

MARKETING NEWS

PERIODICO DI INFORMAZIONE GRATUITA PER CENTRI FITNESS

Numero 1—Settembre 2004

Redattore Capo: Giuseppe Demaria / In redazione : Giuseppe d'Apolito, Nicola Mollicelli



Strategie Marketing e Commerciali

per la Gestione e lo Sviluppo

dei Centri Fitness

STR
MARKETING
CONSULTING

Andamento del mercato del Fitness

È il momento di verificare i primi dati che ci indicano l'andamento di inizio stagione (settembre '04). Il panorama che emerge è caratterizzato da una situazione a macchia di leopardo che alterna situazioni da risanare ad altre che registrano addirittura un aumento del fatturato. Questo ci indica che alcuni centri fitness maggiormente strutturati, con una particolare attenzione e una migliore capacità di lettura dell'andamento delle vendite, stanno riuscendo a mantenere i fatturati dello stesso periodo dello scorso anno ed in alcuni casi ad incrementarli in un particolare momento di crisi recessiva economica, caratterizzata soprattutto da una forte ritenzione di liquidità e, quindi, da una pale-

se difficoltà nel reperire denaro.

Quali sono le soluzioni da adottare per evitare di trovarsi in balia di un mercato con caratteristiche così instabili ?

- Pianificare le strategie e budget preventivamente (da Agosto a Luglio);
- Munirsi di appositi strumenti che possano fornire l'andamento del centro in tempo reale;
- Verificare i risultati con scadenze settimanali.

Professionalità ed esperienza per la crescita

Non si può creare business senza una conoscenza vera del business, dei suoi meccanismi, e delle sue implicazioni professionali, economiche, psicologiche, sociali ed esistenziali.

La continua evoluzione del settore fitness implica una corretta conoscenza da parte degli addetti ai lavori degli strumenti funzionali alla gestione.

Per questo motivo STR marketing consulting, sulla base del know-how acquisito in dieci anni di esperienza nella consulenza, presenta una serie di corsi di formazione su tematiche di marketing, gestionali, commerciali, relazionali.

Per informazioni: 0549/970524

E' con vero piacere che ti invitiamo a visitare il nostro sito internet

www.STRmarketing.com

Conoscerai meglio il supporto che offriamo ai centri fitness e saprai cosa pensano di noi i nostri clienti.



La Strategia è nulla senza il controllo

Il settore del fitness e del benessere negli ultimi anni ha avuto una crescita esponenziale. Oltre ad aumentare il numero di coloro che chiedono il bene fitness è aumentato conseguentemente il numero degli operatori che si affacciano sul mercato in questione. Quest'ultima evoluzione si è tradotta anche in un aumento della concorrenza fra gli operatori facendo emergere un'esigenza molto chiara: cambiare il modo di gestire un centro fitness, passando da una gestione di carattere familiare ad una gestione di tipo aziendale.

Aumenta la necessità di "proporsi" nella maniera più efficace, diventa sempre più difficile cercare le azioni adeguate per ottenere profitti soddisfacenti.

Il responsabile o il direttore del centro fitness cerca di mettere in azione le strategie più efficaci per raggiungere gli obiettivi di vendita prefissati.

Le strategie, di prezzo, di comunicazione, commerciali e di prodotto vengono avviate.

Ma a questo punto come è possibile controllare l'efficacia delle strategie e conseguentemente monitorare costantemente l'andamento dei risultati in termini di vendita, senza affidarsi a intuizioni, impressioni o esclusivamente a dati di fatturato?

STR offre un'aiuto concreto per questa esigenza. Grazie ad una esperienza decennale in questo settore lo staff di STR propone un servizio esclusivo ed innovativo: il NAVIGATORE DI STRATEGIA®. Uno strumento utile e necessario per il controllo delle strategie. L'attivazione di questo strumento permette di:

- ✓ Monitorare costantemente l'andamento delle performance del centro e degli addetti alla vendita per il raggiungimento degli obiettivi di vendita e budget aziendali;
- ✓ Confrontare i dati con altri centri ed il mercato;
- ✓ Ricevere indicazioni di strategia.

I dati vengono ricevuti, elaborati ed analizzati in STR, vengono confrontati con un campione di centri fitness in Italia, con le tendenze di mercato e con gli obiettivi di fatturato.

Un consulente STR fornisce tempestivamente alla direzione del centro la valutazione della situazione e le indicazioni strategiche per il miglioramento.

Il Navigatore di strategia quindi permette di trasmettere continuamente indicazioni strategiche per "correggere la rotta" e raggiungere nel migliore dei modi la destinazione e cioè

il MASSIMO PROFITTO!

DA 10 ANNI AL FIANCO DEI CENTRI FITNESS

VOLETE ESSERE CONTATTATI TELEFONICAMENTE E SENZA IMPEGNO DA UN NOSTRO CONSULENTE MARKETING? INVIATE VIA FAX IL MODULO SOTTOSTANTE COMPILATO AL **0549 972163**

Nome e Cognome.....	Qualifica.....
Centro Fitness.....	Via.....
Cap..... Città.....	Tel..... Fax.....
E-mail.....	Mq. del Centro.....

Autorizzo la società STR s.r.l. ad inserire i miei dati nel proprio archivio per essere contattato telefonicamente e per l'invio di materiale informativo, pubblicitario e promozionale. In ogni momento, a norma dell'art. 13 legge 675/96, potrò chiederne la modifica o la cancellazione oppure oppormi al loro utilizzo scrivendo a Str s.r.l., Via Tre settembre 99—Dogana (RSM).

Data.....

Firma.....

STR srl

Via Tre Settembre, 99 • 47891 Dogana • Repubblica di San Marino

Tel 0549/970524 • Fax 0549/972163 •

WWW.STRmarketing.com • E-mail: info@strmarketing.com