve essere ben specificato che il presente documento attesta solamente la partecipazione al corso, non abilita all'insegnamento e non sostituisce in nessun modo il Diploma Nazionale ASI.
- Oltre al logo e agli eventuali marchi commerciali, dovrà essere riportata la esatta denominazione del sodalizio sportivo proprietario del programma formativo.
- Non possono essere riportati in nessun modo i loghi ASI o qualsiasi riferimento ad ASI, al CONI e ad ASI Settore Fitness & Wellness.

OPERATIVITÀ

Ogni utilizzo dell'immagine di ASI e del Settore Fitness & Wellness per qualsiasi tipo di comunicazione da parte di sodalizi sportivi o altre organizzazioni sottoposte deve essere preventivamente inviato in approvazione alla Segreteria ASI Settore Fitness & Wellness tramite email all'indirizzo info@asifitnesswellness.it.

ASI Settore Fitness & Wellness si riserva la possibilità di richiedere modifiche o variazioni ai suddetti materiali che si discosteranno dalle presenti indicazioni, in nome delle necessità di immagine coordinata.

22. EPSI EUROPEAN PLATFORM FOR SPORT INNOVATION

Dal sito di EPSI (www.epsi.eu):

RILEVANZA DELLO SPORT

Lo sport è benefico sia per la salute che per le relazioni sociali, ma il suo significato economico è in crescita. Uno studio del 2012 ha calcolato che gli effetti diretti dello sport, combinati con i suoi effetti moltiplicatori, ammontano al 3% (294,36 miliardi di euro) del valore aggiunto lordo complessivo nell'UE.

Lo sport, nelle sue diverse forme, è identificato come motore della crescita economica ed è radicato in settori come il turismo, la salute e i trasporti. Per l'UE nel suo insieme, l'occupazione totale generata dalle attività sportive è di 7,3 milioni ed equivale al 3,5% dell'occupazione totale dell'UE. In quanto settore relativamente nuovo, lo sport è generalmente considerato uno dei primi ad adottare nuove idee e innovazioni. Lo sport può aiutare specifici settori economici a svilupparsi, a seconda delle caratteristiche della domanda e dell'offerta sportiva in un determinato paese.

L'EUROPA ACCELERA L'INNOVAZIONE NELLO SPORT

EPSI è un'Associazione europea senza fini di lucro (ASBL) con sede a Bruxelles (Belgio) che si occupa dell'Organizzazione di networking basata sull'adesione, incentrata sull'innovazione nello sport, nel tempo libero, nella salute, nel turismo e altro ancora, oltre che Adoperarsi per un ambiente più favorevole all'innovazione per stimolare lo sviluppo delle imprese.

La Piattaforma Europea per l'Innovazione Sportiva è un Acceleratore dell'innovazione nell'area dell'attività fisica/sportiva, relativa al tempo libero, ai trasporti, all'istruzione, all'ambiente turistico, all'edilizia e alla salute in Europa.

EPSI si adopera per un ambiente più favorevole all'innovazione per stimolare lo sviluppo delle imprese.

I TRE PILASTRI DI EPSI:

1-LOBBY E ISTRUZIONE

Nonostante le nostre attività, influenziamo i responsabili politici per aumentare l'attenzione politica e gli investimenti verso lo sport e l'attività fisica. In particolare, ci concentriamo su:

Influenzare i responsabili politici a livello europeo, nazionale, regionale e municipale per aumentare l'attenzione politica nei confronti dello sport e dell'attività fisica;
Aumentare gli investimenti pubblici nello sport.

2-RACCOLTA FONDI

Le attività dell'EPSI mirano a creare, ingegnerizzare, coordinare o gestire progetti europei, nazionali o regionali con investimenti finanziari dedicati, in base a:

APPROCCIO DALL 'ALTO VERSO IL BASSO. L'EPSI diffonde un elenco di tutti gli inviti a presentare proposte pertinenti per il settore sportivo, chiedendo ai membri di:

Selezionare il bando dalla lista distribuita;

Elaborare la propria idea di progetto di investimento/innovazione;

Identifica i partner con cui vorrebbe lavorare.

APPROCCIO DAL BASSO. EPSI chiede ai membri di presentare le loro idee di progetto di investimento/innovazione attraverso un formato di nota concettuale, scansiona ed esamina gli inviti disponibili in modo da trovare la corrispondenza e finanziare l'idea di innovazione.

3-CREAZIONE AZIENDALE

EPSI sostiene/facilita la creazione di imprese tra i suoi membri sulla base dei loro programmi di sviluppo strategico,

L'EPSI facilita il matchmaking in diversi modi:

-digitalmente

-attraverso incontri faccia a faccia, organizzati in collaborazione con Enterprise Europe Network EPSI crea nuove opportunità di business tra i suoi membri e possibilità di crescita.

ASI e ASI Fitness e Wellness (FISPAL Asd) sono affiliati a EPSI, Maurizio Bottoni ne è ambasciatore per l'Italia.

23. CONCLUSIONI

Il Settore Fitness e Wellness sta “cambiando pelle” verso una identità più definita, con nuove regole e con un posizionamento nel panorama sportivo di più ampio spettro.

Nei prossimi 5 anni assisteremo all’ingresso di nuove realtà internazionali che investiranno sul nostro territorio, sbilanciando pesantemente gli equilibri verso realtà organizzate a scapito dei singoli imprenditori titolari di un solo club, che rappresentano la maggior del nostro mercato.

Ecco che individuare una organizzazione nazionale che possa essere punto di riferimento del settore, in rappresentanza e difesa delle nostre richieste/bisogni, è il primo passo verso una nuova maturità imprenditoriale che non è mai esistita.

In concerto tra titolari di centri fitness/impianti sportivi/piscine, collaboratori, ASI Ente di Promozione Sportiva, Associazione di Categoria, Scuole di Formazione, Consulenti di Fitness e Wellness, possono sicuramente rappresentare i soggetti assumendosi l’onere di guidarli e tutelarli nel cammino di questo cambiamento.

Il Settore Fitness e Wellness di ASI si adopererà nuovamente per far parte di questo percorso, dando il massimo contributo per far sviluppare a livello territoriale tutti i comitati periferici, oltre che essere finestra sul mondo di questa disciplina.

24. BIBLIOGRAFIA

FISPAL SSDaRL

ASI Settore Fitness e Wellness

IHRSA International

Deloitte Report

CONI

Sport e Salute

CIWAS