Casi di innovazione nel commercio

FITNESS STUDIO "*PAY PER USE*" PER ALLENARSI E ALLENARE. BULB FACTORY

a cura di Fabrizio Valente - Gennaio 2024

Nuovi modelli di offerta B2C e B2B nel mondo del fitness

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

https://lebussole.confcommercio.it/strategia/fitness-studio-pay-per-use-per-allenarsi-e-allenare-bulb-factory/

Bulb Factory: un nuovo concept di Fitness Studio, con **piccoli spazi a partire dai 30 mq**, dedicati all'attività fisica. E' stato lanciato da due anni in Italia, un Paese in cui il **mercato del fitness è in forte crescita**: gli appassionati sono 18 milioni l'anno e siamo secondi nella classifica europea, dietro solo alla Germania. Grazie alla domanda crescente negli ultimi anni abbiamo visto l'ingresso sul mercato di nuovi *concept*, come l'avvento delle palestre *low cost*, ma tutti sempre ancorati al classico modello di abbonamento.

Nel 2021 Bulb ha lanciato il suo progetto innovativo per **facilitare l'accesso al fitness senza il vincolo dell'abbonamento**, ma basandosi su un modello che prevede la **prenotazione di studi attrezzati ed eventualmente anche di trainer in modalità '*pay per use*'**, da pagare di volta in volta in base all'uso.

Bulb usa soluzioni e sistemi tecnologici avanzati per la prenotazione, il pagamento e anche l'accesso agli spazi, oltre all'integrazione di sistemi basati sull'iOT, l'Internet of Things, che consentono di poter supervisionare gli spazi anche da remoto.

Gli spazi sono dedicati a due aree di attività principali: l'area Functional, per un allenamento fisico tradizionale, e l'area Body & Mind, dedicata alle discipline olistiche. I locali sono dotati di macchinari e attrezzi di elevata qualità e sono attivi alcuni corsi, che occupano anche tutto lo spazio disponibile, ma per la maggior parte del tempo gli studi sono prenotabili sia per i clienti, sia per i trainer. Sì, perché il progetto prevede il doppio target, **consentendo anche ai *trainer freelance* di fissare delle sessioni con i propri clienti**.

Usando l'app è molto semplice prenotare lo slot preferito e ricevere il codice per entrare: non sempre lo studio è presidiato dal personale, che comunque garantisce la pulizia e supervisiona lo stato dello spazio. **L'app consente anche di entrare in contatto con un trainer o di proporsi come trainer, facilitando la creazione di una *community***, e i *trainer* possono anche optare per una prenotazione in esclusiva di tutto lo spazio.

Per i nuovi clienti che scaricano l'app è disponibile un coupon come invito alla prova e sperimentare così questo nuovo modello e a chi inizia a frequentare lo studio viene proposto un programma di loyalty che offre vantaggi in base al grado di fedeltà. Inoltre, per velocizzare le transazioni è stato creato il Coin, una 'moneta' virtuale spendibile per la fruizione dei servizi e per ricevere i vantaggi del piano fedeltà. Il progetto sta crescendo, anche grazie al Franchising che facilita lo sviluppo senza investire capitali, e Bulb ha aperto già cinque piccoli fitness studio, ubicati in aree cittadine di alto traffico e comodamente raggiungibili.

Un altro caso, piccolo questa volta, di Quick & Easy, cioè di retail che semplifica e velocizza i processi. La sfida ora è di riuscire a far crescere la rete individuando dei partner validi e location adeguate per lo sviluppo in franchising.

Stimoli per gli imprenditori

- **Rompere gli schemi** è un approccio da valutare sempre, valutando pro e 'contro': può aiutare a individuare forme innovative da sviluppare per attività sviluppatesi sempre e solo in modi tradizionali
- **Il *target business* delle 'partite iva'** spesso viene trascurato e invece rappresenta una parte crescente della popolazione e può rappresentare una quota importante del giro di affari in aggiunta al target dei consumatori. Certo, va analizzato correttamente e servito con prodotti e servizi adatti!

Fonti per le immagini:

Bulb Factory

mentalmind da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÚ

Questo articolo fa riferimento alla Bussola Il Negozio nell'era di internet - 2a edizione scritta da Confcommercio, Aprile 2018.

Collana Le Bussole
Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.