

Alessandro Madonia

# IL METODO PALESTRE DI SUCCESSO

Storia, competenze e strategie  
del metodo imprenditoriale  
che sta cambiando il Fitness Made in Italy



**Declinazione di responsabilità**

Tutti i contenuti, inclusi testo, grafica e immagini, sono da intendersi a solo scopo informativo e non costituiscono diagnosi medica, consulto o terapia per patologie specifiche. È consigliabile consultare il proprio medico prima di cominciare qualsiasi programma di allenamento o per problemi generici o specifici riguardanti la salute. L'autore e l'editore declinano ogni responsabilità per qualsiasi danno o rischio, personale o di terzi, che possa derivare come conseguenza diretta o indiretta dall'uso o dalla messa in pratica del materiale di questa pubblicazione.

© 2024 Elika srl  
Via Fossalta, 3895  
47522 Cesena (FC) – Italy  
info@elika.it  
www.elika.it

Editing e coordinamento editoriale: Clizia Rocchi  
Impaginazione: Martina Picone  
Layout di copertina: Sarah Bocconi  
Immagine di copertina: © Alessandro Madonia  
Immagini: © Performance srl

Finito di stampare nel mese di maggio 2024 presso Digital Book srl - Città di Castello (Italy)

ISBN 9788898574971

Tutti i diritti riservati secondo le convenzioni internazionali e universali sul copyright. Sono vietate la riproduzione e la trasmissione, anche parziali, di questo libro in qualsiasi forma e con qualsiasi mezzo senza il permesso scritto dei detentori dei diritti.

## INDICE

<b>Ringraziamenti.....</b>	<b>9</b>
<b>Prefazione.....</b>	<b>11</b>
<b>Introduzione.....</b>	<b>13</b>
<b>Istruzioni per l'uso.....</b>	<b>15</b>

### PARTE PRIMA

<b>Capitolo 1. Come individuare i tuoi target e sensibilizzare il 92% di italiani che non svolgono attività fisica.....</b>	<b>19</b>
Toccare il fondo per risalire.....	19
Il primo segreto per diventare una Palestra di Successo: divulgare, non vendere.....	22
<b>Capitolo 2. Riscoprire la Vision e Mission del tuo centro.....</b>	<b>25</b>
Il consulente.....	25
Il secondo segreto per diventare una Palestra di Successo: avere una direzione..	28
<b>Capitolo 3. Dalla confusione nasce la creazione.....</b>	<b>33</b>
La palestra che vorrei.....	33
Il terzo segreto per diventare una Palestra di Successo: i caratteri distintivi.....	38
<b>Capitolo 4. Il posizionamento, lo strumento che fa la differenza.....</b>	<b>41</b>
Studio matto e disperatissimo.....	41
Il quarto segreto per diventare una Palestra di Successo: il posizionamento.....	45

<b>Capitolo 5. I valori che guideranno la tua palestra al successo.....</b>	<b>49</b>
Elogio alla diversità.....	49
Il quinto segreto per diventare una Palestra di Successo: i valori.....	53
<b>Capitolo 6. La nascita di Palestre di Successo.....</b>	<b>55</b>
L'importanza di un nome.....	55
Il sesto segreto per diventare una Palestra di Successo: la semplificazione.....	58

## PARTE SECONDA

<b>Capitolo 7. Come penetrare nel mercato composto dal 92% di italiani che non svolgono attività fisica.....</b>	<b>65</b>
Introduzione ai pilastri del Metodo .....	65
<b>Capitolo 8. La rivoluzione nel mondo del fitness: oltre gli sconti e le promozioni.....</b>	<b>71</b>
Il primo pilastro: la mentalità.....	71
Il secondo pilastro: le strategie sostenibili.....	74
Il terzo pilastro: il lavoro di produzione.....	86
Il quarto pilastro: il Marketing della Salute.....	93
Il quinto pilastro: il senso di community.....	96
<b>Capitolo 9. Le quattro aree di crescita per un centro fitness.....</b>	<b>99</b>
Prima area di crescita: rivoluzionare la fidelizzazione.....	99
Seconda area di crescita: i rinnovi.....	105
Terza area di crescita: il procacciamento.....	109
Quarta area di crescita: la strategia del mese.....	117
<b>Capitolo 10. Comunicazione e marketing.....</b>	<b>121</b>
Illuminazione a cena: le testimonianze di Pippo e Adriana.....	121

Le campagne di sensibilizzazione di Palestre di Successo.....	125
<b>Capitolo 11. La chiusura in prima battuta.....</b>	<b>135</b>
L'importanza della connessione umana.....	135
L'autorevolezza del consulente.....	140
<b>Capitolo 12. Il Manifesto di Palestre di Successo e Il Fitness Made In Italy.....</b>	<b>143</b>
Il nostro impegno.....	143
<b>Epilogo.....</b>	<b>151</b>

## PREFAZIONE

Ho avuto la fortuna di conoscere l'attività di Palestre di Successo durante il lungo periodo della pandemia. Da subito ho avuto la sensazione di trovarmi di fronte a delle persone, Alessandro e Leopoldo, con un'idea diversa da quella degli altri consulenti in Italia: la loro attività era più che un business, era una missione per aiutare le palestre italiane a diventare delle palestre di successo.

Subito dopo la pandemia, abbiamo iniziato a condividere progettualità singole e a seguire l'attività del gruppo con i grandi eventi sia all'estero, come il FIBO, sia in Italia come il Rimini Wellness.

Dopo molti anni nel settore del fitness, ho ritrovato quella genuinità che avevamo condiviso con alcuni imprenditori negli anni '90. In loro ho rivisto la volontà di cambiare lo status del settore fitness in Italia partendo dalla base: le palestre della provincia italiana, condotte da persone e famiglie coinvolte in questo lavoro con la grande passione che le contraddistingue e che il team di Palestre di Successo condivide e sente pienamente.

La forza principale di Palestre di Successo è il gruppo, il quale è coeso nel raggiungere gli obiettivi preposti e ogni giorno svolge un lavoro enorme nell'aiutare le palestre italiane a raggiungere obiettivi di crescita professionale e di fatturato.

Una menzione particolare va fatta ad Alessandro e Leopoldo, i fondatori di Palestre di Successo. Leopoldo, con la sua stabilità e lungimiranza professionale, costruisce giorno dopo giorno le basi solide su cui poggia il lavoro del gruppo, rendendo questa crescita sempre più stabile e duratura, e coinvolgendo tutti con il suo impegno concreto e continuo.

Alessandro, instancabile e carismatico, è lo splendido «architetto» di questa magnifica struttura fatta dalle persone per le persone. Con i suoi viaggi in lungo e in largo per la penisola contribuisce ogni mese ad avvicinare centinaia di persone tra istruttori, consulenti, addetti al desk e titolari, alla visione di Palestre di Successo, ovvero far crescere in modo consapevole e strutturato le palestre italiane.

Sono certo che il lettore potrà ritrovare in questo libro ciò che io ho visto giorno dopo giorno in questo splendido gruppo e la loro visione di un futuro prospero e stabile per le palestre italiane.

*Ad Maiora,*

Angelo Desidera

## INTRODUZIONE

«Ale, non solo abbiamo raggiunto gli obiettivi di fatturato ma li abbiamo anche superati! Che dire? GRAZIE, ragazzo venuto dal SUD!»

È il messaggio che mi ha inviato il titolare di una delle più importanti palestre di Milano. Lo leggo mentre scendo dal treno che da Salerno, città in cui vivo, mi ha portato nel capoluogo lombardo, la città più internazionale d'Italia, dove tutto arriva prima rispetto al resto del Paese, dove il business, la moda e la frenesia sono sovrani. E dove oggi, insieme al mio team Palestre di Successo, seguo il maggior numero di centri fitness e palestre.

Un contrasto netto con la mia Termini Imerese, una cittadina in provincia di Palermo dove la vita fino a qualche decennio fa si svolgeva con ritmi diversi e le palestre erano una rarità.

La mia storia è un viaggio incredibile fatto di cadute, momenti strepitosi, salti nel buio, battaglie contro mulini a vento, vittorie, lotte, pandemie e cambiamenti. Oggi voglio condividerla con te, lettore o lettrice, che hai scelto di acquistare il mio libro.

Non ti tedierò con la biografia dell'ennesimo individuo che pensa di essere il Dante Alighieri del fitness, ma ti racconterò rapidamente cosa mi ha portato fin qui e quali sfide ho affrontato nel corso degli anni, rendendoti consapevole del motivo per cui il Metodo Palestre di Successo è oggi vincente e sta rivoluzionando il mondo del fitness italiano.

Sono Alessandro Madonia, CEO di Palestre di Successo, una innovativa società di consulenza e formazione rivolta agli operatori italiani del fitness. Senza falsa modestia, posso dire che da qualche anno sto contribuendo a cambiare questo settore in Italia.

Lo faccio insieme al mio socio Leopoldo Amendola e al mio team, con cui perseguiamo un obiettivo chiaro: valorizzare autenticamente il mondo del fitness. La nostra rivoluzione? Essere stati i primi ad aver eliminato sconti e promozioni nelle palestre sia per i nuovi iscritti sia per i rinnovi, aumentando i prezzi degli abbonamenti e rispettando l'identità e i valori dei centri che si affidano a noi.

A questo punto potresti pensare «Sono bravi tutti ad aumentare il fatturato se

alzi i prezzi!» E io ti chiedo: ne sei proprio sicuro?

In questo libro scoprirai perché non è così facile e perché invece il nostro Metodo sta sovvertendo il mondo del fitness in Italia.

Comincio dall'inizio, così da prenderti per mano e condurti – proprio come Virgilio – nel cammino della mia vita che ha cambiato la mia esistenza e quella di molti centri.

Alessandro Madonia

## ISTRUZIONI PER L'USO

Nella prima parte del libro racconterò la mia storia e il motivo per il quale ho iniziato a fare questo mestiere nel lontano 2001. Svelerò i sei segreti perché una palestra diventi di successo.

Nella seconda parte ti guiderò attraverso i cinque pilastri del Metodo Palestre di Successo per dimostrare come centinaia di palestre si sono posizionate e staccate dalla competizione dei prezzi per ottenere notevoli miglioramenti di business.



## PARTE PRIMA



## Capitolo 1

# COME INDIVIDUARE I TUOI TARGET E SENSIBILIZZARE IL 92% DI ITALIANI CHE NON SVOLGONO ATTIVITÀ FISICA

*Abbate il coraggio di seguire il vostro cuore e la vostra intuizione.  
In qualche modo loro sanno cosa volete realmente diventare.  
Tutto il resto è secondario.*

Steve Jobs

## TOCCARE IL FONDO PER RISALIRE

Sicilia, 2001. Prigioniero. Così mi sentivo. Fermo, immobilizzato, blindato. Senza forze, senza alcuna capacità fisica e mentale di stravolgere le cose. Ero schiavo di un buio che trasformava i giorni in eternità.

Io, l'amico di tutti, l'organizzatore di mille feste, il protagonista di un'adolescenza rocambolesca, piena di persone e di vitalità, una vita che amavo e che era piena di colori. In quel periodo, però, tutto ciò non era nemmeno più un ricordo. Ero paralizzato da pensieri oppressivi, mi sentivo prigioniero di un carcere interiore. Il mondo che mi circondava si sgretolava pian piano rendendomi inerme verso qualunque tipo di attività.

La depressione non è solo una malattia della psiche, è un carico emotivo così pesante che schiaccia il cuore e rende ogni passo un'impresa ciclopica. L'unico movimento che pensi di essere in grado di fare è girare la testa dall'altra parte e sperare di chiudere gli occhi e dormire, nella migliore delle ipotesi.

Ero iscritto all'università da oltre un anno e mezzo e avevo dato appena un esame. Ero rimasto fermo a chiedermi cosa ci facessi lì, cercando una scusa per mollare. All'epoca, non frequentavo le palestre, ma come la maggior parte dei ragazzi nati in Sicilia, dove la scelta tra le attività sportive non era particolarmente vasta, giocavo a calcio. Nel mio paese, potevi scegliere quasi esclusivamente tra calcio e lotta greco-romana; quest'ultima vantava anche importanti primati internazionali grazie alla passione di un grande maestro che toglieva dalla strada tantissimi ragazzini e insegnava loro non solo la disciplina sportiva, ma anche quella della vita. Da bambino avevo optato per il calcio, iniziai giocando per strada con gli amici del quartiere e poi, crescendo partecipai a qualche partitella sporadica. Ma niente palestre, niente centri fitness (che poi, in quel periodo in Sicilia non si chiamavano nemmeno così; il termine "palestra" era più che sufficiente a descrivere al massimo 200 mq di parquet con qualche attrezzo di non proprio ultima generazione).

Finché un giorno, uno di quei terribili giorni, mio cugino bussò alla porta di casa. Si era iscritto nella nuovissima palestra del paese, che vantava le migliori attrezzature del momento e che era la più all'avanguardia in tutta la provincia di Palermo. Un suo amico aveva acquistato un abbonamento annuale – concetto ancora poco frequente in Sicilia nel 2001 – e a causa di un trasferimento lavorativo, non avrebbe più potuto utilizzarlo. Propose a me di usarlo e di pagarne le restanti cinque rate. All'epoca, per poter acquistare un abbonamento in palestra era usuale ricorrere al finanziamento rateale con le finanziarie e a lui rimanevano solo gli ultimi cinque bollettini postali. All'inizio ero un po' titubante poi finalmente accettai: lo feci più per togliergli questa incombenza di pagare a vuoto in un momento economico particolarmente difficile, che per un mio reale interesse a frequentare una palestra.

Accettare, però, significò doversi presentare in palestra e chiedere il cambio nominativo sull'abbonamento. Quindi, pieno di riluttanza, un pomeriggio, dietro sua insistenza, raggiunsi questo fantomatico luogo per me tanto odiato e mi lasciai convincere a fare la prima lezione.

Non so esattamente cosa sia accaduto, ma ho iniziato a frequentare assiduamente la palestra. Cominciai in sordina, seguivo la mia scheda, il mio circuito e poi tornavo a casa. Lentamente, cominciai a sentire qualcosa dentro che cambiava. Percepivo un'energia nuova che mi stimolava positivamente; cominciai a riconoscere e ad amare tutte quelle reazioni chimiche che l'attività fisica produce e di cui non ero a conoscenza, perché mi stavano tirando fuori dal peggior momento mai vissuto.

Una mattina, sulla bacheca della palestra, comparve un annuncio nel quale si diceva che la palestra aveva aperto le selezioni per l'assunzione di un consulente.

Era un lavoro part-time che mi avrebbe consentito di continuare a fingere di studiare. Non ci pensai nemmeno un istante: mi proposi subito e fui assunto.

Cominciai ad allenarmi in palestra quotidianamente, ritrovai la voglia di studiare che mi permise di dare quaranta esami in quattro anni e di laurearmi in Scienze della Comunicazione. E poi ero entusiasta di fare il consulente!

La mia carriera stava iniziando, avevo la possibilità di portare degli esempi concreti agli esami universitari e viceversa, potevo applicare ciò che studiavo in palestra. Nasceva così una grande passione, stavo delineando già parte del mio futuro.

Ero incredulo, dopo mesi di esaurimento mentale e fisico, dopo aver lottato contro i mostri nella mia testa, ne ero fuori. Era accaduto un miracolo: l'attività fisica mi aveva salvato. Mi aveva preso per i capelli e regalato la capacità di vedere quanto bello ci fosse intorno e soprattutto dentro di me.

Ho scoperto così il potente impatto che l'attività fisica regolare svolge sul benessere mentale. La costante frequentazione della palestra si è rivelata una risorsa preziosa nella mia lotta contro la depressione. L'esercizio fisico non solo ha contribuito a migliorare il mio aspetto fisico, dato che ero arrivato in palestra sovrappeso e per niente tonico, ma ha agito anche come un alleato nella gestione dello stress e nel miglioramento del mio stato d'animo. La palestra si è trasformata in uno spazio in cui ho potuto liberare la mente dalle tensioni e dai pensieri bui, creando una connessione positiva tra il movimento del corpo e il sollievo mentale. Mi ha tolto dalla prigionia in cui mi ero rinchiuso. Attraverso questa esperienza personale, ho imparato che la palestra può essere non solo un luogo di allenamento fisico, ma anche un rifugio per la mente, un'opportunità di guarigione e rinascita.

Così cominciai a lavorare seguendo un metodo mio, un melting pot tra ciò che avevo studiato all'università, ciò che imparavo dai tantissimi corsi di formazione che frequentavo e soprattutto la reale esperienza sul campo che ogni giorno mi veniva offerta.

Al mio attivo avevo migliaia di ore di corsi di formazione. Mi ero iscritto a tantissime convention, andavo ovunque pur di aggiornarmi e imparare. Dopo la laurea decisi che quella era la strada che volevo intraprendere: insegnare agli altri tutto quello che avevo appreso in quegli anni di crescita e cambiamento.

**Nota:** tengo a sottolineare che la depressione è una condizione complessa e può richiedere approcci multipli nella gestione e nel trattamento. Sebbene l'attività fisica, incluso l'allenamento in palestra, possa avere benefici positivi sulla salute mentale, non è da considerare come unico trattamento per la depressione.

La cura della depressione spesso coinvolge una combinazione di terapie psicologiche, farmaci (se necessario), sostegno sociale e modifiche dello stile di vita. L'esercizio fisico può contribuire al miglioramento dell'umore e alla riduzione dello stress, aumentando la produzione di sostanze chimiche nel cervello come endorfine e serotonina. Tuttavia, è importante sottolineare che ogni individuo è diverso, e ciò che funziona per una persona potrebbe non essere altrettanto efficace per un'altra. Se qualcuno sta affrontando la depressione, è fondamentale cercare il supporto di professionisti della salute mentale, come psicologi o psichiatri, per sviluppare un piano di trattamento personalizzato. L'allenamento in palestra può essere incorporato come parte di uno stile di vita sano e di strategie di gestione dello stress, ma non dovrebbe sostituire approcci clinici o trattamenti consigliati da professionisti medici.

### **IL PRIMO SEGRETO PER DIVENTARE UNA PALESTRA DI SUCCESSO: DIVULGARE, NON VENDERE**

Vorrei partire svelandovi il primo segreto per diventare una palestra di successo. Il concetto di divulgazione è uno dei segreti del nostro Metodo ed è l'antitesi di come agiscono quasi tutte le palestre italiane. Divulgare vuol dire rendere noto un servizio focalizzato sulle esigenze del cliente e non legato alla vendita a prescindere dalle esigenze. Il nostro scopo è sensibilizzare le persone al movimento e aumentare la percentuale di italiani che svolgono attività fisica, per cui dobbiamo iniziare a capire questo schema e, quindi, la differenza tra divulgare e vendere.

<b>VENDERE</b>	<b>DIVULGARE</b>
Quando vendo il focus è sul servizio che sto vendendo	Quando divulgo il focus è sul cliente
Si evidenziano le caratteristiche del prodotto	Si evidenziano le esigenze dei clienti
Si rimane sulla sfera razionale	Si accede alla sfera emotiva
Si parla all'infinito dei propri servizi	Si ascolta il cliente

Tu divulghi o vendi? Partiamo dal presupposto che non disprezziamo di certo l'attività della vendita, ma è il modo in cui vendiamo a fare la differenza. Abbiamo la possibilità di farlo in modo razionale (vendere) oppure emotivo (divulgare).