

GESTIONALI 1 LA SUITE GYMNASIUM PER PALESTRE E CENTRI FITNESS

# Get Fit resta in forma con la soluzione Inforyou

Avvisa il venditore che sta per scadere l'abbonamento. E permette di controllare e bilanciare le attività del club

«Tra fidelizzazione, vendita di abbonamenti, servizi e controllo accessi, la gestione di centri fitness è simile a quella di un'azienda», afferma Ivano Luison, amministratore delegato di Inforyou, società specializzata nello sviluppo di sistemi software verticali per il settore sportivo. Come la soluzione Gymnasium System, implementata nei 13 club di Get Fit, circuito di palestre milanesi che conta 40 mila clienti attivi e un fatturato per il 2009 di 29 milioni di euro. Nella piattaforma vengono inseriti i dati anagrafici dei clienti e informazioni più dettagliate come lo stato di salute della persona, fino

all'elenco dei servizi acquistati o a monitoraggio, gestione economica e alla creazione dei documenti fiscali. Per esempio, la fattura o lo scontrino. Esula dalla gestione il ciclo passivo, ma dopo l'acquisizione dell'azienda trevigiana da parte del gruppo TeamSystem, anche questa parte è contemplata nell'offerta. Una sinergia di competenze tecnologiche che ha permesso la centralizzazione della soluzione in Get Fit: «Ogni club si collega alla sede centrale, dove è installata la suite Gymnasium per accedere al gestionale e alle funzionalità di Crm che automatizzano le attività del marketing e guidano la forza vendita

e gli operatori nel loro lavoro. Il tutto integrato in un unico ambiente», aggiunge Luison. Il progetto comporta anche la normalizzazione dei dati, ossia un complesso lavoro di analisi per rendere omogenee informazioni provenienti dai vari centri ed evitare duplicati. «Il sistema tiene traccia di tutte le informazioni emerse durante le visite degli iscritti e dei potenziali clienti e attiva dei meccanismi automatici di analisi per elaborare delle strategie di vendita e di Crm». Per esempio, avvisa il venditore che sta per scadere l'abbonamento, oppure pianifica l'invio di un sms per gli auguri di compleanno. E, ancora, tramite il controllo accessi alle diverse zone della palestra e il sistema di prenotazione ai corsi permette di monitorare e bilanciare le attività del club. «Get Fit crede molto nelle attività di Crm, tanto da assumere un ingegnere per programmare questi meccanismi di automazione», conclude Luison. **M.B.**

