

di Fabio Marino

PERCHÉ APRIRE UN CENTRO DA PERSONAL TRAINER IN FRANCHISING?



I CENTRI DA PERSONAL TRAINER SONO SEMPRE PIÙ RICHIESTI

E PRESENTI SUL TERRITORIO, PUÒ ESSERE UTILE VALUTARE UN FRANCHISING SPECIFICO? QUANDO E PER CHI È ADATTO?



Molte persone si chiedono perché mai si dovrebbe pensare di aprire una palestra con personal trainer in franchising.

Ebbene fondamentalmente i motivi riassunti, che poi andrò ad argomentare, sono i seguenti:

- Conoscenza approfondita del mercato da parte del franchisor (azienda che concede i servizi e il sistema all'affiliato).
- Velocità di crescita del business
- Sistema automatizzato di procedure e linee guida
- Formazione continua

Sembra poco, ma dietro a ciascuna di queste 4 voci si potrebbe giocare il successo o l'insuccesso di una attività.

Ora analizziamo ogni singola affermazione sopra effettuata.

Il franchisor conosce il settore approfonditamente

Ebbene l'Azienda che decide di fare franchising, a meno che non sia appena nata col solo scopo di fare franchising (e in questo caso meglio

diffidare), tendenzialmente prima di diventare un franchising è stata una realtà che ha aperto le sue palestre e i suoi Centri Personal Trainer.

Pertanto ha sicuramente **costruito un background esperienziale**, basato su prove ed errori e competenze acquisite negli anni, che l'hanno portato a maturare profonde consapevolezze di settore. Queste consapevoli di fatto sono il risultato di un lungo processo di apprendimento che istantaneamente vengono trasferite all'affiliato nel momento in cui decide di aprire la sua palestra in regime franchising.

Se l'azienda è seria, queste consapevoli e competenze acquisite negli anni, riescono e devono essere trasferite all'affiliato nel più breve tempo possibile così che possa **partire da subito nel migliore dei modi**.

Queste competenze tendenzialmente vengono trasmesse in diverse modalità che vanno:

- Dall'affiancamento del neo-imprenditore in una delle strutture già attive

- Affiancamento dell'affiliato nella sua nuova palestra
- Corsi online e nella sede centrale del franchisor
- Manuali redatti negli anni e perfezionati per il regime franchising
- Tutorial video
- Aggiornamenti tramite mail e pdf

Tutto questo periodo di formazione deve **iniziare prima dell'apertura della nuova palestra** e deve continuare costantemente senza interruzione anche successivamente.

Velocità di crescita della nuova palestra in franchising

Ricollegandomi al punto argomentato in precedenza, è facile comprendere che l'affiliato è come se accelerasse notevolmente il processo di **apprendimento strategico imprenditoriale ed esperienziale** necessario per partire subito col piede giusto senza dover fare lui stesso prove ed errori, rimettendoci soldi o comunque perdendo tempo.

Grazie ad un serio franchising è possibile accelerare anche i tempi che intercorrono tra il momento in cui si decide di aprire la palestra in franchising e il momento in cui effettivamente si apre. Questo è un aspetto spesso sottovalutato, ma in realtà è tutt'altro che banale. Basti pensare quanto tempo si può perdere nella ricerca del locale giusto in cui fare la palestra, ricerca delle manovalanze, tempo per la ristrutturazione, ordine degli attrezzi, selezione dei trainer ecc. Spesso possono trascorrere parecchi mesi se non addirittura un anno. Questo tempo che scorre di fatto si traduce come mancati guadagni dovuti al fatto che la palestra è ancora chiusa.

Palestra in franchising e pianificazione fiscale

La velocità di crescita del business dipende da un altro fattore spesso troppo sottovalutato da chi decide di partire con un progetto imprenditoriale: la pianificazione finanziaria del business. Molti professionisti spinti dalla sana motivazione di svolgere al meglio il proprio gratificante lavoro, perdono di vista l'aspetto fiscale della propria attività. Talvolta questo può portare a conseguenze catastrofiche, spesso fortunatamente no, ma in pochi sono veramente in grado di ottimizzare i guadagni e minimizzare le spese grazie ad **una corretta pianificazione finanziaria**.

Purtroppo, come dico sempre ai miei Team di lavoro, non dobbiamo pensare che i guadagni aumentino solo con l'aumentare del fatturato. I guadagni aumentano grazie alla capacità che bisogna avere di ragionare come consulenti contabili per la propria azienda. Non dico essere commercialisti, perché il loro compito giustamente è di catalogare entrate/uscite e tirare la linea a fine anno; ma ogni titolare d'Impresa deve diventare il consulente contabile della propria palestra. Quindi deve imparare a definire **quali obiettivi dovranno essere raggiunti negli anni successivi**, quali risorse sono necessarie per raggiungerli, consigliare al proprio

commercialista come classificare determinati costi, così da creare valore e ricchezza crescente per la propria azienda anno dopo anno. Tutti gli obiettivi da perseguire influenzano e sono influenzati da una corretta pianificazione finanziaria. Questa è l'unica strada percorribile per creare valore, senza distruggerlo e senza il rischio di galleggiare semplicemente nel mondo del lavoro come succede purtroppo a molte strutture.

Aprire una palestra in franchising significa acquisire un sistema collaudato

Anche questa è un'area totalmente ignorata dalla maggior parte dei professionisti che decide di avviare la propria palestra. Mi riferisco al sistema interno di procedure e linee guida.

Un po' per pigrizia e un po' per mancanza di competenze o tempo, il professionista generalmente è concentrato a prestare servizio alle persone, perdendo di vista l'aspetto più importante dell'attività che gli permetterebbe di trasformarsi da palestra gestita un po' "a sensazione", ad una palestra gestita in modo aziendale, con un sistema di lavoro collaudato da insegnare senza eccessivo dispendio di energie e di tempo, anche agli altri professionisti.

Mi rendo conto che scrivere una procedura fatta realmente bene non è facile, sembra semplice, ma non lo è per niente. Non è sufficiente scrivere e dare ai collaboratori i fogli da studiare. Il rischio è di farsi il fegato amaro perché non viene studiata o ricordata se scritta male.

Servono metodo e competenze anche per scrivere linee guida e procedure e poi per farle ricordare tramite un preciso percorso di apprendimento. Anche questo compito dovrebbe essere svolto dall'Azienda madre.

Il franchisor, infatti, trasmette tutto il suo knowhow al nuovo affiliato sotto forma di:

- Sistema di lavoro
- Linee guida

- Procedure per gestire i momenti importanti
- Processi di apprendimento semplificati

L'ultimo punto è molto importante perché spesso formare un nuovo professionista da inserire nel proprio Team richiede molto tempo se si vuole formare ad hoc. Ma soprattutto è un processo che il titolare della palestra non può pensare di farlo all'infinito, bensì solo agli inizi quando il Centro è piccolo e riesce a dedicare le giuste attenzioni al nuovo inserito. Ho visto molte realtà che sono arrivate ad un certo livello e poi la loro crescita si è bloccata per l'incapacità di continuare ad inserire professionisti nel Team, formarli in modo standardizzato, duplicare il personale e aprire altri Centri.

Franchising di palestre serio: formazione e assistenza

Un franchising serio deve necessariamente avere la soluzione a tutti questi problemi, deve iniziare a formare i suoi affiliati prima di iniziare il cammino, e deve continuare ad assisterli e formarli anche successivamente durante il percorso. Il franchisor deve vedere ogni palestra affiliata come una sua figlia e deve creare un rapporto amorevole con essa per accompagnarla per mano verso un processo di crescita e prosperità. Ci tengo a sottolineare come deve esserci questa tipologia di rapporto perché se si pensa di aprire una palestra in franchising, e dal primo confronto conoscitivo col franchisor, non si respira questo clima, consiglio di cambiare Brand. ■

Fabio Marino

Laureato in Economia della Start-up
Laureato in Scienze Motorie con master in Posturologia. Imprenditore e titolare dei Centri Kinesis Sport. Consulente di Palestre e Centri fisioterapici tematiche: Pianificazione e strategie aziendali-Creazione del Team. Scrittore e autore dei libri per professionisti: "REALIZZA IL TUO SOGNO" e "IL VIAGGIO DA PROFESSIONISTA AD IMPRENDITORE"

www.kinesisport.com
fabio.marino@kinesisport.com

LA PALESTRA

DAL 2005 LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DEL FITNESS

CARO BOLLETTE

3 azioni salva-palestra

**I vantaggi
di un centro da
Personal Trainer
in Franchising**

**La raccolta
dei dati anagrafici
opportunità
e insidie**

